

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Ужгород – Поліграфцентр «Ліра» – 2023

УДК 339 (076)

К-96

*Рекомендовано до друку Вченою радою
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
(протокол № 5 від 4 травня 2023 року)*

Рецензенти:

В.А. Вергун – доктор економічних наук, професор Київського національного університету ім. Т. Шевченка;

В.П. Приходько – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету

Укладачі:

Кушнір Н.О., Заяць О.І.

К-96 Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Ужгород: Поліграфцентр «Ліра», 2023. – 360 с.

ISBN 978-617-596-349-4

Навчальний посібник відповідає освітньо-професійній програмі навчальної дисципліни «Міжнародні економічні відносини». У навчальному посібнику розглянуто зміст, структуру, специфіку і тенденції розвитку міжнародних економічних відносин. Особливу увагу приділено міжнародному поділу праці, аналізу форм міжнародних економічних відносин, зокрема міжнародній та регіональній економічній інтеграції тощо. Навчальний посібник містить таблиці, рисунки, необхідні статистичні дані, які дають змогу більш наочно розкрити динаміку розвитку міжнародних економічних відносин. У кінці кожної теми запропоновано практикум для перевірки знань студентів.

Книга буде корисною студентам, аспірантам, викладачам, науковцям економічних спеціальностей та всім економістам-міжнародникам.

© Кушнір Н.О., Заяць О.І., 2023

© Поліграфцентр «Ліра», 2023

ISBN 978-617-596-349-4

ЗМІСТ

ВСТУП	9
------------------------	---

ТЕМА 1. Міжнародні економічні відносини як навчальна дисципліна і економічна категорія

1.1. Суть, об'єкти і суб'єкти МЕВ	11
1.2. Рівні МЕВ. Рівні розвитку і регулювання МЕВ.	13
1.3. Форми МЕВ	14
1.4. Принципи й особливості механізму МЕВ.	16
<i>Практикум до теми 1</i>	19

ТЕМА 2. Міжнародний поділ праці та його особливості в сучасних економічних реаліях

2.1. Суть та фактори розвитку міжнародного поділу праці.	23
2.2. Тенденції міжнародного поділу праці	25
2.3. Форми і напрями розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва	27
2.4. Участь України у міжнародному поділі праці.	31
<i>Практикум до теми 2</i>	39

ТЕМА 3. Світовий ринок та світове господарство

3.1. Сучасний стан і тенденції світового ринку.	43
3.2. Характерні риси світового ринку	46
3.3. Сучасне світове господарство	46
3.4. Характерні ознаки світового господарства	50
<i>Практикум до теми 3</i>	51

ТЕМА 4. Теорії міжнародної торгівлі

4.1. Меркантилістська та неомеркантилістська теорії	56
4.2. Класичні теорії	57
4.2.1. Теорія абсолютних переваг	57
4.2.2. Теорія порівняльних переваг	59
4.3. Неокласичні теорії	61
4.3.1. Теорія розміру країни.	61

4.3.2. Теорія співвідношення факторів виробництва (Хекшера-Оліна)	61
4.3.3. Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва	62
4.3.4. Парадокс Леонтьєва та його пояснення	64
4.4. Альтернативні теорії	65
4.4.1. Теорія життєвого циклу товару	65
4.4.2. Теорія подібності країн, або теорія попиту, що перетинається	67
4.4.3. Теорія конкурентних переваг	68
4.4.4. Теорія технологічного розриву	70
4.4.5. Теорія економії на масштабах виробництва	71
Практикум до теми 4	73

ТЕМА 5. Міжнародна торгівля товарами

5.1. Суть, види та показники міжнародної торгівлі.	77
5.2. Форми міжнародної торгівлі	80
5.3. Методи міжнародної торгівлі.	84
5.4. Ціноутворення в міжнародній торгівлі	88
5.5. Засоби та способи платежу в міжнародній торгівлі	91
Практикум до теми 5	95

ТЕМА 6. Міжнародна торгівля послугами

6.1. Суть та класифікація послуг	99
6.2. Особливості міжнародної торгівлі послугами	101
6.3. Способи здійснення міжнародних операцій у сфері послуг	103
6.4. Плюси та мінуси розвитку сфери послуг	104
6.5. Регулювання міжнародної торгівлі послугами. Роль ГАТС	104
Практикум до теми 6	107

ТЕМА 7. Міжнародна торгова політика. Державне регулювання міжнародної торгівлі

7.1. Митно-тарифні інструменти регулювання	111
7.2. Нетарифні інструменти регулювання ЗЕД	116
7.3. Типи зовнішньоторговельної політики	128
7.4. СОТ у сфері регулювання міжнародної торгівлі	131
Практикум до теми 7	133

ТЕМА 8. Міжнародний рух капіталу

8.1. Суть та причини міжнародного руху капіталу	137
8.2. Форми міжнародного руху капіталу	139
8.3. Наслідки міжнародного руху капіталу.	143
8.4. Механізми регулювання міжнародного руху капіталу	144
<i>Практикум до теми 8</i>	147

ТЕМА 9. Прямі інвестиції і міжнародне співробітництво

9.1. Прямі інвестиції та їх місце і роль у структурі іноземного інвестування.	151
9.2. Форми і методи прямого іноземного інвестування	155
9.3. Методи регулювання іноземних інвестицій на національному та міжнародному рівнях	158
9.4. Наслідки прямого іноземного інвестування.	160
9.5. Міжнародна інвестиційна діяльність України	162
9.6. Світовий досвід залучення прямих іноземних інвестицій	168
<i>Практикум до теми 9</i>	171

ТЕМА 10. Міжнародне портфельне інвестування

10.1. Структура портфельних інвестицій. Основні портфельні інвестори	175
10.2. Ринок цінних паперів та його інструменти	177
10.3. Відмінність між портфельними та прямими інвестиціями	181
<i>Практикум до теми 10</i>	183

ТЕМА 11. Міжнародні корпорації у світовому господарстві

11.1. Транснаціональні корпорації: суть, критерії та тенденції.	187
11.2. Типи та структура корпорацій в економічній діяльності міжнародного й національного рівнів	189
11.3. Вплив ТНК у міжнародній економіці.	193
11.4. Наслідки діяльності ТНК	194
<i>Практикум до теми 11</i>	195

ТЕМА 12. Міжнародна міграція робочої сили. Світовий ринок праці

12.1. Суть і види міжнародної трудової міграції.	199
--	-----

12.2. Економічні та соціальні причини міжнародної трудової міграції	201
12.3. Наслідки міжнародної міграції робочої сили	202
12.4. Світовий ринок праці. Центри тяжіння робочої сили	204
12.5. Міжнародне регулювання міграційних процесів	206
Практикум до теми 12	209

ТЕМА 13. Міжнародний науково-технологічний обмін

13.1. Суть міжнародного науково-технологічного обміну та його форми	213
13.2. Основні форми і канали передачі технологій	216
13.3. Міжнародне регулювання передачі технологій	220
13.4. Світовий досвід стимулювання НДДКР та інновацій	222
Практикум до теми 13	225

ТЕМА 14. Міжнародні валютно-кредитні відносини

14.1. Світова валютна система. Етапи становлення	229
14.2. Європейська валютна система	234
14.3. Валютний курс та його види	235
14.4. Валютна політика	238
14.5. Міжнародний кредит та його роль у МЄВ	241
14.6. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації	244
14.7. Співробітництво України з міжнародними валютно-фінансовими організаціями	252
Практикум до теми 14	257

ТЕМА 15. Міжнародна економічна інтеграція

15.1. Суть та передумови міжнародної економічної інтеграції	261
15.2. Форми міжнародної економічної інтеграції	265
15.3. Наслідки міжнародної економічної інтеграції	267
Практикум до теми 15	269

ТЕМА 16. Розвиток регіональної економічної інтеграції

16.1. Європейські інтеграційні процеси	273
16.2. Особливості розвитку економічної інтеграції в Північній Америці	281

16.3. Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формвань у Латинській Америці	284
16.4. Особливості інтеграційних процесів у Азії	289
16.5. Особливості інтеграційних процесів у Африці	291
<i>Практикум до теми 16</i>	301
ГЛОСАРІЙ	305
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ	349

*Присвячується 25-річчю
факультету міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

У квітні 1998 року в Ужгородському державному університеті було відкрито філію-факультет Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка. Ініціатором його створення та першим деканом став к.ю.н., доцент Вайнагій І.І.

У різні роки на факультеті міжнародних економічних відносин викладали такі видатні економісти, як: проф. В.П. Приходько, проф. М.А. Лендел, доц. В.А. Шинкар, доц. Б.І. Дяченко, доц. П.Ю. Студеняк.

Біля витоків факультету міжнародних економічних відносин стояв к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Борис Іванович Дяченко, який тривалий час викладав дисципліну «Міжнародні економічні відносини» і виростив не одне покоління міжнародників-економістів.

Тож бажаємо факультету процвітати науковими здобутками колективу на довгі і щасливі роки!

ВСТУП

Пропонований навчальний посібник «Міжнародні економічні відносини» підготовлений для студентів, які навчаються за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини». Він знайомить із відомими вже міжнародній економічній науці явищами та процесами, із закономірностями їхнього розвитку, а також може послужити базою для наукових досліджень.

Мета навчального посібника – допомогти опанувати теоретичні основи та набути навички аналізу процесів і новітніх тенденцій у сфері міждержавного економічного спілкування. Розуміти й усвідомлювати міжнародні економічні відносини та дію об'єктивних законів і принципів їхнього розвитку, вивчити форми МЕВ, основний інструментарій та умови їхньої реалізації в контексті глибоких структурних трансформацій, що відбуваються сьогодні у глобальному економічному просторі. Набуті знання є базою для формування професійних навичок економіста-міжнародника.

Основними **завданнями** посібника є:

- ознайомити майбутніх економістів-міжнародників із понятійним апаратом, що застосовується у світовій економічній практиці;
- виробити розуміння суті МЕВ, їхніх форм, принципів і законів, за якими вони функціонують;
- висвітлити основні умови, в яких функціонують МЕВ, тобто показати середовище їхнього глобального розвитку;
- окреслити економічні закономірності і форми міжнародних конвергентно-інтеграційних процесів;
- виробити у студентів уміння науково аналізувати стан розвитку світового економічного простору, ідентифікувати місце в ній національної економіки окремої країни, її зовнішньоекономічну стратегію та політику;
- навчити студентів передбачати подальший розвиток міжнародних економічних відносин.

Вивчивши дисципліну «Міжнародні економічні відносини», **студенти повинні розуміти:**

- понятійний апарат міжнародних економічних відносин та діалектичну взаємозалежність їхніх форм, суб'єктів і рівнів;
- теорії міжнародної торгівлі;
- принципи і закони розвитку міжнародних економічних відносин, процесів міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування;
- форми, методи і механізми регулювання міжнародної торгівлі, процеси міжнародної міграції робочої сили та руху капіталу;

- проблеми функціонування міжнародної валютно-кредитної системи, методологію міжнародних платежів;
- логіку, напрями і форми розвитку процесів міждержавної економічної конвергенції та інтеграції в умовах глобальних економічних трансформацій тощо.

Навчальний посібник складається з шістнадцяти тем, в яких відповідно до державних стандартів розглянуто зміст, форми та напрями розвитку міжнародних економічних відносин, теорії міжнародної торгівлі тощо. В логічній послідовності розкриваються особливості та закономірності форм міжнародних економічних відносин, форми та інструменти їх регулювання в умовах глобалізації.

Цінність навчального посібника полягає в тому, що він містить не тільки теоретичні положення, а й практичний матеріал для самостійної підготовки та перевірки набутих знань: основні терміни, тестові завдання, контрольні та дискусійні питання для самоконтролю, теми для написання наукового есе та рекомендована література.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА І ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Основні питання для вивчення:

- 1.1. Суть, об'єкти і суб'єкти МЕВ.
- 1.2. Рівні МЕВ. Рівні розвитку і регулювання МЕВ.
- 1.3. Форми МЕВ.
- 1.4. Принципи й особливості механізму МЕВ.

1.1. Суть, об'єкти і суб'єкти МЕВ

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – торговельні, валютно-фінансові та інші види відносин, які виникають та існують між економічними суб'єктами світового господарства з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці.

Система МЕВ – це динамічна взаємозалежність суб'єктів глобального економічного середовища, яка проявляється як цілісне утворення.

Ключовими ознаками МЕВ, є такі:

- в основі як національної економіки, так і світової та міжнародних економічних відносин лежать міждержавний поділ праці та обмін;
- суб'єкти МЕВ економічно опосередковані у формі національного господарства, що об'єктивно передбачає товарно-грошовий аспект взаємодії;
- у МЕВ діють найсильніше закони попиту, пропозиції і вільного ціноутворення, ніж у контексті національних економічних господарств;
- на світовому ринку більш жорстка конкуренція, ніж на національному ринку. Це пояснюється більшою кількістю глобальних суб'єктів і об'єктів на ринку товарів і послуг;
- міжнародна торгівля, яка представлена великою кількістю міждержавних торговельних потоків, формує міжнародні товарні ринки, що мають постійний систематичний характер;

- міжнародний обмін товарами і послугами, міждержавне переміщення всіх факторів виробництва опосередковані потоком грошей, міжнародною системою платежів, товарно-грошовими кредитами, валютно-фінансовими відносинами. Таким чином, виникають, розвиваються і функціонують глобальний фінансовий ринок та валютно-фінансова система. Міжнародний рух капіталу, іноземні інвестиції, довгострокові міждержавні кредити надають глобальній фінансовій системі завершеної форми;

- міжнародні економічні відносини передбачають активні міждержавні трудові потоки. Можна стверджувати, що в сучасних економічних реаліях існує динамічний світовий ринок праці. Це ж саме стосується і міжнародної системи ліцензування й патентування винаходів, відкриттів, захисту авторських прав, що сприяло формуванню глобального інформаційного ринку.

Об'єктами МЕВ є все те, на що спрямована господарська діяльність суб'єктів глобального господарства. До них відносять товари та послуги, які знаходяться в обігу на глобальному ринку.

Предмет МЕВ у широкому значенні є складним, багатоаспектним, його ключовими складовими частинами є:

- світова економіка;
- міжнародний поділ праці;
- класичні, альтернативні та новітні теорії міжнародної торгівлі;
- міжнародна торгівля товарами та послугами;
- міжнародний рух факторів виробництва;
- міжнародна економічна інтеграція та глобалізація у світовій економічній системі.

Суб'єктами МЕВ є різні учасники міжнародних економічних відносин, які можуть активно та відносно незалежно функціонувати для реалізації власних економіко-політичних інтересів. До них належать: держави, регіональні союзи країн, інтеграційні угруповання, міжнародні організації (економічного, політичного, культурного спрямування), транснаціональні корпорації, юридичні та фізичні особи.

Під фізичними особами розуміють громадян окремої держави, іноземних громадян, осіб без громадянства, які беруть участь у МЕВ.

Юридичні особи – підприємства, фірми, організації, корпорації, які беруть участь у реалізації міжнародних господарських договорів, угод, контрактів тощо. Вони функціонують постійно, мають власне рухоме та нерухоме майно, мають право купувати, володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами власності, право бути позивачем та відповідачем у суді, є носіями самостійної майнової відповідальності і займаються зовнішньоекономічною та зовнішньополітичною діяльністю (акціонерні товариства (АТ), командитні

товариства (КТ), товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), одноосібні підприємства (ОП).

Держава є ключовим суб'єктом системи світової економіки, саме тому має вагомий вплив на функціонування цієї системи. Основна роль держави – створення фундаменту для діяльності всіх суб'єктів глобального господарства різних рівнів через укладання договорів та угод про двосторонню чи багатосторонню співпрацю.

Важливими суб'єктами міжнародних економічних відносин є багатонаціональні підприємства і транснаціональні корпорації (БНП та ТНК).

В сучасних економічних реаліях головними суб'єктами міжнародних економічних відносин є національні господарства, міждержавні інтеграційні угруповання, багатонаціональні підприємства, міжнародні організації.

МЕВ є дворівневими:

1) міждержавні соціально-економічні відносини – відносини власності, ринкові, товарно-грошові, споживання, плановірності, розподілу;

2) міждержавні організаційно-економічні відносини – складаються при міжнародній кооперації, централізації, комбінуванні, концентрації, спеціалізації та виробництва, а також у процесі реалізації форм організації світового виробництва.

До основних форм міжнародних економічних відносин належать: міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини, міжнародний науково-технологічний обмін, міжнародний рух робочої сили, міжнародний рух капіталу, міжнародні транспортні відносини.

Основою сучасних МЕВ є економічна діяльність суб'єктів, насамперед ТНК.

МЕВ мають багатодетермінальний системний характер, це система економічних взаємозв'язків з приводу виробництва, споживання, розподілу, обміну, що вийшли за межі кордонів країни. Крім названої ознаки, нинішні МЕВ характеризуються:

- взаємодією суб'єктів різних рівнів;
- визначеністю різноманітних форм;
- різними ступенями функціонування.

1.2. Рівні МЕВ. Рівні розвитку і регулювання МЕВ

Традиційно виокремлюють макро-, мета- й мікрорівні МЕВ.

Макрорівень міжнародних економічних відносин – це зв'язки між державами, між групами держав та міжнародними організаціями.

Метарівень – це галузі економіки, котрі займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Мікрорівень – це рівень зв’язків між фірмами, підприємствами, окремими особами, фермерськими господарствами різних країн світу.

Рівні міжнародних економічних відносин розглядають і за ступенем розвитку стосунків між суб’єктами міждержавних економічних відносин, за ступенем тривалості дії угод і взаємозалежності національних економік.

При цьому виділяють такі **чотири рівні розвитку**¹ :

Міжнародні економічні контакти. Це найпростіші, одиничні, випадкові економічні взаємозв’язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами та домовленостями. Взаємоспівпраця цього рівня найбільше притаманна юридичним і фізичним особам.

Міжнародна економічна взаємодія. Це відпрацьовані стійкі економічні взаємозв’язки між суб’єктами міжнародних економічних відносин, які базуються на міжнародних економічних контрактах, угодах і договорах, укладених на довготривалий період часу.

Міжнародне економічне співробітництво. Це міцні й тривалі взаємозв’язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних угодах і договорах. Вищезазначеному рівневі притаманне партнерство суб’єктів міжнародних економічних відносин.

Міжнародна економічна інтеграція. Це найвищий рівень розвитку міждержавних економічних відносин, який характеризується спільним переплетінням економік різних країн-членів, проведенням узгодженої національної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Виділяють **4 рівні регулювання** міжнародних економічних відносин: суб’єктний, національний, міжнародний та глобальний.

Суб’єктний рівень передбачає регулювання МЕВ на рівні суб’єкта (фірми, підприємства, компанії).

Національний рівень передбачає регулювання МЕВ на рівні держави.

Міжнародний рівень – це регулювання між державами, групами держав; **глобальний** – на рівні світових економічних організацій (СОТ, МВФ).

1.3. Форми МЕВ

Розглядаючи структуру МЕВ, можна виділити такі **форми прояву МЕВ**, як:

- міжнародна торгівля товарами;
- міжнародна торгівля послугами;
- міждержавний рух капіталу;

¹ Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги-XXI, 2007. С.44-45.

- міжнародна трудова міграція;
- міжнародні науково-технічні відносини;
- міжнародні валютно-кредитні відносини;
- міжнародні валютно-фінансові відносини;
- міждержавні транспортні відносини;
- міжнародна економічна інтеграція.

Міждержавна торгівля є провідною формою міжнародних економічних відносин. Міжнародна торгівля – це обмін товарами і послугами, що здійснюється між країнами, яка складається із ввозу (імпорту) товарів і послуг та їх вивозу (експорту). Обмін може включати вивезення (експорт) і ввезення (імпорт) товарів або послуг. Міждержавна торгівля є найпоширенішим методом економічної взаємодії всіх суб'єктів глобального ринку.

Міжнародний рух капіталу – переміщення капіталу за кордон – являє собою процес, який характеризується вилученням капіталу з національного обігу однієї країни і розміщенням його в різних формах у вигляді грошей або товарів у виробничий процес чи обіг іншої приймаючої країни з метою отримання доходу його власником.

Міжнародна трудова міграція – це процес стихійного або організованого переміщення працездатного населення з однієї держави до іншої, викликаний причинами економічного характеру.

Міжнародні науково-технічні відносини – це відносини між суб'єктами світового господарства, пов'язані з розвитком і використанням міжнародних науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі.

Міжнародні валютні-кредитні відносини є специфічною формою МЕВ. Вони являють собою стосунки між кредиторами і позичальниками різних країн світу.

Міждержавні валютно-фінансові відносини – система валютних платіжних розрахунків між країнами.

Міждержавні транспортні відносини – це відносини щодо перевезення вантажів і пасажирів (людей) з однієї країни в іншу.

Міжнародна економічна інтеграція – об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави.

Усі зазначені форми міжнародних економічних відносин взаємопов'язані й взаємозалежні.

Відмінна особливість сучасних МЕВ – їх динамічний розвиток і поява новітніх форм взаємовідносин. Цьому сприяє процес концентрації виробництва, спеціалізація та кооперування, інтернаціоналізація господарського життя. Важлива ознака сучасних міждержавних економічних відносин – зростання їх значення для вирішення ряду глобальних проблем людства і загальнопо-

літичних задач, у тому числі реалізації міжнародних програм розвитку, збереження екологічної рівноваги. МЕВ характеризуються наддержавним регулюванням через міжнародні економічні організації. Відображенням цього служить збільшення кількості міжнародних організацій, які займаються вирішенням проблем МЕВ.

1.4. Принципи й особливості механізму МЕВ

Механізм міждержавних економічних відносин – це сукупність соціально-економічних та організаційно-правових норм і умов їх функціонування. Ключовою характеристикою механізму МЕВ є ринкова суть з усіма його властивостями. В основі його розвитку і функціонування – дія базових міжнародних ринкових законів, таких, як ціноутворення, попит і пропозиція, конкуренція тощо.

Принципи функціонування міждержавних економічних відносин фіксуються у відповідних міждержавних та національних законодавчих актах. Найбільш повно вони відображені в декларації Організації Об'єднаних Націй «Новий економічний порядок».

Найважливіші загальні принципи МЕВ:

- національний суверенітет – право на здійснення внутрішньої та зовнішньої політики окремими державами;
- принцип мирного співіснування – право країн на мирне розв'язання суперечок;
- принцип рівності;
- принцип співробітництва держав з метою розвитку;
- принцип взаємодопомоги;
- принцип взаємної вигоди;
- принцип свободи у виборі форм здійснення міждержавних економічних відносин;
- принцип найбільшого міждержавного сприяння для держав, що розвиваються;
- принцип національного режиму при здійсненні міждержавних економічних відносин;
- принцип невтручання у національні внутрішні справи одне одного;
- принцип недопущення будь-якої дискримінації;
- принцип поваги прав людини і свобод;
- принцип добросовісного виконання міждержавних зобов'язань;
- принцип мирного міждержавного врегулювання суперечок;
- однакові вимоги до виконання національного законодавства для усіх суб'єктів світового господарства.

Кожен з перерахованих принципів МЕВ є ключовим і непорушним. Однак, виникає загроза порушення фундаментальних принципів МЕВ, зокрема принципу суверенної рівності держав, який є основою сучасних міждержавних відносин. Це означає, що кожна країна зобов'язана поважати суверенітет інших учасників міждержавних економічних відносин, тобто їхнє право в межах державної території здійснювати законодавчу, виконавчу і судову владу без якогось втручання з боку інших держав, а також самостійно проводити свою зовнішньоекономічну політику.

Спеціальні принципи МЕВ¹ :

1. **Принцип національного режиму** – у кожній державі, яка виступає суб'єктом МЕВ, юридичним і фізичним особам-нерезидентам надаються такі ж права і вони мають такі ж обов'язки, що й юридичні та фізичні особи-резиденти, тобто іноземні суб'єкти прирівнюються у своєму правовому статусі до власних національних суб'єктів. Принцип полягає у наданні іноземним товарам, послугам, капіталу, фізичним та юридичним особам правового режиму, який однаковий або не менш сприятливий, ніж той, що застосовується до аналогічних вітчизняних товарів, послуг, капіталу, фізичних та юридичних осіб.

2. **Принцип найбільшого міжнародного сприяння** полягає в тому, що кожна сторона (країна) зобов'язується надати другій стороні (країні) такий режим у тій чи іншій галузі економічного співробітництва (пільги, привілеї, переваги тощо), який вона надасть у перспективі будь-якій третій стороні (країні). Дотримання цього принципу дає можливість ставити в однакові умови країни та інших суб'єктів міждержавних економічних відносин. Міжнародна торгівля повинна бути взаємовигідною і здійснюватися на основі режиму найбільшого сприяння; у межах торгівлі не повинні застосовуватися дії, які завдають шкоди економіко-торговельним інтересам інших держав. Реалізація принципу здійснюється через його закріплення у відповідних угодах, договорах та інших міждержавних актах.

3. **Принцип нотифікації** – інформування про міжнародну систему регулювання зацікавленими сторонами в рамках міждержавних багатосторонніх угод, яке здійснюється, як правило, шляхом офіційного повідомлення державних органів, що здійснюють контроль за реалізацією багатосторонніх угод.

4. **Принцип преференційного режиму.** Суть цього принципу полягає в наданні слаборозвиненим країнам переваг щодо доступу їх товарів на ринки промислово розвинених країн. Основною формою міжнародних преференцій є тарифні пільги, які фіксуються у вигляді понижених ставок імпортованих мит.

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Міжнародні економічні відносини: практикум. 2-ге вид., перероб. і доповн. Вікар, 2006. С.117-118.

5. Принцип свободи міждержавного транзиту. Значення принципу свободи транзиту полягає в забезпеченні стабільного доступу товарів до міжнародних ринків будь-якої держави, незалежно від її географічного розташування у глобальному просторі. Цей принцип передбачає рівноправність у питаннях міжнародного транспортного доступу товарів, забезпечуючи рівність усіх суб'єктів глобального торгового обігу.

6. Принцип транспарентності, або принцип гласності зовнішньоторговельного законодавства – забезпечення прозорості системи регулювання зовнішньої торгівлі. Цей принцип означає доступність міждержавної інформації про заходи з глобального регулювання, їх ясність та однозначність і стосується як самих заходів, так і правил їх міжнародного застосування. Принцип міжнародної гласності традиційно має на увазі застереження щодо нерозголошення конфіденційних відомостей, яке б ускладнило застосування акта зовнішньоекономічного та зовнішньоторговельного законодавства, суперечило б суспільним міждержавним інтересам або призводило б до виникнення проблем законним діловим інтересам окремих фірм.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 1

Міні-лексикон:

Міжнародні економічні відносини, суб'єкти МЕВ, об'єкти МЕВ, форми МЕВ, рівні МЕВ, рівні розвитку МЕВ, рівні регулювання МЕВ, принципи МЕВ.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. У чому полягає сутність міжнародних економічних відносин? Охарактеризуйте їх основні ознаки.
2. Проаналізуйте сучасний стан та тенденції МЕВ.
3. Які особливості розвитку МЕВ?
4. Визначте цілі та завдання міжнародних економічних відносин.
5. Які бувають рівні МЕВ і яка між ними різниця? Навести приклади.
6. Проаналізуйте економічне середовище МЕВ.
7. Проаналізуйте політико-правове середовище МЕВ.
8. Проаналізуйте соціально-культурне середовище МЕВ.
9. Проаналізуйте технологічне середовище МЕВ.
10. Проаналізуйте інфраструктурне середовище МЕВ.

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Рівні розвитку МЕВ – це:
 - а) міжнародні фінансово-кредитні відносини, міжнародні економічні відносини, міжнародні трудові відносини, міжнародна торгівля;
 - б) міжнародні економічні контакти, міжнародна економічна взаємодія, міжнародне економічне співробітництво, міжнародна економічна інтеграція;
 - в) міжнародна торгівля товарами, міжнародна торгівля послугами, міжнародні валютні відносини.
2. Міжнародні економічні відносини – це:
 - а) сукупність національних господарств, пов'язаних одне з одним системою міжнародного поділу праці, економічних і політичних стосунків;
 - б) міцні і тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;

в) відносини, які виникають та існують між людьми з різних країн із приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці.

3. Формами МЕВ є:

а) міжнародні економічні контакти, міжнародна економічна взаємодія, міжнародне економічне співробітництво, міжнародна економічна інтеграція;

б) міжнародний поділ праці, світове господарство, світовий ринок;

в) міжнародні фінансово-кредитні відносини, міжнародні трудові відносини, міжнародні науково-технічні відносини, міжнародні виробничі відносини, міжнародна торгівля товарами, міжнародна торгівля послугами, міжнародні транспортні відносини, міжнародні валютні відносини.

4. Рівні МЕВ поділяють на:

а) макрорівень, мікрорівень;

б) макрорівень, метарівень, мікрорівень;

в) макрорівень, мезорівень, мікрорівень.

5. Фундаментом розвитку МЕВ є:

а) світове господарство;

б) міжнародний поділ праці;

в) науково-технічний прогрес.

6. Авторитетними й основними регуляторами МЕВ стали ...

а) держави;

б) міжнародні економічні організації;

в) міжнародні політичні організації;

г) міжнародні валютно-кредитні організації.

7. З особливостей МЕВ на сучасному етапі вкажіть ту, що забезпечує їх регулювання на інтернаціональному рівні:

а) посилення взаємозв'язку між національними та інтернаціональними інтересами;

б) зміна соціально-економічної моделі світу;

в) активний вплив на МЕВ НТР;

г) глобалізація економіки.

8. Ключовими суб'єктами МЕВ вважаються ...

а) держави;

б) ТНК;

в) міжнародні організації;

- г) фізичні особи;
- д) юридичні особи.

9. Економічне середовище МЕВ:

- а) інформаційне забезпечення держави;
- б) життєвий рівень населення;
- в) рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
- г) політична орієнтація населення.

10. Об'єктом вивчення міжнародних економічних відносин є:

- а) сплата сировини вітчизняним підприємством нерезидентам;
- б) купівля шедевра Леонардо да Вінчі «Спаситель світу» на аукціоні Christie's 16 листопада 2017 р.;
- в) придбання акцій ПрАТ «Запоріжвогнетрив»;
- г) придбання казначейських зобов'язань резидентами.

Вправа 3. *Теми для наукового есе¹ та презентації*

1. Розкрити основні особливості впливу економічного середовища країн світу на МЕВ. Навести приклади.
2. Розкрити основні особливості впливу політико-правового середовища країн світу на МЕВ. Навести приклади.
3. Хто є ключовим суб'єктом (суб'єктами) МЕВ, на вашу думку? Чому? Навести факти. Який їх вплив на МЕВ?
4. Яка роль і яке місце в системі МЕВ відведені міжнародним економічним організаціям? Чи доцільна їх діяльність у нинішніх реаліях? Навести приклади.
5. Як змінювалися тенденції розвитку МЕВ під впливом різних економічних процесів та явищ протягом останніх років?

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Держава є головним суб'єктом системи світового господарства.
2. Усі форми міжнародних економічних відносин не взаємопов'язані й взаємозалежні між собою.
3. Сучасні МЕВ являють собою систему економічних відносин та зв'язків, які характеризуються виходом за межі національних господарств.
4. Не останнє місце серед факторів впливу на МЕВ займають мовні та немовні комунікації.
5. Міжнародна торгівля товарами була історично першою і до певного часу головною сферою міжнародних економічних відносин.

¹ Наукове есе - обґрунтування власної позиції чи ідеї за допомогою фактів із надійних джерел та думок експертів, створення дискурсу на ту чи іншу тему.

Рекомендована література до теми 1

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.9-14.
2. Горбач Л.М., Плотников О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. К.: Кондор, 2005. 266с.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Міжнародні економічні відносини: практикум. 2-ге вид., перероб. і доповн. Вікар, 2006. С.117-118.
4. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задої, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.7-10.
5. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги-XXI, 2007. С.44-45.
6. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. К.: ЦУЛ, 2008. 256 с.
7. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: підруч. К.: Либідь, 2008. 408 с.

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ

Основні питання для вивчення:

- 2.1. *Суть та фактори розвитку міжнародного поділу праці.*
- 2.2. *Тенденції міжнародного поділу праці.*
- 2.3. *Форми і напрями розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва.*
- 2.4. *Участь України у міжнародному поділі праці.*

2.1. Суть та фактори розвитку міжнародного поділу праці

Однією з ключових особливостей світового господарства є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин. В основі цих процесів лежить міжнародний поділ праці, його поглиблення та розширення.

Міжнародний поділ праці (МПП) – це процес спеціалізації країн на виробництві певної продукції або наданні послуг і товарному обміні цими продуктами на світових ринках. Міжнародний поділ праці виникає між країнами, захищеними своїм державним суверенітетом. Він здійснюється з метою підвищення ефективності виробництва, економії затрат суспільної праці в масштабах всієї світової економіки, раціонального розміщення продуктивних сил.

Серед факторів розвитку МПП треба відзначити:

- природно-географічні умови;
- соціально-економічні умови;
- науково-технічний прогрес.

Розглянемо більш детально ключові фактори розвитку міжнародного поділу праці.

1. **Природно-географічні** – це відмінності у кліматичних умовах, економіко-географічному положенні, наявності природних ресурсів у країні.

2. **Соціально-економічні** охоплюють забезпечення людськими ресурсами, науково-технічний потенціал, виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва, темпи створення об'єктів виробничої та соціально-

економічної інфраструктури, розвиток виробничих та зовнішньоекономічних взаємозв'язків, соціально-економічний тип національного виробництва.

3. Науково-технічний прогрес – розширення та поглиблення науково-дослідних та конструкторських робіт (НДКР); прискорення темпів моральної зношеності, збільшення оптимальних розмірів підприємств, технологічна диверсифікація.

Раніше головну роль відігравали природно-географічні умови. *До прикладу:* клімат, розміри території, природні ресурси, економіко-географічне розташування, чисельність населення. Тривалий час різниця в розподілі природних багатств була ключовою причиною МПП.

Розвиток науково-технічного прогресу привів до зменшення значення природно-географічних умов, надавши можливість використати переваги науково-технічних досягнень, розвитку науки і техніки. Нова модель економічного розвитку світової економіки набула таких основних характерних рис:

- почав переважати інтенсивний тип сталого економічного зростання;
- з'явилися новітні галузі промисловості та швидко модернізувалися діючі;
- скоротився виробничий цикл;
- розширилася сфера послуг (особливо банківських і страхових).

Паралельно з науково-технічним прогресом у міжнародному поділі праці особливу роль почали відігравати і соціально-економічні умови: досягнутий рівень економічного і науково-технічного розвитку; механізм організації національного виробництва; механізм організації зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних відносин.

Грандіозні політичні, соціальні та економічні процеси останніх десятиліть суттєво вплинули на міждержавний поділ праці. Основним напрямом його розвитку стало розширення міждержавної спеціалізації і кооперування виробництва. Вони є формами міждержавного поділу праці і виражають їх сутність.

Розвиток міждержавного поділу праці обумовлює необхідність підвищення продуктивності праці і зниження витрат виробництва.

У сучасних економічних реаліях міжнародний поділ праці у світовому масштабі відбувається за трьома функціональними видами (типами)¹.

1. Одиначний – спеціалізація держави на окремих етапах виробництва. *Наприклад,* одноразові шприци виготовляють і в Казахстані, і в Україні. А ось голки до них експортують з Японії, яка спеціалізується на виробництві цих складових.

2. Загальний вид МПП означає міжнародний взаємообмін на рівні продукції обробних і видобувних галузей. У рамках міжнародного поділу праці країни-експортери діляться на: аграрні, сировинні, індустріальні.

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.12.

3. **Частковий** вид МПП передбачає диференціацію праці всередині великих сфер виробництва по галузях/підгалузях (важка/легка промисловість, скотарство, землеробство). ЧМПП пов'язано з предметною спеціалізацією.

Реалізація переваг міжнародного поділу праці забезпечує державі в процесі обміну отримання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів та послуг, а також економію внутрішніх витрат від скорочення національного виробництва внаслідок використання дешевого імпорту. Важливою передумовою розвитку міжнародного поділу праці є міждержавний поділ інших факторів виробництва – землі, капіталу, технології. Будь-яка країна виробляє той чи інший товар, якщо вона має такі фактори виробництва, які дають їй змогу виробляти цей товар з найбільшою ефективністю, ніж іншої. Земля, праця, капітал та технологія є однаково важливими факторами для виробництва будь-якого товару.

ПРИКЛАД. Виробництво джинсів «Lee Cooper». Англо-американська компанія з виробництва одягу та взуття, спеціалізується на джинсовій продукції. У виробництві готового товару – джинсів – беруть участь кілька країн, зокрема бавовняна тканина для виготовлення кишень з Пакистану, зубці для «блискавки» зроблено в Японії, нитка для швів з Північної Ірландії; фарба для нитки з Іспанії; тканина пофарбована в Італії темно-синьою фарбою з Німеччини; латунні заклепки зроблені з намібійської міді та австралійського цинку; поліестерова тканина для «блискавки» із Франції; джинси «потерті» пемзою з вулканів Туреччини.

Паралельно й у взаємозв'язку з міжнародним поділом праці відбуваються такі процеси:

- інтернаціоналізація виробництва;
- зростання рівня відкритості національних економік;
- розвиток і зміцнення регіональних міжнародних структур.

2.2. Тенденції міжнародного поділу праці

Неперервно розвиваючись, міжнародний поділ праці в сучасних економічних реаліях набув низку тенденцій та особливостей.

1. У глобальному економічному середовищі зберігається і навіть нарощується розрив між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. 80% всього сукупного ресурсного потенціалу світової економіки контролює так званий «золотий мільярд». Високорозвинені країни розпоряджаються близько 85% ВВП, що виробляється у світовій економіці. На їх частку припадає і понад 84% світової торгівлі. Держави, що розвиваються, у глобальному економічному просторі є, в основному, постачальниками сировини та споживачами готової продукції, однак в останні роки формулюється нова галузева спрямованість таких країн.

2. Внаслідок асинхронності соціально-економічного розвитку продовжуються трансформації в розстановці політико-економічних сил у групі промислово розвинених держав, насамперед між трьома основними центрами – Сполученими Штатами Америки, Китаєм та Західною Європою. Це зумовлює необхідність перманентної перебудови в системі міжнародного поділу праці.

3. Світ дедалі більше постає як неподільний глобальний цілісний економічний простір, в якому формуються і розвиваються суперечливі та різноспрямовані новітні тенденції, і перш за все – глобалізація й одночасно регіоналізація економічного життя.

Глобалізація – це багатоаспектний, багатодетермінальний надскладний процес, що охоплює всі сторони людського розвитку і втілюється у зростаючій взаємопов'язаності та взаємозалежності держав в результаті формування єдиного глобального господарського простору. З посиленням розвитком глобалізаційних процесів розвинулася інтернаціоналізація виробництва, що передбачає встановлення стійких виробничих взаємозв'язків між підприємствами різних держав світу. *До прикладу*, Boeing 737 – наймасовіший цивільний літак у світі. Цей авіалайнер складається з 6 мільйонів деталей, які виробляють у понад 30 державах світу 16 тисяч підприємств.

4. В умовах глобалізації посилюються міжнародні інтеграційні процеси, інтернаціоналізація господарської діяльності. Міждержавна економічна інтеграція – це процес економічного та політичного об'єднання країн, взаємодія їх національних економік на різних рівнях та в різних формах. Найбільш розвиненими міжнародними інтеграційними об'єднаннями у розподілі конкурентної сили на глобальному рівні є Європейський Союз, ЮСМКА (новий торговий договір між Мексикою, США і Канадою замінив Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА)), МЕРКОСУР, АСЕАН тощо.

5. Помітною є сучасна тенденція до об'єднання зусиль провідних держав для спільного регулювання та зменшення наслідків економіко-валютних потрясінь, загроз. Зростає роль міжнародних організацій – МВФ, МБРР, групи Світового банку тощо. Їх мета – сприяти розвитку міжнародної економіки, зовнішньої торгівлі та валютно-фінансового співробітництва, підтримувати рівновагу платіжних балансів держав, що входять до них, регулювати курси їхніх валют, надавати кредити цим державам і гарантувати приватні позики за кордоном.

6. Трансформувалась участь у міжнародному поділі праці колишніх держав соціалістичного табору. Відбувається трансформація їхніх національних економік і залучення їх до участі в міждержавному поділі праці на іншій основі.

7. Роль багатонаціональних підприємств у міждержавному економічному обміні та міжнародному поділі праці постійно зростає. БНП контролюють майже половину глобального промислового виробництва та світової торгівлі. Багатонаціональні підприємства являють собою найбільш потужну частину корпоративного бізнесу, діють у міжнародних масштабах і відіграють провідну роль у зміцненні світогосподарських зв'язків. Вони відіграють значну роль у процесі інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків і поглиблення міжнародного поділу праці¹.

8. На міждержавний поділ праці періодично впливають структурні кризи, дисбаланси в міжнародній торгівлі. *До прикладу*, у 2020 році пандемія коронавірусної хвороби (COVID-19) поширювалася настільки агресивно, що такий стрімкий занепад світової економіки став шоком для всього світу. Динаміка поширення коронавірусу і його наслідків стала несподіванкою для міжнародної спільноти і людства в цілому. Пандемія негативно відбилася на всіх сферах економічного життя і призвела до низки серйозних наслідків.

2.3. Форми і напрями розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва

Міжнародний поділ праці існує у двох основних формах: міжнародна спеціалізація та міжнародне виробниче кооперування.

Міжнародна спеціалізація – це форма поділу праці між країнами, яка передбачає концентрацію виробничих ресурсів держави, її резидентів на деяких різновидах економічної активності. *До прикладу*, Японія спеціалізується на виробництві автомобілів, суден, електроніки, годинників; Колумбія – один із найбільших виробників кави; Німеччина – експортер автомобілів.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) розвивається у двох напрямках – виробничому і територіальному². Виробничий напрям передбачає міжгалузеву та внутрішньогалузеву спеціалізацію, а також спеціалізацію окремих підприємств, підприємств та об'єднань. У територіальному напрямі виділяють спеціалізацію окремих держав, груп держав, інтеграційних союзів та регіонів на виробництві певних видів продукції та їх частин для глобального ринкового середовища.

Міжгалузєва спеціалізація – це взаємовідносини між країнами з приводу міжнародного обміну продуктами різних галузей виробництва.

Основними формами прояву міжнародної спеціалізації виробництва є предметна, подетальна (повузлова) та технологічна (постадійна) спеціалізації.

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-ге вид., стер. К.: Знання, 2006. С.13.

² Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-ге вид., стер. К.: Знання, 2006. С.14.

Предметна спеціалізація передбачає зосередження багатонаціональних підприємств різних держав на виробництві та експорті повністю виготовленого і готового до споживання товару. **Подетальна** міжнародна спеціалізація базується на кооперації виробників різних держав у випуску вузлів та деталей, які не мають самостійного споживання. Така спеціалізація отримала розвиток при виробництві масової продукції (автомобілів, радіоапаратури, тракторів тощо) і поширюється на випуск двигунів, електрообладнання, підшипників, коробок передач, приладів і т.п., а **технологічна** – на здійсненні окремих стадій міжнародних технологічних процесів виробництва товарів у межах єдиного технологічного процесу (наприклад, складання, зварювання, фарбування, виробництво виливків, заготовок тощо).

Найрозвиненіші всі форми спеціалізації зосереджені в таких галузях економіки, як: машинобудування, приладобудування тощо.

Галузь, що визначає характер міжнародної спеціалізації виробництва країни, є міжнародно-спеціалізованою галуззю. Її характерними ознаками є:

- значно вища частка експорту до цієї галузі порівняно з часткою експорту в інших галузях;
- більш висока частка такої галузі у виробництві країни порівняно з її часткою у світовому виробництві.

Другим елементом у МПП є **міжнародне виробниче кооперування**, що означає об'єднання зусиль виробників кількох країн у виготовленні певних видів товарів для світового ринку.

Кооперація – система міждержавних кооперативних економічних організацій, створених з метою задоволення соціально-економічних та інших потреб своїх держав-членів. Кооперація можлива у сфері міжнародного виробництва, науки і техніки, транспорту, будівництва, експедиторських, розрахункових, страхових, кредитних й інших банківських операцій, надання різноманітних послуг.

Міжнародна кооперація виробництва (МКВ) – це взаємодія двох або більше суб'єктів глобального економічного простору, серед яких хоча б один є іноземним, при якій здійснюється спільна розробка або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції або спеціалізації на окремих технологічних стадіях НДДКР, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності.

Переваги міжнародної кооперації у тому, що вона:

- сприяє прискореній інтеграції інновацій за допомогою методів ринкової економіки;
- зменшує витрати на виробництво / впровадження нового продукту, скорочує терміни відновлення технології виробниками;

- стимулює розвиток міжнародної спільної підприємницької діяльності;
- згладжує потенційні негативні наслідки використання іноземних інвестицій у вітчизняній економіці.

Серед **недоліків** цієї форми міжнародного поділу праці:

- втрата виробництвом кожної з країн автономності;
- необхідність узгоджувати кожен крок з партнерами;
- залежність від несподіваних змін у правовій структурі однієї з держав-партнерів.

Міжнародна кооперація виконує **дві функції**:

- є засобом інтенсифікації виробництва матеріальних благ і послуг при більш низьких витратах;
- допомагає втілити в життя принципово нові завдання, реалізація яких проблематична без об'єднання зусиль виробників кількох держав.

До **особливостей** цієї форми міжнародного поділу праці належать такі:

- 1) завчасне узгодження учасниками умов діяльності на всіх етапах виробництва і реалізації продукції;
- 2) участь промислових підприємств різних держав у ролі суб'єктів виробничого процесу;
- 3) чіткий розподіл між сторонами завдань з випуску як окремих деталей, так і готового продукту;
- 4) всі ділові відносини між кооператорами базуються не на договорах купівлі-продажу, а на довгострокових контрактах з урахуванням правових особливостей кожної країни. У цих документах обумовлюються всі умови (від постачання сировини до обсягів продукції, ціни на неї, штрафів за прострочення, форс-мажорних ситуацій і т.д.).

Різновиди міжнародної кооперації виробництва:

- територіальне охоплення: міжнародна, міжрегіональна;
- число суб'єктів-учасників: двостороння, багатостороння;
- кількість об'єктів виробництва: однопредметна, багатопредметна;
- структура зв'язків: горизонтальна, вертикальна і змішана, внутрішньо- і міжгалузева, внутрішньо- і міжфірмова;
- види діяльності: сфера проектування і будівництва об'єктів, торгівля і збут, сфера надання послуг, виробнича, науково-технічна;
- стадії виготовлення продукції: передвиробнича і виробнича, комерційна.

Форми організації МКВ: підрядна, договірна, спільне виробництво, спільне підприємство.

Коопераційні взаємозв'язки проявляються на глобальному, міжнародному, міжгалузевому або внутрішньогалузевому рівнях.

У світовій економічній практиці виділяють три основні форми кооперування¹:

- 1) здійснення спільних програм (проектів);
- 2) договірна спеціалізація;
- 3) створення спільних підприємств.

Коопераційне співробітництво у формі **спільних програм (проектів)** – співробітництво двох або більше держав для реалізації проекту (відповідно двостороннього або багатостороннього) як в інтересах держав базування партнерів з кооперування, так і для його виконання на замовлення будь-якої іншої держави. Реалізуються спільні міжнародні програми, своєю чергою, у двох формах: підрядне кооперування, за якого виконавець за дорученням замовника виконує певні роботи з виробництва деталей, вузлів тощо, які є складовою частиною продукції замовника; організація спільного виробництва шляхом об'єднання різних видів ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних тощо) партнерів та закріплення за кожним з них повної відповідальності за виробництво певної частини виробу.

Основним завданням міжнародної договірної спеціалізації є запобігання дублюванню виробництва та прямого загострення конкуренції на глобальному ринку між виробниками – учасниками виробничого кооперування. Суть її полягає у розмежуванні міжнародних виробничих програм і закріпленні за кожним учасником певного асортименту кінцевої продукції.

Спільні підприємства (СП) – більш складна, багатокомплексна та багатofакторна форма виробничої кооперації. Ґрунтуючись на принципах спільної участі міжнародних партнерів у капіталі, управлінні, розподілі доходів і ризиків, вони передбачають велику міжнародну зацікавленість у виконанні взятих на себе зобов'язань. Спільні міжнародні підприємства концентрують переваги і вигоди всіх форм кооперування (підвищення технічного рівня продукції та її конкурентоспроможності, випуск продукції в більш стислі терміни при менших витратах на виробництво, прискорення інноваційного циклу, проникнення на ринки інших держав з розширенням експортного продажу на них).

Найпоширеніші в глобальному економічному просторі спільні міжнародні підприємства у формі товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та акціонерних товариств (АТ).

Міжнародне кооперування праці реалізовується на базі міжнародного поділу праці і самостійно існувати не може, водночас МПП не обов'язково вимагає для свого існування, функціонування і розвитку міжнародного кооперування праці.

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.16.

2.4. Участь України у міжнародному поділі праці

У складі колишнього Радянського Союзу економіка України розвивалась, майже не беручи активної участі у міжнародному поділі праці, міждержавні господарські зв'язки були відсутні майже повністю через низку факторів: ідеологічні особливості радянської економіки; обмеженість виходу на світовий ринок; багаті природні ресурси союзних республік і загальносоюзний поділ праці; політичну ізоляцію Радянського Союзу; командно-адміністративну систему управління та відповідну їй систему економічних відносин тощо.

Із здобуттям незалежності у 1991 році Україна взяла активну участь у міжнародному поділі праці. Цьому процесу посприяли об'єктивні передумови: значна зміна системи економічних відносин; прийняття низки законів та указів президента про зовнішньоекономічні зв'язки та зовнішньоекономічну діяльність; прискорення світового науково-технічного прогресу; структурна перебудова галузей народного господарства; визнання України та входження її в провідні міжнародні організації, посилена економічна інтеграція.

Україна порівняно з багатьма іншими країнами має конкурентні переваги. До таких відноситься: вигідне географічне розташування країни та запаси природних ресурсів; потужна матеріально-технічна та наукова база; кваліфіковані трудові ресурси.

Розглянемо кілька конкурентних переваг України на міжнародній арені.

1. Географічне розташування. Україна знаходиться на перетині торгових та туристичних шляхів між Європою, Азією та Близьким Сходом, завдяки чому в Україні є значний потенціал стати потужним євразійським хабом.

2. Природні умови. Україна має великі запаси корисних копалин і надзвичайно вигідне територіальне поєднання сировинних родовищ. Країна володіє значними покладами вугілля, залізної та марганцевої руд, сірки, ртуті, титану, урану, мінеральних солей тощо. Запаси мінеральних ресурсів України оцінюються зарубіжними експертами у 8 балів за 10-бальною шкалою. Це означає, що Україна належить до головних мінерально-сировинних держав світу і за запасами основних видів корисних копалин з розрахунку на одну особу посідає одне з перших місць у Європі. В надрах країни виявлено понад 200 видів корисних копалин, для видобутку яких відкрито близько 20000 родовищ. За запасами нафти та газу Україна посідає четверте місце в Європі після Норвегії, Великобританії і Нідерландів. В Україні три нафтогазових регіони: Західний (Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька, Закарпатська області), Східний (Полтавська, Сумська, Харківська та Чернігівська області)

та Південний (Причорноморсько-Кримський). На державному балансі знаходиться 289 родовищ вуглеводнів. Експлуатується понад 4300 нафтових та газових свердловин. Потреби України за рахунок власного видобутку забезпечуються нафтою на 10-12%, а газом – на 20-22% .

Є умови для сільськогосподарського виробництва, особливо зернового господарства, буряківництва, скотарства, свинарства. Вони створюються унікальними чорноземними ґрунтами, достатньою кількістю тепла, помірною вологістю, переважно рівнинним характером території.

Україна має чималі ресурси корисних копалин, деякі з них мають світове значення: залізні та марганцеві руди, кухонна сіль, кам'яне вугілля.

В Україні зосереджені поклади корисних копалин, які входять до переліку критичних для ЄС, США та Канади. Серед них – літій, рідкоземельні елементи, титан та ін. Наявні ресурси та глобальні перспективи розробки низьковуглецевих мінералів дають Україні можливість стати елементом спільних ланцюгів постачання зі стратегічними північноатлантичними партнерами, сприяючи економічній інтеграції національної економіки в сучасні високотехнологічні виробничі цикли.

Основною хлібною культурою України є пшениця. Серед круп'яних культур найбільші площі зайнято під гречкою. Соняшник займає близько 22% усіх посівних площ в країні.

Важливе значення з-поміж технічних культур України має цукровий буряк.

Тваринництво в Україні спеціалізується на виробництві продовольчих товарів: молока, м'яса, яєць тощо.

Україна зайняла друге місце в Європі (у 2020 році) за обсягами доведених запасів природного газу. Наразі Україна не використовує власний енергетичний потенціал на відміну від інших країн Європи, наприклад, Великої Британії, Румунії та Нідерландів.

Україна за підсумками 2021 року скоротила видобуток природного газу на 2,2% (440 млн куб м) – до 19,79 млрд куб м. проти 20,23 млрд куб. м у 2020 році.

Україна має всі можливості для забезпечення енергетичної незалежності. Для цього необхідно:

- залучення інвестицій в енергетичну галузь;
- залучення сучасних технологій;
- вдосконалення законодавчої бази.

3. Високоосвічена робоча сила. Україна – велика європейська країна із населенням понад 40 мільйонів.¹ Українці високоосвічені – понад 70% мають вищу освіту.

¹ Динаміка чисельності українців в наступних роках зменшувалася через економічні та не-економічні причини.

ЦІКАВО. Талановиті українські інженери дали поштовх для стрімкого розвитку ІТ-індустрії. Щороку Україна випускає 130,000 спеціалістів інженерних спеціальностей. Країна знаходиться серед лідерів у Центральній та Східній Європі за кількістю ІТ-фахівців.

За даними дослідження Міжнародної організації з міграції (МОМ) у 2019 році Україна ввійшла у топ-10 країн-донорів трудових мігрантів у світі. Також, за даними Міністерства соціальної політики, станом на серпень 2019 року, за межами країни перебувало до 9 млн українців, із них близько 16% працездатного населення. Станом на 2021 рік в Україні проживало 38 млн населення без урахування окупованих територій. Працездатного населення всіх вікових категорій – 25,285 млн громадян України.

Згідно даних Звіту про міжнародну міграцію, Україна посідає 8 місце у списку країн, громадяни (трудова мігранти) яких виїжджають на роботу за кордон, із показником 5,5-6 млн осіб. З них більше 1,5 млн українців працює в Польщі.

Нині Україна внаслідок війни переживає чи не найбільшу міграційну кризу в своїй історії. Велика кількість вимушених переселенців з України заповонила країни Європи. Відповідно до статистики Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН) станом на 19 липня 2022 року з України виїхало 9 567 033 осіб.

4. Економічні умови. За даними Державної служби статистики, у 2022 році експорт товарів впав на 35,1% проти попереднього року, а загальний обсяг експорту за рік склав приблизно \$44,2 млрд у вартісному вимірі. Імпорт постраждав не так суттєво, впавши лише на 24,1%. Загальний обсяг імпорту товарів становив приблизно \$55,3 млрд.

У підсумку грошові втрати за 2022 рік склали \$23,9 млрд для експорту та \$17,6 млрд для імпорту відповідно.

У розрізі товарної структури експорту та імпорту товарів з-поміж топ-10 товарів за часткою у загальному обсязі найбільших втрат у 2022 році зазнали такі групи товарів. Топ-3 із падіння експорту у 2022 році: чорні метали – на \$9,4 млрд (на 67,5% до попереднього року); руди, шлак і зола – на \$4 млрд (на 57,6% до попереднього року); зернові культури – на \$3,2 млрд (на 26,2% до попереднього року).

Топ-3 із падіння імпорту у 2022 році: реактори ядерні, котли, машини – на \$3,8 млрд (на 47,5% до попереднього року); засоби наземного транспорту, крім залізничного – на \$1,8 млрд (на 26,1% до попереднього року); електричні машини – на \$1,2 млрд (на 19,7% до попереднього року).

Водночас окремі експортні групи показали поживлення обороту. Зокрема, група «палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки» продемонструвала зростання експорту на 32,6% (на \$0,26 млрд), а експорт «насіння і плодів олійних рослин» зріс на 54,4% (на \$1,3 млрд).

Україна в 2022 році експортувала майже 100 млн тонн товарів.¹ Вартість експорту 2022 року на 35% менша, ніж в 2021 році. Фізичні обсяги скоротилися на 38,4%. Але в умовах воєнного часу – результати позитивні. Український бізнес у 2022 році експортував товарів на суму 44,1 млрд доларів США і в обсязі 99,8 млн тонн (з яких 16,3 млн тонн – через зерновий коридор).

Лідерами по вартості експорту були: кукурудза (5,94 млрд. дол.США); соняшникова олія (5,46 млрд дол.США); залізна руда (2,9 млрд дол.США); пшениця (2,6 млрд дол.США); ріпак (1,54 млрд дол.США).

Географічно 63% українського експорту припало на країни Європейського Союзу. Поза межами ЄС, найбільшим ринком експорту стала Туреччина (2,9 млрд дол. США), яка випередила Китай (2,46 млрд дол. США). Але при цьому експорт до Туреччини в межах 2022 року скоротився на 29%, а до Китаю аж на 69%.

За три десятиліття незалежності Україною укладено 19 Угод про зону вільної торгівлі, які охоплюють ринки 47 країн світу (більше 800 млн споживачів).

Таблиця 2.1

Перелік Угод України про вільну торгівлю²

№	Угоди про ЗВТ	Країни-учасники	Форма інтеграції	Сфера дії	Дата набрання чинності	Важливі зміни
1.	Україна-Ізраїль	Україна, Ізраїль	ЗВТ	Товари	01.01.2021	-
2.	Україна-Велика Британія	Україна, Велика Британія	Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю та стратегічне партнерство	Товари	31.12.2020	-
3.	Україна-Канада	Україна, Канада	ЗВТ	Товари	01.08.2017	-

¹ Україна в 2022 році експортувала майже 100 млн тонн товарів. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=1487b1f5-eeb7-4946-b9c8-3370f20568a2&title=UkrainaV2022-RotsiEksportuvala>

² Regional Trade Agreement Database. URL: <https://rtais.wto.org/UI/CRShowRTAID Card.aspx>
Перелік діючих Угод України про вільну торгівлю. URL: <https://ukrlegprom.org/ua/news/perelik-diyuchyh-ugod-ukrayiny-pro-vilnu-torgivlyu/>

Продовж. табл. 2.1

4	Україна-ЄС	Україна, Австрія, Бельгія, Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція	ЗВТ/ЗВТ+	Товари та послуги	23.04.2014	23.04.2014 дата публікації в журналі ЄС. Для України угода набула чинності 01.01.2016 До 31.01.2020 серед учасників угоди була ВБ
5.	Україна - Чорногорія	Україна, Чорногорія	ЗВТ/ЗВТ+	Товари та послуги	01.01.2013	-
6.	ЗВТ з країнами-учасницями СНД	Україна, Вірменія, Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Україна, Білорусь, Молдова, росія, Таджикистан	ЗВТ	Товари	20.09.2012	Україна денонсує договір про зону вільної торгівлі з СНД. Кабінет міністрів уже працює над відповідним законопроектом.
7.	Україна - ЄАВТ	Україна, Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія	ЗВТ/ЗВТ+	Товари та послуги	01.06.2012	-
8.	Україна - Білорусь	Україна, Білорусь	ЗВТ	Товари	11.11.2006	-
9.	Україна - Молдова	Україна, Молдова	ЗВТ	Товари	19.05.2005	-
10.	Україна в ГУАМ	Україна, Грузія, Азербайджан, Молдова	ЗВТ/ЗВТ+	Товари та послуги	10.12.2003	Незважаючи на те, що сфера дії угоди передбачає регулювання торгівлі товарами та послугами, в угоді відсутні чіткі норми регулювання торгівлі послугами
11	Україна - Таджикистан	Україна, Таджикистан	ЗВТ	Товари	11.07.2002	-

12	Україна - Північна Македонія	Україна, Північна Македонія	ЗВТ	Товари	15.07. 2001	-
13	Україна- Казахстан	Україна, Казахстан	ЗВТ	Товари	19.10. 1998	-
14	Україна - Киргизстан	Україна, Киргизстан	ЗВТ	Товари	19.01. 1998	-
15	Україна - Вірменія	Україна, Вірменія	ЗВТ	Товари	18.12. 1996	-
16	Україна - Азербай- джан	Україна, Азербайджан	ЗВТ	Товари	02.09. 1996	-
17	Україна - Грузія	Україна, Грузія	ЗВТ	Товари	04.06. 1996	-
18	Україна - Узбекистан	Україна, Узбекистан	ЗВТ	Товари	01.01. 1996	-
19	Україна - Туркмені- стан	Україна, Туркменістан	ЗВТ	Товари	04.11. 1995	-

Особливого значення для України набула Угода про асоціацію з ЄС, яка надала Україні статус асоційованого члена Європейського Союзу. Наразі Україна вже виконала 72% всіх зобов'язань, передбачених Угодою, яка є важливим елементом інтеграції України до внутрішнього ринку Євросоюзу. Загальний прогрес виконання Угоди за 2022 рік збільшився на 9%.

Найбільший прогрес досягнутий у таких сферах: інтелектуальна власність – 94%, управління державними фінансами – 90%, статистика та обмін інформацією – 96%, юстиція, свобода, безпека, права людини – 91%, гуманітарна політика – 91%.

ЦІКАВО. У 2023 році Комітет Європарламенту з міжнародної торгівлі узгодив продовження дії попереднього рішення про призупинення ввізних та антидемпінгових мит і захисних заходів щодо експорту українських товарів до ЄС. Тимчасове скасування ввізних мит продовжено ще на рік. Це стосується таких категорій товарів: овочі й фрукти, на які поширена система вхідних цін; сільськогосподарська продукція та продукти її переробки, які підлягають тарифному квотуванню.

Європейський Союз є головним торговельним партнером України. За результатами 2022 року частка торгівлі товарами та послугами з ЄС склала 53,6% від загального обсягу торгівлі України (у 2021 році – 39,1%).

Україна є 15-м найбільшим торговельним партнером ЄС, на неї припадає близько 1,2% від загального обсягу торгівлі ЄС.

Під час війни у 2022 році експорт товарів до ЄС склав 27,9 млрд дол. США, імпорт 27,0 млрд дол. США, а позитивне сальдо - 0,9 млрд дол. США.

Натомість експорт послуг у 2022 році склав 3,4 млрд дол. США, імпорт 1,7 млрд дол. США, а позитивне сальдо - 1,7 млрд дол. США.

В рамках Сьомого засідання Комітету асоціації Україна-ЄС у торговельному складі (25-26.10.2022) сторони обговорили увесь спектр питань двосторонньої взаємодії в торговельній сфері, а також¹:

- ухвалили спільне Рішення Комітету про внесення змін до Додатка XV (наближення митного законодавства) до Глави 5 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС;

- досягли домовленості щодо суттєвого оновлення Пріоритетного плану дій Україна-ЄС з імплементації ПВЗВТ на 2023-2024 рр.;

- окреслили подальші кроки на шляху до «промислового безвізу» – укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА). **ЦІКАВО.** Ввізне мито на українські промислові товари було скасоване з 1 січня 2023 року згідно із Угодою про асоціацію Україна-ЄС;

- за результатами згаданого засідання отримано позитивну оцінку сторони ЄС виконання Україною Етапів I та II, передбачених Додатком XXI-B та Додатком XXI-C до Глави 8 «Державні закупівлі» Угоди про асоціацію.

Водночас українська сторона закликала сторону ЄС розглянути можливість продовження чинності Регламенту Європейського Парламенту та Ради № 2022/870 про тимчасову лібералізацію торгівлі, яка доповнює торгові поступки, що застосовуються до української продукції відповідно до Угоди про асоціацію, – до кінця 2024 року. Регламент передбачає тимчасове призупинення дії всіх тарифів відповідно до Розділу IV Угоди про асоціацію, він набув чинності 04.06.2022 та буде застосовуватись до 05.06.2023.

План з імплементації ПВЗВТ 2023-2024 роки був схвалений на саміті Україна-ЄС 3 лютого 2023 року та укладений шляхом обміну листами між Мінекономіки та Єврокомісією.

У ході П'ятого засідання Діалогу Україна-ЄС високого рівня з горизонтальних питань та окремих секторів промисловості (06.07.2022) сторони обговорили стан української промисловості в умовах військової агресії росії проти України та окреслили шляхи подальшої співпраці з метою її відновлення за участі та підтримки інституцій ЄС.

Активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці. Можемо відмітити, що

¹ Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2022 рік. URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/sites/default/files/inline/files/zvit_pro_vykonannya_ugody_pro_asociaciyu_za_2022_rik.pdf

укладення Угод про ЗВТ дало можливість Україні диверсифікувати географію зовнішньої економічної діяльності. Діючі Угоди України про вільну торгівлю сприяють покращенню торговельних потоків та створюють міцні зв'язки між торговельними партнерами. В той же час Угоди про вільну торгівлю стосуються скасування інших бар'єрів, що перешкоджають торгівлі товарами та послугами між сторонами, заохочують інвестиції, посилюють співпрацю. Створюють передбачуване середовище в сферах, що впливають на торгівлю, зокрема преференційні правила визначення походження товарів, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи, захисні заходи, механізми вирішення торговельних спорів тощо.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 2

Міні-лексикон:

Фактори розвитку МПП. Основні тенденції міжнародного поділу праці. Форми і напрями розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва. Проблеми участі України у міжнародному поділі праці.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Дайте класифікацію міжнародного кооперування виробництва.
2. Наведіть приклади предметної, подетальної і технологічної спеціалізації країн.
3. Новий економічний порядок і МПП.
4. Окресліть основні фактори міжнародного поділу праці.
5. Охарактеризуйте особливості участі України у міжнародному поділі праці.
6. Охарактеризуйте сучасні тенденції у МПП.
7. Розкрийте економічну сутність міжнародного поділу праці.
8. Чому міжнародний поділ праці є необхідною умовою створення світового господарства?
9. Які показники рівня міжнародної спеціалізації?
10. Назвіть форми міжнародних спеціалізації та кооперування виробництва.
11. Які особливості і тенденції міжнародного поділу праці можете перелічити?
12. Які переваги дає країні участь у міжнародному поділі праці?

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Міжнародний поділ праці – це:
 - а) спеціалізація окремих країн на виробництві певних товарів та послуг і товарний обмін цією продукцією на світових ринках;
 - б) виробництво в окремих країнах певних товарів та послуг для задоволення потреб їх населення;
 - в) економічна допомога одних країн іншим;
 - г) міграція робочої сили між країнами та регіонами світу.

2. Назвіть фактори, які не входять до основних форм кооперування:

- а) створення спільних підприємств;
- б) створення вільних економічних зон;
- в) здійснення спільних програм.

3. Міжнародне виробниче кооперування – це:

а) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;

б) об'єднання зусиль виробників кількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку;

в) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;

г) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва.

4. Напрямами розвитку міжнародного поділу праці є:

- а) прискорення темпів виведення капіталу;
- б) економічна інтеграція;
- в) міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва;
- г) прискорення міжнародної торгівлі.

5. Основним спонукальним мотивом участі країни в МПП є:

- а) отримання інформації про конкурентів;
- б) перерозподіл сфер впливу між країнами;
- в) отримання економічного ефекту;
- г) доступ до джерел сировини та енергії.

6. Катар продає в Німеччину природний газ, Німеччина Катару – устаткування. Цю ситуацію можна вважати:

- а) міжнародним поділом праці;
- б) міжнародною кооперацією виробництва;
- в) міжнародною спеціалізацією виробництва;
- г) міжнародним поділом всіх факторів виробництва.

7. Зазначити основні причини розвитку міжнародного поділу праці:

- а) відмінність у природно-кліматичних умовах;
- б) геополітичні особливості стану країни;

- в) використання інформаційних переваг;
- г) проведення політики імпортозаміщення.

8. Авіалайнер складається з 6 млн. деталей, які виробляються 16-ма тис. компаній з-понад 30-ти країн світу. Це приклад якого процесу?

- а) міжнародної економічної інтеграції;
- б) глобалізації;
- в) інтернаціоналізації виробництва;
- г) міжнародної кооперації.

9. У ХХІ ст. МПП найбільш динамічно розвивається у таких сферах, як:

- а) виробництво;
- б) обмін технологіями;
- в) транспорт;
- г) інвестиції.

10. Галузі, що визначають характер міжнародної спеціалізації країни, називаються:

- а) міжнародно-спеціалізовані;
- б) спеціалізовані;
- в) міжнародні;
- г) найбільш розвинені.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Що на вашу думку більш раціональніше з економічної точки зору: функціонування окремих високоспеціалізованих підприємств, фірм чи їх об'єднання? Відповідь обґрунтуйте.

2. Чи доцільна, на ваш погляд, реструктуризація українських підприємств в сучасних умовах господарювання шляхом укрупнення на засадах спеціалізації та кооперування? Навести приклади.

3. Яким чином спеціалізація підприємств може вплинути на підвищення наукоємності продукції, підвищення впровадження науково-технічних досягнень у високоінтегрованих структурах?

4. Визначити роль науково-технічного прогресу в розвитку міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування.

5. Дослідити економічно вигідну спеціалізацію окремих країн світу (на ваш вибір).

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Міжнародне кооперування праці може самостійно існувати без міжнародного поділу праці.

2. Міжнародний поділ праці не обов'язково вимагає для свого існування і розвитку міжнародного кооперування праці.

3. Найрозвиненіші всі форми міжнародної спеціалізації в приладобудуванні, машинобудуванні тощо.

4. Грандіозні політичні, економічні та соціальні процеси та явища останніх десятиліть не вплинули на міжнародний поділ праці.

5. Розвиток міжнародного поділу праці обумовлює необхідність підвищення продуктивності праці і зниження витрат виробництва.

Рекомендована література до теми 2

1. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. К.: Кондор, 2009. 266 с.

2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 7-ме вид., стереотип. К. : Знання, 2008. 406 с.

3. Міжнародна економіка: підруч. / [Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона; М-во освіти і науки України. 3-тє вид., переробл. та доповн. К.: Центр учбової літератури, 2009. 560 с.

4. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. закладів вищої освіти / Т. В. Орехова, І. В. Хаджинов, М. В. Савченко та ін.; за заг. ред. Т.В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. С.59-69.

5. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2008. 256 с.

6. Світова економіка : підруч. / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. К.: Либідь, 2007. 640 с.

7. Фомішин С.В., Колесник Ю.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Львів: Новий Світ, 2010. 356 с.

СВІТОВИЙ РИНОК ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Основні питання для вивчення:

- 3.1. Сучасний стан і тенденції світового ринку.
- 3.2. Характерні риси світового ринку.
- 3.3. Сучасне світове господарство.
- 3.4. Характерні ознаки світового господарства.

3.1. Сучасний стан і тенденції світового ринку

Світовий ринок – це сфера обміну товарами та послугами між національними господарствами.

Світовий ринок проявляється через міжнародну торгівлю.

Міжнародна торгівля – це сфера міждержавних товарно-грошових відносин, яка є сукупністю зовнішньої торгівлі усіх держав світу і складається із двох зустрічних потоків – експорту та імпорту.

Еволюція форм ринку¹:

1. Внутрішній ринок – товари продаються виробниками в межах національних кордонів.

2. Національний ринок – це сукупність внутрішньої та зовнішньої торгівлі.

3. Міжнародний ринок – частина національного ринку, що безпосередньо пов'язана із ринками інших країн.

4. Світовий ринок – це сфера сталих товарно-грошових відносин між державами, які базуються на міждержавному поділі праці, та інших факторів виробництва.

Перехід від індустріального суспільства в передових країнах до постіндустріального (інформаційного) суспільства зумовлює низку новітніх особливостей і трендів у розвитку світового ринку.

1. Основна і найбільш наочна зовнішня ознака існування світового ринку – міжнародна торгівля, в умовах глобалізації характеризується такими факторами:

¹ Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.33-34.

- в умовах глобалізації національні підприємства беруть активну участь у глобальних виробничих мережах (нині приблизно одна третина її припадає на глобальні виробничі мережі). Функціонування глобальних виробничих мереж передбачає подальшу лібералізацію міжнародної торгівлі за такими напрямками: скасування мит на комплектуючі частини та напівфабрикати; удосконалення внутрішніх і міждержавних транспортних систем; проведення стабільної та передбачуваної політики у сфері зовнішньої торгівлі та інвестицій;

- трансформація в технології, попиті та структурі національної економіки постійно підвищують роль міждержавної торгівлі послугами. Сьогодні ринок послуг є одним із найбільш динамічно зростаючих секторів світового ринку. Послуги охоплюють приблизно 2/3 економічної діяльності в глобальному економічному середовищі. Більше половини трудової сили світового господарства зайнято в міжнародних компаніях, що надають послуги. Внесок сектору послуг у ВВП становить у багатьох державах від 50% до 70%. Основним світовим експортером та імпортером послуг є Сполучені Штати Америки, на частку яких припадає близько 14% та 10,5% від загального світового експорту та імпорту послуг відповідно. Великобританія (7% від світового експорту та 5,1% від імпорту), Німеччина (6,8% та 8,1%), Франція (4,3% та 4%), Китай (3,8% та 5%) та Японія (3,8% та 4,7%) посідають наступні 5 місць. Закривають десятку лідерів відповідно Іспанія (3,6% від загального експорту та 2,8% від імпорту), Італія (3% та 3,6%), Ірландія (2,9% та 3,3%) і Нідерланди (2,7% по експорту та імпорту). Таким чином, на десятку держав глобального простору припадає більше половини обсягів світового експорту та імпорту комерційних послуг;

- виникнення глобального торгового (ринкового) режиму значною мірою пов'язане з міждержавним трансфером прав інтелектуальної власності. Домовленість з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС) привело до нарощення рівня матеріально-правового захисту прав у всіх сферах інтелектуальної власності (авторське право і суміжні права, що належать до нього, товарні знаки, промислові зразки, географічні позначення, топології інтегральних схем, патенти на винаходи, закрита інформація, включаючи ділові секрети, комерційні та кон'юнктурні відомості, дані випробувань);

- зростання міжнародної торгівлі базується на системі відповідних міжнародних економічних організацій (СОТ, ЮНКТАД тощо).

2. Світовий ринок розвивається не тільки за рахунок глобальних потоків товарів і послуг (міжнародної торгівлі), але і за рахунок факторів виробництва і фінансових активів. Нині експорт капіталу випереджає за темпами зростання як товарний експорт, так і валовий внутрішній продукт промислово розвинених держав. При цьому сучасні світогосподарські відносини засновані на посиленні функції закордонного інвестування навіть при нестачі капіталу для внутрішніх вкладень. Прикметою сьогодення стає різке збільшення динамічності і масштабів міграції населення, трудових ресурсів, що веде до

переміщення такого важливого фактора виробництва, як праця. Так, чисельність мігрантів з 50-х років ХХ століття збільшилася більш ніж удвічі. Диверсифікувалися регіони докладання ресурсів іммігрантів, їх якісний, кваліфікований склад. Практично сьогодні сформувалася нація мігрантів, що охоплює, за даними Організації Об'єднаних Націй, близько 180 млн. чоловік. За прогнозами експертів, у найближче десятиліття кількість мігрантів, які приймаються промислово розвиненими державами, зберігатиметься на рівні 2 млн. чоловік щорічно. До держав-постачальників мігрантів належать: Китай – більше 300 тис. чол., Мексика – більше 250 тис. чол., Індія – понад 225 тис. чол., Філіппіни та Індонезія – приблизно по 180 тис. чоловік тощо. Сьогодні абсолютна більшість експертів-економістів переконані, що економічне зростання, навіть при реальному нарощенні продуктивності праці, неможливе без масштабного поповнення трудових ресурсів за рахунок міграції. За прогнозами Організації Об'єднаних Націй, близько 128 млн. міжнародних мігрантів, або 61%, проживатимуть у розвинутих державах, а 82 млн. таких мігрантів, або 39%, – у державах, що розвиваються. Найбільше міжнародних мігрантів буде в Європі (33%), Азії (28%), Північній Америці (24%), Африці (9%), Латинській Америці і Карибському басейні та Океанії (3% в кожному з цих регіонів).

3. Змінився й об'єкт світогосподарської взаємодії – товар, який як за формою, так і за своїм змістом зазнав кількісної та якісної зміни. У результаті збільшення диференціації галузей промисловості (в наш час їх число перевищує 300) істотно розширюється номенклатура товарів, що надходять у канали міжнародної торгівлі. Сьогодні в аспекті диверсифікованості постачань на зовнішній ринок лідирують промислово розвинуті держави. Так, в експортній номенклатурі Німеччини нараховується більш 180 позицій, США, Великобританії і Франції – більше 175, Японії – більш 160 позицій. Нині на глобальному ринку представлені мільйони різноманітних товарів у вигляді: одиничних товарів, товарів-груп, товарів-об'єктів, товарів-програм, послуг. Так, якщо для подвійного зростання обсягів торгівлі послугами потрібно менше восьми років, то для такого ж зростання міжнародної торгівлі – приблизно 15 років. Саме поняття «послуги», наприклад, вже не асоціюється з досить вузьким колом низькопрестижних послуг. Сучасні послуги визначає насамперед група наукоємних галузей – телекомунікації, кредитно-фінансові, ділові послуги наукового змісту, страхові послуги, послуги сфери охорони здоров'я, освіти, культури та ін. У цілому в рамках сфери послуг поєднується широкий спектр різновидів господарської діяльності, спрямований на задоволення особистих потреб населення, потреб виробництва та потреб суспільства в цілому. Торгівля, пов'язана з технологією послуг, за сучасних умов означає розширення науково-технічного і технологічного обміну, до якого залучаються такі форми діяльності людини, як пізнання законів і закономірностей природи, суспільства, мислення (сфера науки), досвіду їх пристосування до потреб людини (розроблення нових зраз-

ків техніки і нових технологій); сам процес створення матеріальних і духовних благ і послуг (сфера матеріального і духовного виробництва) і вдосконалення та пошук раціональніших форм управління цим процесом.

4. Найважливішою характеристикою сучасного світового ринку слугує формування потужних міжнародних торгово-економічних об'єднань країн (ЄС, ЮСМКА, АСЕАН, МЕРКОСУР, АТЕС тощо).

3.2. Характерні риси світового ринку

Світовий ринок має такі риси:

- збут продукції здійснюється за межами країни;
- рух товарів та послуг між країнами відбувається під впливом не тільки внутрішнього, а й міжнародного попиту і пропозиції;
- виступає засобом оптимізації використання факторів виробництва, даючи інформацію про те, в яких сферах та країнах (регіонах) або інтеграційних об'єднаннях вони можуть бути застосовані найефективніше;
- виконує санаційну роль, виштовхуючи з міждержавного обміну товари та їх виробників, якщо останні неспроможні забезпечити міжнародний стандарт якості продукції при конкурентних цінах;
- на ньому існує система цін – світові ціни. **Світові ціни** – це домінуючий рівень цін на глобальних товарних ринках у конкретний період часу;
- рух товарів на ринку зумовлюється не лише економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами та регіонами країни), а і ефективною зовнішньоекономічною політикою окремих держав.

Головною зовнішньою ознакою функціонування глобального ринку є рух товарів та послуг між країнами, тобто наявність міжнародної торгівлі.

Товар, який знаходиться на світовому ринку на етапі обміну, виконує **інформаційну функцію**, повідомляючи усереднені характеристики сукупного попиту та сукупної пропозиції. Завдяки цій функції кожний учасник може оцінити та адаптувати обсяги свого виробництва до світових.

Світовий ринок є сферою міжнародного обміну і тому має зворотний вплив на виробничий процес: демонструє йому, що, скільки та для кого треба продукувати. З цього боку світовий ринок є первинним відносно виробника і є ключовою категорією міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин.

3.3. Сучасне світове господарство

Складно уявити сучасну країну, яка б існувала у цілковитій ізоляції від світу. Країна з великою площею не в змозі забезпечити себе всіма необхідними засобами виробництва, а населення – всім комплексом різноманітних това-

рів та послуг. Через те національні господарства пов'язані між собою та утворюють єдине світове господарство.

Світове господарство – сукупність національних економік держав світу, поєднаних мобільними факторами виробництва.

Світове господарство – глобальна система господарства держав та недержавних утворень, що пов'язані міжнародним поділом праці і взаємодіють між собою у різних формах.

Кожне з наведених визначень більшою чи меншою мірою відображає суть світового господарства. Найповнішим можна вважати таке визначення: **світове господарство** – це сукупність національних господарств, взаємопов'язаних міждержавними економічними відносинами з відповідним міжнародним механізмом регулювання та управління.

Елементи світового господарства:

- 1) національні економіки;
- 2) міжнародні організації;
- 3) ТНК;
- 4) міжнародні економічні відносини.

Сучасне світове господарство характеризується своєю неоднорідністю. Ядром світового господарства виступають найбагатші та впливові країни, що виробляють сучасні технології і мають економіку постіндустріального типу. До них можна віднести Північну Америку, країни Європейського Союзу, країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, які контролюють науково-технічний прогрес, рух капіталу та стан світових ринків. Між країнами «центру» досягнуто високого рівня єдності виробничих, торговельних та фінансових відносин. Основна спрямованість їхнього розвитку – перехід до постіндустріального інформаційного суспільства.

Напівпериферія представлена достатньо розвинутими, але маловпливовими країнами, які використовують запозичені технології, і характеризується економікою індустріального типу (країни з перехідною економікою). *До прикладу*, індустріальні та деякі нові індустріальні країни (Бразилія, Мексика, Аргентина, Австралія, Саудівська Аравія), постсоціалістичні країни тощо.

Периферією світового господарства є економічно відсталі країни (країни «третього світу») з політичною нестабільністю, диктаторськими та авторитарними режимами та економікою аграрного типу. *До прикладу*, найвідсталіші країни Африки, Азії, Латинської Америки. Периферія живе за рахунок експлуатації природних ресурсів, деякі з її регіонів перенаселені, у багатьох місцях зберігаються зони політичних суперечок та конфліктів.

Сучасні тенденції розвитку світового господарства:

- інтернаціоналізація виробництва;
- глобалізація;

- міжнародна економічна інтеграція;
- інформатизація;
- транснаціоналізація.

Інтернаціоналізація виробництва – розвиток і функціонування міждержавних економічних відносин між усіма суб'єктами підприємницької діяльності в процесі переростання продуктивними силами меж національної економіки і формування багатонаціонального процесу безпосереднього виробництва, який передбачає розширення діяльності компаній за межі окремих національних економік (створення транснаціональних корпорацій). Транснаціональні корпорації (ТНК) володіють виробництвами у кількох державах одночасно, а також такі компанії працюють на глобальному ринку через численні закордонні філії та дочірні підприємства, які створюються за рахунок експорту капіталу до інших держав.

За контролем та капіталом – це національні компанії, але за сферою діяльності – міжнародні. Нині у світовому економічному просторі діє понад 70 тис. ТНК, які виробляють понад 20% світової продукції.

Глобалізація – процес взаємозближення, взаємопроникнення та уніфікації економіко-політичних та культурних взаємозв'язків між усіма суб'єктами глобального економічного середовища. Глобалізація – найвища стадія інтернаціоналізації. Глобалізація передбачає функціонування і розвиток ринкової економіки, посилення міжнародного поділу праці, створення розгалуженої банківської системи.

Глобалізація полягає, з одного боку, у посиленні взаємозалежності держав світу, розширенні економіко-політичних, культурних взаємозв'язків, інформаційному обміні між усіма суб'єктами світового господарства. Але, з іншого боку, глобалізація приводить до нарощування впливу на сталий світовий економічний розвиток окремих держав, які нав'язують свої системи цінностей, економіко-правові відносини.

Міжнародна економічна інтеграція – це конвергентне поглиблення взаємодії національних економік, розвиток і функціонування стійких взаємозв'язків між ними. Економічна інтеграція країн передбачає проведення злагодженої міждержавної економічної політики, формування міжнародних економічних угруповань (регіональних – ЄС, ЮСМКА, АСЕАН, АТЕС, МЕРКОСУР та профільних – ОПЕК, МАГАТЕ, МВФ, СОТ, ООН тощо).

Інформатизація – сукупність організаційно-правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, що спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб громадян та суспільства на базі формування, розвитку і використання інформаційних технологій, які побудовані на основі застосування сучасної комп'ютерної та мережевої техніки. На початку ХХІ ст. інформація посідала дедалі вагоміше місце

в житті людини як члена суспільства. Засоби масової інформації поширюють її, інформаційні технології переймаються її обробкою. Висувається ідея інформаційного суспільства, до якого прямує людство. Основою такого суспільства буде виробництво й споживання не товарів і послуг, а саме інформації. Інформатизація нині стала визначальною сферою суспільного життя, оскільки вона дає змогу заощаджувати основні види ресурсів, забезпечувати ефективне управління, а також надійнішу обороноздатність держав.

Величезним проривом стало підключення комп'ютерів до глобальної мережі Інтернет, що забезпечило відкритий доступ до інформації. Інтернет дає змогу спілкуватися в реальному часі людям, що перебувають у найвіддаленіших куточках світу. Це привело до швидкого поширення наукових досягнень, значного взаємопроникнення культур, створення нових можливостей для спільного розв'язування державами нагальних глобальних проблем. Ключовим стратегічним ресурсом сучасного суспільства стало володіння інформацією в науці, технологіях, фінансах, суспільно-політичному житті.

Транснаціоналізація – економічний процес посилення інтеграції у результаті глобальних операцій транснаціональних компаній, в межах якої значна частина виробництва, споживання, імпорту, експорту і доходу держави залежить від міжнародних центрів за межами країни. На початку XXI ст. транснаціоналізація виробництва і капіталу стала не тільки безпосередньою умовою розвитку і функціонування транснаціональних компаній, але і детермінантою, що визначає значною мірою динаміку і пропорції розвитку всього глобального господарства. Принаймні зростання в діяльності транснаціональних компаній ролі зовнішньоекономічної сфери стає все більш діючим чинником їхнього сталого економічного зростання. Масштаби розширення сфери функціонування транснаціональних компаній значно збільшилися завдяки відкриттю східноєвропейського і пострадянського економічних просторів; інтенсифікації процесів приватизації; прискоренню глобалізації фінансових ринків; загостренню економічної конкуренції; поглибленню взаємозалежності низки країн і національних економік; регіональним інтеграційним процесам; появі новітніх технологій, особливо в галузі зв'язку і телекомунікацій, космосу, біотехнологій.

Світове господарство є складною багатокомплексною системою з досить чіткими межами, якісними і кількісними параметрами. Його не треба ототожнювати зі світовою економікою, яка стосується здебільшого продуктивних сил, їхніх національних та регіональних особливостей. Не потрібно його ототожнювати і 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 характерна міжнародна торгівля.

Світове господарство поєднує усі основні параметри світового ринку і доповнює його новими суттєвими ознаками, пов'язаними з міжнародною мобільністю факторів виробництва.

3.4. Характерні ознаки світового господарства

Характерними ознаками сучасного світового господарства є:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва;
- зростання на цій основі міждержавних форм виробництва у компаніях, розташованих у кількох державах, насамперед у рамках ТНК;
- економічна політика держав спрямована у стимулюванні міждержавного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основах;
- формування економіки відкритого типу в рамках багатьох країн і міждержавних інтеграційних об'єднань тощо.

Сучасне світове господарство постійно змінюється, і країни повинні адаптуватися до цих змін, щоб досягти стабільного економічного зростання. Згідно зі звітом ООН, у 2023 році світова економіка зросте на 2,3% і на 2,5% у 2024 році. У Сполучених Штатах Америки – на 1,1%, у Європейському Союзі – на 0,9%. У той же час зростання ВВП Китаю очікується на рівні 5,3% завдяки зняттю обмежень, пов'язаних з COVID-19.

Серед причин уповільнення економічного зростання називають пандемію COVID-19, війну в Україні та вплив зміни клімату.

Передбачається, що на світову торгівлю вплинуть геополітична напруженість, послаблення глобального попиту та жорстка монетарна та фіскальна політика. Також прогнозується, що у 2023 році обсяг світової торгівлі товарами та послугами зросте на 2,3%, що нижче, ніж до пандемічного року.

Прогнозується, що рівень глобальної інфляції знизиться до 6,5% у 2023 році та до 4,1% до 2024 року. Грошово-кредитна політика має продовжувати курс на відновлення цінової стабільності, а фіскальна політика має бути спрямована на пом'якшення тиску на вартість життя, зберігаючи при цьому достатньо жорстку позицію, узгоджену з монетарною політикою. Структурні реформи можуть додатково сприяти боротьбі з інфляцією шляхом підвищення продуктивності та пом'якшення обмежень на постачання, тоді як багатостороння співпраця необхідна для прискорення переходу на зелену енергетику та запобігання глобальній фрагментації¹. До прикладу, у новому звіті МВФ 2023 року зазначено, що сильна фрагментація світової економіки після десятиліть зростаючої економічної інтеграції може скоротити глобальне економічне зростання до 7%, але втрати можуть досягти 8-12% в деяких країнах, якщо технології також будуть відокремлені.

¹ Фрагментація — процес, за своїм змістом протилежний глобалізації.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 3

Міні-лексикон:

Огляд основних визначень світового господарства. Структура світового господарства. Діалектичне поєднання понять: національний і світовий ринок. Структура світового ринку. Еволюція, закономірності й особливості розвитку світової економічної системи.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Яка суть та структура світового ринку?
2. Охарактеризуйте сучасний стан світового господарства.
3. Які країни чи група країн мають величезний вплив на світове господарство і чому?
4. Назвіть та охарактеризуйте основні тенденції розвитку світового господарства.
5. Поясніть поняття «інтернаціоналізація виробництва». Які наслідки цього процесу?
6. Що таке регіональна економічна інтеграція? Яке її значення у розвитку сучасного світового господарства?
7. Наведіть приклади регіональних та профільних міжнародних економічних угруповань країн. Яка мета їх створення?
8. Яке значення інформатизації у сучасному світі?
9. Які позитивні та негативні наслідки має процес глобалізації? Навести приклади.

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Які з перелічених ознак не є характерними для світового ринку:
 - а) він є категорією товарного виробництва, яке у пошуках збуту своєї продукції вийшло за національні межі;
 - б) він виявляється в міждержавному переміщенні товарів, які перебувають під впливом не тільки внутрішнього, а й зовнішнього попиту і пропозиції;
 - в) він оптимізує використання факторів виробництва, підказуючи виробнику, в яких галузях та регіонах вони можуть бути використані найефективніше;
 - г) він виконує санаційну роль, вибраковуючи з міжнародного обміну товари та часто їх виробників, які не можуть забезпечити міжнародний стандарт якості за конкурентних цін;

- д) на ньому діє особлива система цін – світові ціни;
- е) на ньому рух товарів обумовлюється не лише економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами та регіонами країни), а й зовнішньоекономічною політикою окремих держав;
- є) всі ознаки характерні для світового ринку.

2. В основі світового господарства знаходиться:

- а) міжнародний поділ праці;
- б) світовий ринок;
- в) міжнародні економічні відносини;
- г) світова економіка.

3. Внутрішній ринок – це:

- а) ринок, що задовільняє потреби вітчизняних споживачів;
- б) ринок, що базується на використанні зовнішніх ресурсів;
- в) ринок, що базується на використанні внутрішніх ресурсів;
- г) ринок, основою якого є внутрішньогалузевий поділ праці.

4. Яка країна входить до групи нових індустріальних країн:

- а) Гонконг;
- б) Франція;
- в) Австралія;
- г) Монако.

5. Яка з країн не входить до складу G7:

- а) Італія;
- б) Південна Корея;
- в) Канада;
- г) США.

6. Країни, що розвиваються, мають також назву:

- а) країни «третього світу»;
- б) країни з перехідною економікою;
- в) країни «золотого мільярда»;
- г) нові країни.

7. Стратегічні напрями розвитку країн, що розвиваються, враховують:

- а) подолання економічної та соціальної відсталості;
- б) досягнення економічного зростання;
- в) підвищення життєвого рівня населення;
- г) всі відповіді вірні.

8. До первинного сектору економіки належать:

- а) сільське господарство і промисловість;
- б) промисловість;
- в) сільське, лісове та рибне господарство;
- г) будівництво.

9. Серед нових індустріальних країн до «азіатських тигрів» належать:

- а) Аргентина, Бразилія, Сінгапур, Чилі, Мексика;
- б) Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань;
- в) Індонезія, Філіппіни, Лаос, В'єтнам, Камбоджа.

10. Економіка яких країн характеризується такими критеріями: багатокладність економіки, низький рівень розвитку продуктивних сил і ринкових відносин, залежність від країн-лідерів, якісна неоднорідність і системна неупорядкованість суспільства:

- а) розвинуті країни;
- б) країни з перехідною економікою;
- в) нові індустріальні країни;
- г) країни, що розвиваються.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Наслідки російсько-української війни для світової економіки.
2. Світове господарство під час війни: зміна пріоритетів.
3. Стан та наслідки для економіки України від російсько-української війни.
4. Стан та наслідки для економіки росії від російсько-української війни.
5. Аналіз світового ринку продовольчих товарів в умовах російсько-української війни.
6. Енергетична криза в умовах війни: причини, наслідки та шляхи подолання.
7. Оцінити стан та наслідки для споживачів (України, росії, ЄС) від війни.
8. Ви є прихильником глобалізації чи антиглобалізму? Обґрунтуйте свою відповідь.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Інфраструктура світового ринку представлена міжнародними та регіональними економічними, фінансово-кредитними організаціями.
2. Світовий ринок виявляється у міждержавному переміщенні товарів під впливом тільки внутрішніх попиту і пропозиції.

3. Провідною тенденцією сучасного світового господарства останніх десятиліть є поступовий перехід багатьох країн до економіки відкритого типу.

4. Відкрита економіка не вимагає активного державного регулювання структури експорту та імпорту, руху капіталу, митної, валютної, податкової, кредитної політики.

5. Відмінність світового господарства від світового ринку в тому, що воно проявляється через міжнародний рух факторів виробництва і товарів в меншій мірі.

Рекомендована література до теми 3

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.33-34.

2. Булюк О.В. Деякі особливості та тенденції розвитку сучасного світового ринку. Таврійський науковий вісник. Випуск 84.20.21. С.285-290.

3. Галушко В.П., Хуленбрук Н.В., Артиш В.І., Данілочкіна О.В., Ковтун О.А. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Нічлава, 2009. С. 54-62.

4. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С. 19-27.

5. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / за ред. Ю.Г Козака, М.А. Зайця. Одеса: «ТОВ ПЛУТОН », 2016. 352 с.

6. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: навч. посіб. У 2 книгах. К.: Таксон, 2000. Кн.1: Міжнародна торгівля: теорія та політика. С.43-51.

ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Основні питання для вивчення:

- 4.1. Меркантилістська та неомеркантилістська теорії.
- 4.2. Класичні теорії.
 - 4.2.1. Теорія абсолютних переваг.
 - 4.2.2. Теорія порівняльних переваг.
- 4.3. Неокласичні теорії.
 - 4.3.1. Теорія розміру країни.
 - 4.3.2. Теорія співвідношення факторів виробництва (Хекшера-Оліна).
 - 4.3.3. Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва.
 - 4.3.4. Парадокс Леонтьєва та його пояснення.
- 4.4. Альтернативні теорії.
 - 4.4.1. Теорія життєвого циклу товару.
 - 4.4.2. Теорія подібності країн, або теорія попиту, що перетинається.
 - 4.4.3. Теорія конкурентних переваг.
 - 4.4.4. Теорія технологічного розриву.
 - 4.4.5. Теорія економії на масштабах виробництва.

Зовнішньоторговельна політика будь-якої держави зосереджується на таких питаннях: які товари необхідно експортувати та які імпортувати, з якими країнами торгувати та у якому обсязі, чи потрібно державі втручатися у вільний потік товарів, і якщо так, то в якому обсязі?

Було розроблено два типи теорії торгівлі, які по-різному відповідають на ці запитання. Згідно з *теоріями першого типу*, держава не повинна втручатися у структуру торгівлі. Ці теорії вивчають та пояснюють, якою продукцією, в якому обсязі та з ким країни будуть торгувати за відсутності будь-яких державних обмежень. До таких теорій належать: теорії абсолютних переваг, порівняльних переваг, розміру країни, співвідношення факторів виробництва, життєвого циклу продукту, подібності країн, міжнародної конкурентоспроможності націй тощо.

Другий тип теорій передбачає державне втручання у вільний потік товарів між країнами для зміни обсягу, складу та напрямів торгівлі. До теорій цього типу належать: теорії меркантилізму, неомеркантилізму та інші.

Метою теорій міжнародної торгівлі було і є допомогти фірмам та урядам у виборі найдоцільнішого варіанта спеціалізації та стратегії задля раціонального використання національних природних ресурсів.

4.1. Меркантилістська та неомеркантилістська теорії

Меркантилізм

Першою теорією міжнародної торгівлі була теорія меркантилізму, розроблена європейськими вченими **Томасом Маном, Чарльзом Дейвіантом, Жаном Батістом Колбертом, сером Вільямом Петті**. Ця теорія обґрунтувала роль товару та необхідність економічного виходу національних держав на зовнішні ринки. Ці функції виконав меркантилізм.

Меркантилізм – це економічне вчення та економічна політика, яка представляла інтереси торгової буржуазії у періоди феодалізму та становлення капіталізму. Згідно з теорією меркантилізму, багатство країни вимірюється кількістю золота та срібла, якою вони володіють. Наявність великої кількості грошей в обігу стимулює розвиток національного виробництва і збільшує зайнятість.

Меркантилісти вважали, що економічна система складається з трьох секторів: виробничого, сільськогосподарського та іноземних колоній. Торговці вважалися найважливішими для ефективного функціонування економічної системи, оскільки їхня праця розглядалась як основний фактор виробництва. Джерелом багатства є сфера обігу, а не сфера виробництва.

Прихильники меркантилізму вважали, що у світі існує обмежена кількість золота та срібла, тому країни можуть збільшувати своє багатство і за рахунок зuboжіння інших, внаслідок перерозподілу.

На думку меркантилістів, держава повинна: 1) стимулювати експорт і вивозити товарів більше, ніж завозити. Це забезпечить приплив золота; 2) обмежувати імпорт товарів, особливо предметів розкоші, що забезпечить позитивне сальдо торговельного балансу; 3) заборонити вивезення сировини з метрополій у колонії і дозволити безмитний імпорт сировини, що не добувається всередині країни; 4) стимулювати вивезення з колоній переважно дешевих сировинних товарів; 5) заборонити будь-яку торгівлю своїх колоній з іншими країнами, крім метрополій, яка єдина може перепродувати колоніальні товари за кордон.

В основі меркантилістської політики країн було прагнення максимального нагромадження грошового капіталу і мінімального імпорту (держава повинна продавати на зовнішньому ринку якнайбільше товарів, а купува-

ти якнайменше). Меркантилісти вважали, що накопичені грошові засоби (у формі золота та срібла) дають змогу контролювати усі види економічної діяльності, а також утримувати армію, зміцнювати становище правителя, проводити колоніальні війни, будувати фабрики (мануфактури) та створювати нові робочі місця.

Заслугою меркантилістів є те, що вони вперше спробували створити теорію міжнародної торгівлі, продемонстрували її значення для економічного зростання країн, розробили одну з можливих моделей її розвитку на підставі товарного характеру виробництва. Вперше було описано платіжний баланс у сучасній економіці.

Обмеженість меркантилістів полягає в тому, що на їх думку, збагачення країн можливе тільки внаслідок перерозподілу вже існуючого багатства, а не за рахунок його нарощування.

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

Неомеркантилізм

У нинішній час спостерігаються прояви неомеркантилізму, коли країни з високим рівнем безробіття перешкоджають імпорту та стимулюють внутрішнє виробництво (експорт) та зайнятість. Метою неомеркантилістської політики є збільшення рівня валютних резервів, що зберігаються урядом, що дозволяє зробити монетарну та фіскальну політику ефективнішою. *До прикладу*, країна може намагатися добитися повної зайнятості, збільшуючи масштаби виробництва понад те, що диктує попит у країні, та експортуючи надлишок за кордон. Або, наприклад, країна прагне зберегти політичний вплив у якій-небудь країні, експортуючи туди більше товарів, ніж імпортує звідти.

Частина термінології меркантилізму використовується у наш час: «активний» торговий баланс, «пасивний» торговий баланс.

4.2. Класичні теорії

4.2.1. Теорія абсолютних переваг

Засновником класичної школи економічної думки був **Адам Сміт** (1723-1790). На його думку, основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн. Країни виробляють ті товари, у виробництві яких вони мають абсолютні переваги. У праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) А. Сміт піддав критиці положення меркантилістів про те, що основою багатства є золото та срібло. Він вперше обґрунтував, що реальне багатство залежить від можливостей країни виробляти кінцеві товари та послуги. Найважливішим завдан-

ням уряду є здійснення заходів щодо розвитку виробництва на основі кооперації та поділу праці.

Суть теорії абсолютних переваг: країни експортують ті товари, які вони продукують з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, що виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговельним партнерам).

Теорія абсолютних переваг базується на таких передумовах:

- 1) праця є єдиним фактором виробництва;
- 2) повна зайнятість (наявні трудові ресурси використовуються у виробництві товарів);
- 3) у міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, що торгують одна з одною тільки двома товарами;
- 4) витрати виробництва – постійні, а їх зниження збільшує попит на товар;
- 5) ціна одного товару виражена в кількості праці, витраченої на виробництво іншого;
- 6) транспортні витрати на перевезення товарів з однієї країни в іншу дорівнюють нулю (тобто не враховуються);
- 7) фактори виробництва не переміщуються між країнами;
- 8) зовнішня торгівля вільна від будь-яких обмежень та регламентацій, тобто уряди не повинні втручатися у зовнішню торгівлю, вони мають підтримувати режим відкритих ринків та свободи торгівлі (така політика отримала назву «лесе-фер», що означає політику державного невтручання в економіку та свободи конкуренції).

Перевагою теорії абсолютних переваг є те, що вона базується на трудовій теорії вартості і підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, а й на міжнародному рівні.

Недоліком цієї теорії є те, що вона не пояснює міжнародну торгівлю між країнами, за умови, що одна з них не має абсолютної переваги у виробництві певних товарів.

ПРИКЛАД. Виробництво ковбаси і пива у Франції та Чехії виглядає так: Франція виробляє 10 кг ковбаси за 1 годину, в той час як Чехія виробляє лише 2 кг того самого продукту за 1 годину. Чехія продукує 6 л пива за 1 годину, а Франція – лише 2 л за 1 годину.

У виробництві якого товару Франція має абсолютну перевагу? У виробництві якого товару Чехія має абсолютну перевагу? Пояснити, чому?

Розв'язок. Франція має абсолютну перевагу у виробництві ковбаси, оскільки за 1 годину продукує 10 кг ковбаси, тоді як Чехія – тільки 2 кг. В той же час Чехія має абсолютну перевагу у виробництві пива, оскільки вона за 1 годину продукує 6 л пива.

В умовах відсутності торгівлі Франція може обміняти 10 кг ковбаси тільки на 2 л вітчизняного пива. Якщо ж вона торгує з Чехією, то 10 кг ковбаси зможе обміняти вже на 6 л пива. Тим самим виграш Франції становить $6-2=4$ л, або $6/2=3$ год праці. Чехія отримає від Франції 10 кг ковбаси, на виробництво якої їй довелося б витратити 5 год. Замість цього вона витратить ці 5 годин на виробництво пива ($5 \times 6=30$ л пива). Виграш Чехії від торгівлі з Францією становить $30-6=24$ л та $24/6=4$ год. праці.

Концепція абсолютної переваги була розроблена, щоб продемонструвати, як країни можуть отримати вигоду, спеціалізуючись на виробництві та експорті товарів, які вони виробляють ефективніше, ніж інші країни, та шляхом імпорту товарів, які інші країни виробляють ефективніше. Спеціалізація та торгівля продуктами, у яких вони мають абсолютну перевагу, можуть принести користь обом країнам, якщо кожна з них має принаймні один продукт, щодо якого вони мають абсолютну перевагу над іншою. *Яскравим прикладом* країн з абсолютною перевагою є Саудівська Аравія, країна з багатими запасами нафти, які забезпечують їй абсолютну перевагу над іншими країнами, а також Колумбія та її клімат, який ідеально підходить для вирощування кави. Для Саудівської Аравії спроби вирощувати каву, а для Колумбії – буріння нафтових сердловин було б надзвичайно дорогим і, ймовірно, непродуктивним заходом.

4.2.2. Теорія порівняльних переваг

Теорію абсолютних переваг А.Сміта розвинув британський економіст **Давід Рікардо** (1772-1823). Економічна теорія, яка пояснювала причину та переваги міжнародної торгівлі з різницею у відносних альтернативних витратах виробництва однакових товарів серед країн. У теорії Д. Рікардо, яка базувалася на трудовій теорії вартості (по суті, роблячи працю єдиним фактором виробництва), той факт, що одна країна могла виробляти все ефективніше, ніж інша, не був аргументом проти міжнародної торгівлі.

Суть теорії порівняльних переваг: країни можуть отримати перевагу в міжнародній торгівлі, коли вони зосереджуються на виробництві тих товарів, які виробляються з найменшими альтернативними витратами порівняно з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

Теорія міжнародної торгівлі Д. Рікардо базується на таких припущеннях:

- 1) вільна торгівля;
- 2) транспортні витрати не враховуються;
- 3) постійні витрати виробництва;
- 4) відсутність науково-технічного прогресу;

- 5) повна зайнятість;
- б) існує єдиний фактор виробництва – праця.

Д. Рікардо ввів в економічний обіг такі поняття: альтернативна ціна та альтернативні витрати.

Альтернативна ціна – це робочий час, необхідний для виробництва одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва іншого товару.

Альтернативні витрати виробництва товару, або витрати заміщення – це кількість інших товарів, від якої необхідно відмовитися, щоб отримати певну кількість будь-якого певного товару.

Переваги теорії порівняльних переваг: вперше описала баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції; довела існування вигоди від спеціалізації та торгівлі для обох країн.

Недоліком цієї теорії є те, що при аналізі не враховуються розміри країн і транспортні витрати. Чим більша країна, тим різноманітніші ресурси вона має, а тому менше залежить від зовнішньоекономічних зв'язків. Якщо ж на транспортування товарів необхідно більше ресурсів, ніж отримується економія від спеціалізації країни, то переваги міжнародної торгівлі втрачаються.

ПРИКЛАД. Розглянемо дві країни – Англію та Іспанію, які займаються виробництвом вина та сукна. Перша країна витрачає на виготовлення певної кількості вина 120 трудоодиноць, а на виготовлення певної кількості сукна – 100 трудоодиноць. Іспанія має кращі умови, тому відповідно витрачає 80 і 90 трудоодиноць. За теорією А.Сміта, Іспанія мала б виготовляти обидва продукти, а Англія, не виготовляючи цих продуктів за відсутністю абсолютних переваг, повинна б споживати тільки іспанські товари – вино та сукно, що практично неможливо. Адже, якщо припустити, що кожній з цих країн потрібно по одиниці кожного з продуктів, то Іспанія витрачала б на виробництво двох одиниць вина 160 (80+80) і двох одиниць сукна 180 (90+90) трудоодиноць, а разом 340 трудоодиноць. Загалом для світової економіки може б і була економія на витратах трудових одиниць, але через якийсь час Англія, будучи чистим споживачем, позбулася б усіх своїх запасів, тобто її капітал перетече до Іспанії взамін на імпортовані товари.

Є інший варіант, коли кожна з цих країн самостійно забезпечує себе обома видами продукції. Іспанія на своє власне забезпечення витратитиме $(80+90)=170$ трудоодиноць, а Англія – $(120+100)=220$ трудоодиноць. Це надто великі затрати для Англії, а також надто великі затрати для світової економіки: 390 (170+220) трудоодиноць.

Якщо піти шляхом спеціалізації, щоб Іспанія виробляла продукт, в якому має найбільшу перевагу, тобто вино, а Англія виробляла продукт, у якому

вона має найменшу слабкість, тобто сукно, то виграють обидві країни зокрема і світова економіка загалом. Іспанія затратить на виробництво вина для себе і для Англії 160 (80+80) трудоодиноць, а не 170 т.о., коли б не було спеціалізації. Англія ж – 200 (100+100) трудоодиноць, а не 220 т.о. Отже, обидві країни мали б певну економію в ресурсах, які можуть використовуватися для збільшення виробництва. Світова економіка також заощадила б 30 (390-360) трудоодиноць.

4.3. Неокласичні теорії

4.3.1. Теорія розміру країни

Теорія абсолютних переваг не враховує відмінностей країн за їх виробничою спеціалізацією. Сучасні дослідження, які враховують фактор розміру країн, допомагають пояснити, у якому обсязі та якого типу продукція буде залучена у міжнародну торгівлю.

Теорія розміру країни стверджує, що через те, що країни з більшою територією зазвичай мають різноманітніші кліматичні умови та природні ресурси, вони загалом ближчі до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни. Ця теорія нехтує транспортними витратами, хоча вони по-різному впливають на великі та малі країни. Низькі транспортні витрати у невеликих країнах сприяють розвитку міжнародної торгівлі, а значні транспортні витрати у великих країнах — її гальмують.

Якщо порівнювати країни за розміром їх економіки, то країни з розвинутою економікою та високим доходом на душу населення швидше за все вироблятимуть товари, для яких застосовуються технології, що вимагають більшої тривалості випуску продукції, тому що ці країни розвивають галузі, що обслуговують великі внутрішні ринки. Ці ж галузі намагаються досягти конкурентоспроможності на експортних ринках.

4.3.2. Теорія співвідношення факторів виробництва

Попередні теорії не пояснюють причин порівняльної переваги, яку має країна стосовно того чи іншого товару. Основи сучасних положень про визначення напрямів і структури міжнародних торговельних потоків були закладені шведськими вченими-економістами, які довели, що порівняльна перевага залежить від рівня забезпеченості факторами виробництва.

У середині 20-х рр. шведські економісти-неокласики **Елі Хекшер та Бертіл Олін** розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка отримала назву теорії Хекшера-Оліна. Не відмовляючись від трудової теорії вартості, вони доповнили її положенням, що у створенні вартості беруть участь, крім праці, також й інші фактори виробництва, такі, як земля та капітал.

На думку Е.Хекшера та Б. Оліна, кожна країна прагне виходити на ринок з тими товарами або послугами, під час виробництва або одержання яких використовуються надлишкові, а отже, найбільш дешеві фактори. В результаті цього країни починають інтенсивно розвивати у себе вигідні галузі економіки. *Наприклад*, Австралія у своєму обміні з Великою Британією повинна спеціалізуватися на виробництві пшениці, кормових культур і тваринництві, оскільки є порівняно біднішою на капітал та працю при багатстві на землю. Завдання Великої Британії, багатшої на капітал і працю й бідної на землю, полягає в продажі Австралії промислових товарів.

Зміст теорії Хекшера-Оліна: країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів виробництва та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів.

У 1948 році положення теорії Хекшера-Оліна були математично підкріплені вченим **Полом Самуельсоном**. Він визначив жорсткі передумови, з дотриманням яких твердження Хекшера-Оліна ставало повністю коректним. Самуельсон припускав, що:

- 1) існують дві країни, два товари та два фактори виробництва (звичайне спрощення $2 \times 2 \times 2$);
- 2) пропозиція факторів у кожній країні фіксована та їх переміщення можливе між секторами всередині країн, але не між країнами;
- 3) країни відрізняються одна від одної лише забезпеченістю факторами виробництва;
- 4) в обох країнах технологія така, що забезпечується незмінний ефект масштабу.

Теорія Хекшера-Оліна діє за умови таких факторів:

- свобода торгівлі;
- однакова структура споживання в країнах-партнерах;
- приблизно рівні технологічні умови виробників;
- незмінність експортно-імпортних товарів, транспортних витрат та інших витрат виробництва.

Однією з важливих позицій теорії є те, що її автори розглядають не тільки країну, а й регіон, підкреслюючи, що кожен регіон повинен спеціалізуватися на виробництві й експорті тих товарів, які він може виробляти дешевше в грошовому вираженні, а не обов'язково в одиницях праці.

4.3.3. Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва

Оскільки теорема Хекшера-Оліна завдяки дослідженням Самуельсона стала досконалішою, то її стали називати **теореомою Хекшера-Оліна-Самуельсона**. Суть її полягає в наступному: у разі однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції та повної мобіль-

ності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами. *Наприклад*, розширення виробництва пшениці в Канаді приводить до підвищення ціни на землю, а отже, і збільшення ренти. А це, в свою чергу, призводить до підвищення ціни на продукцію. У країнах-імпортерах навпаки.

Міжнародна торгівля вирівнює абсолютні та відносні ціни на гомогенні фактори виробництва у країнах, що торгують.

Гомогенний капітал – це капітал, який має однакові продуктивність та ризикованість; **гомогенна праця** – це праця з однаковим рівнем підготовки, освіти та продуктивності; **гомогенні землі** – це землі з однаковою родючістю, станом ґрунтів тощо.

До переваг теорії різної відносної забезпеченості факторами виробництва, що складається із двох взаємозв'язаних теорем – теорема Хекшера-Оліна та теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона, належить те, що вона є важливим інструментом аналізу міжнародної економіки, який ілюструє та доводить принцип загальної рівноваги, якому повинен підпорядковуватись економічний розвиток.

Недоліками теорема Хекшера-Оліна та теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона є такі положення:

1. Два товари продукуються в обох країнах. Але відмінності у факторах виробництва, необхідних для створення цих товарів, можуть бути настільки значними, що їх відносна ціна не буде зрівноважуватись.

2. Технологія у країнах, що торгують, однакова. Але країна, яка володіє досконалішою технологією, може мати одночасно і вищу відносну ціну праці, і вищу відносну ціну капіталу порівняно з країною, в якій технологія примітивніша.

3. Існує абсолютна внутрішня мобільність факторів виробництва та товарів. Але цього фактично немає через природні (транспортні витрати) та штучні (прописка, реєстрація) перешкоди, які створюються на шляху міжгалузевого руху факторів виробництва та товарів.

4. Міжнародний рух факторів виробництва відсутній. Теорії не враховують постійні динамічні коливання у забезпеченості країн факторами виробництва, такими, як міграція робочої сили, міжнародний рух капіталу, торгівля технологією, які є характерною рисою сучасної міжнародної економіки.

5. Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва описує повністю статичний світ, враховуючи фактори, що впливають на макроекономічну рівновагу в певний момент.

6. Теорія не враховує, що абсолютні розміри факторів виробництва неоднакові у різних країнах, і тому абсолютні розміри доходів на капітал будуть більші у тій країні, у якій капіталу більше, ніж у тій, де його менше.

4.3.4. Парадокс Леонтьєва та його пояснення

У 1953 р. американський вчений **Василь Леонтьєв** опублікував результати своїх досліджень, присвячених практичній перевірці положень та концепції Хекшера-Оліна.

В. Леонтьєв проаналізував висновок теорії Хекшера-Оліна про те, що країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові й тому дешевші для них фактори виробництва, та імпортує товари, у виробництві яких ці фактори застосовуються менш інтенсивно. Точніше, він одночасно перевіряв два припущення: 1) теорія Хекшера-Оліна справедлива; 2) в економіці США, як вважалось, капітал більшою мірою надлишковий фактор, ніж у їх торгових партнерів. Тому, відповідно до теорії, вони повинні експортувати капіталомісткі товари, а імпортувати трудомісткі товари.

На практиці виявилось навпаки: працenasичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені — працемістку. Ця парадоксальна наукова теза дістала назву «парадокс Леонтьєва».

Сам Леонтьєв та інші економісти робили численні спроби пояснити цей парадокс. Незважаючи на відмінності у техніці розрахунків, усі дослідження в основному підтвердили наявність парадокса Леонтьєва, тому вчені почали вводити в модель Хекшера-Оліна й інші, крім капіталу та праці, фактори виробництва, такі, як технологія, кваліфікація робочої сили (якість факторів).

Якщо ж брати до уваги якість факторів спеціалізації, то теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона залишається справедливою, адже фактор праці, що входив тоді до складу американського експорту, був досить специфічним, бо на той час США мали кваліфікованішу робочу силу порівняно з країнами-партнерами.

І взагалі, на той час за критерієм надлишку перше місце у США належало оброблювальній землі, друге – кваліфікованим кадрам і тільки подальші місця належали капіталу, а тому й експорт насамперед складався з товарів, які поглинули фактори, що займали провідні місця.

Отже, той факт, що продукція може вироблятися різними методами, є одним із пояснень парадокса Леонтьєва. Той факт, що робоча сила не є однорідним товаром, є ще одним поясненням парадокса Леонтьєва.

Поясненням парадокса Леонтьєва є також те, що США імпортують значну кількість сировини, видобування якої вимагає значних затрат капіталу. Якщо американські експортні товари потребують значної кількості такої сировини, це робить експорт США капіталомістким.

Американець Джеймс Хартіген повторив розрахунки Леонтьєва на базі даних тих самих років, але виключив галузі, які значною мірою залежать від

капіталомісткої сировини. Результати показали, що парадокс зник, теорія Хекшера-Оліна виявилася справедливою.

Ще одне пояснення парадокса Леонт'єва у 1971 р. дав американський економіст Роберт Белдвін, який врахував існування американського імпортного тарифу. Цей тариф вводився для того, щоб захистити від іноземної конкуренції працевістки галузі американської промисловості, перешкоджаючи тим самим імпорту працевістких товарів. Перерахунки, зроблені Белдвіном, показали, що відміна тарифів зменшує ефект парадокса Леонт'єва на 5%, але не скасовує його зовсім.

4.4. Альтернативні теорії

4.4.1. Теорія життєвого циклу товару

Кожен товар функціонує на ринку певний проміжок часу. Рано чи пізно він витісняється іншим товаром, більш досконалим. Тому було введено в науковий економічний обіг поняття життєвого циклу товару.

Життєвий цикл товару визначає послідовність періодів існування товару фірми на ринку та характеризує зміни обсягів продажу та прибутку від його реалізації. Він складається з таких етапів (стадій): стадія розробки товару, стадія виведення товару на ринок, стадія зростання, стадія зрілості та спаду.

Запропонована ця теорія **Раймондом Верноном**, що відображала реальність 60-х років, коли розроблені товари для американського ринку почали поступово поширюватися в інших країнах світу.

Суть теорії міжнародного життєвого циклу товару: деякі види продукції проходять кілька етапів свого існування – впровадження, зростання, зрілість та занепад; виробництво цієї продукції переміщується з однієї країни в іншу від етапу циклу.

1. Етап впровадження – це період появи нового товару на ринку і поступового нарощування обсягів продажу. Основна ціль просування товару на ринок – проінформувати перших споживачів про новий товар і простимулювати пробні закупівлі, для чого вживають такі заходи: використання безплатних зразків товару, публічна демонстрація продукції, участь у виставках та ярмарках.

Стадія впровадження товару на ринок характеризується незначним зростанням обсягів продажу і може бути збитковою через великі витрати капіталу на маркетинг, малі обсяги випуску товару і неосвоєння його виробництва. Головна роль належить промислово розвиненим країнам.

2. Етап зростання відбувається з моменту швидкого зростання обсягів продажу, отримання фірмою прибутку. Це свідчить про те, що товар схвалено споживачами. Зростаюча активність фірм-конкурентів вимагає певної модифікації окремих характеристик товару, вдосконалення упаковки, сервісу тощо.

Країна нововедення паралельно із вітчизняним виробництвом нового товару може розпочати його випуск за кордоном.

3. Етап зрілості передбачає сповільнення обсягів продажу, посилення конкуренції, зростання маркетингових витрат, можливе зниження цін на товар, стабілізацію або зменшення прибутку.

Щоб довше втримати товар на етапі зрілості, застосовують такі заходи: модифікація ринку (тобто його розширення); пошук нових способів використання товару; модифікація товару (тобто зміна його характеристик), вдосконалення дизайну тощо; модифікація маркетингової політики, зокрема зміна цінової політики, каналів розподілу, рекламної компанії тощо. При модернізації товару чи ринкових сегментів можливе продовження цієї стадії. Світовий попит на новий товар починає вирівнюватися. Виробництво товару переміщується в інші країни, які можуть використовувати стандартну вже технологію, знижуючи собівартість одиниці продукції. Нижча собівартість дає можливість збільшувати збут у слаборозвинених країнах.

4. На етапі спаду відбувається різке зниження обсягу продажів і прибутку, кількість конкурентів зменшується. У цей період споживачі переходять на використання нового товару.

На етапі занепаду фірми можуть використовувати різні заходи, зокрема: припинити випуск застарілої продукції; якщо товар ще рентабельний, то різко скоротити маркетингові витрати; укласти контракти на його виробництво з дочірніми підприємствами в інших країнах світу.

Теорія міжнародного життєвого циклу продукту стверджує, що багато нових виробів спочатку будуть вироблятися у країнах, де ці товари були вивчені та розроблені. Це майже завжди промислово розвинуті країни.

Протягом життєвого циклу товару, який складається із чотирьох етапів, виробництво прямує до більшої капіталомісткості та переміщується до інших країн.

Переваги теорії життєвого циклу товару полягають у тому, що вона пояснює особливості розвитку зовнішньої торгівлі щодо великої групи товарів, зокрема синтетичних матеріалів, бавовняних тканин та виробів, шкіряних та гумотехнічних виробів, паперу, електроніки, нафтопродуктів, офісного обладнання¹.

Недоліки цієї теорії:

1. Існує багато видів продукції, які не проходять усі стадії життєвого циклу (предмети розкоші).

2. Теорія закріплювала за США лідерство, оскільки вони його вже завойовували.

3. Теорія не поширюється на продукцію ТНК.

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.143.

4.4.2. Теорія подібності країн, або теорія попиту, що перетинається

Міжгалузева торгівля – це обмін товарів, випущених підприємствами однієї галузі промисловості в країні А, на товари, випущені підприємствами іншої галузі в країні В (наприклад, обмін французького вина на японські будильники). У той же час міжнародна торгівля значною мірою складається з внутрішньогалузевих торгових операцій. **Внутрішньогалузева торгівля** – це обмін товарами, що випускаються підприємствами однієї галузі промисловості між різними країнами. Наприклад, Японія експортує автомобілі «Toyota» в Німеччину, а Німеччина, в свою чергу, експортує автомобілі марки «BMW» в Японію. На внутрігалузеву торгівлю припадає близько 40% світового обсягу торгівлі; класичні теорії міжнародної торгівлі не враховують це явище.

У 1961 р. шведський економіст **Стефан Ліндер** спробував знайти пояснення феномену внутрішньогалузевої торгівлі. Ліндер висунув гіпотезу про те, що міжнародна торгівля промисловими товарами відбувається в результаті подібності між уподобаннями споживачів з різних країн, які перебувають на одному і тому ж рівні економічного розвитку. На думку Стефана Ліндера, спочатку компанії виробляють товари для того, щоб задовольнити попит на вітчизняному ринку. У процесі пошуку нових можливостей для збуту виявляється, що найбільш перспективні зарубіжні ринки знаходяться в тих країнах, в яких споживачі надають перевагу товарам, що аналогічні потребам і запитам вітчизняних споживачів. *Наприклад*, на японському ринку існує досить великий сегмент потенційних покупців автомобілів марки «BMW» – можливих покупців, які аналогічно, як і німецькі споживачі, прагнуть купувати престижні, якісні автомобілі. Німецький ринок забезпечує автомобілі марки «Toyota» сегментом споживачів, орієнтованих на оптимальне співвідношення «ціна-якість», аналогічних японським споживачам цього сегмента. Оскільки у кожної з компаній є цільовий сегмент споживачів на ринку іншої країни, ініціюється процес внутрішньогалузевої торгівлі.

Ця теорія спиралася на таких принципах¹:

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

¹ Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Gribincea A., Лебедева С.Н., Shengelia T., Логвінова Н.С., Козак А., Пригула Н.В., Осипов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. Міжнародна торгівля: підруч. 5-те вид., перероб. та доповн. Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2021. С.64.

Перевагою теорії є те, що вона пояснює торгівлю між подібними товарами.

Недоліком цієї теорії є те, що коли існує значний розрив у рівнях доходів споживачів в обох країнах, то застосування її для пояснення міжнародної торгівлі є дуже обмеженим.

4.4.3. Теорія конкурентних переваг

Засновником теорії конкурентних переваг країн (націй) є американський економіст **Майкл Портер**, який дослідив практику компаній десяти провідних індустріальних країн: Великобританії, Німеччини, Данії, Італії, Південної Кореї, Сінгапуру, США, Швейцарії, Швеції та Японії, на частку яких припадає половина світового експорту.

У центр уваги проведеного дослідження М. Портер помістив завоювання та збереження конкурентної переваги у більш ніж 100 порівняно складних галузях економіки та індустріальних сегментах. На його думку, саме вони є ключем до високої та зростаючої продуктивності у країні й найменше можуть бути проаналізовані з використанням традиційних та новітніх теорій міжнародної торгівлі. Для дослідження, як видно з переліку, були відібрані країни, які відрізняються за економічним розвитком (ПРК та ППК), розміром, державною політикою щодо промисловості, за суспільною філософією, географічними умовами та розташуванням, але водночас їх об'єднує одна спільна риса – усі вони вже успішно конкурують у ряді проаналізованих галузей або показують себе дедалі здатнішими успішно конкурувати. Аналізували конкурентоспроможність галузей за три періоди: у 1971, 1978 та 1985 рр.

Розроблена в результаті проведеного дослідження всеосяжна теорія конкурентної переваги країн, яка підтверджується достатньою кількістю фактів, розглянута у фундаментальній праці Майкла Портера «Конкурентна перевага країн» (1991 р.).

На основі чотирирічного дослідження автор концепції дійшов висновку, що на конкурентоспроможність країни в міжнародному обміні впливає поєднання таких чотирьох основних компонентів, як:

- факторні умови, тобто ті конкретні фактори (кваліфікована робоча сила, інфраструктура і т.ін.), які потрібні для успішної конкуренції в конкретній галузі;

- умови попиту, тобто яким є попит на внутрішньому ринку на вироблену продукцію чи послуги, що пропонуються цією галуззю. Тут важливо враховувати і національні особливості (економічні, культурні, освітні, етнічні тощо);

- споріднені та допоміжні галузі, тобто наявність або відсутність у країні споріднених або допоміжних галузей, конкурентоспроможних на міжнародному ринку;

- стратегія фірми у певному конкурентному середовищі, їхня структура і суперництво. Важливими тут є: правильно обрана ринкова стратегія, гнучкість політики фірми, стимулююче конкурентне середовище на внутрішньому ринку та мінімізація протекціоністських заходів держави щодо фірми.

Здатність країн досягти успіхів у певній галузі економіки залежить від сумарного впливу забезпеченості цієї країни факторами виробництва, особливостей місцевого попиту, розвитку споріднених допоміжних галузей промисловості та конкуренції на місцевому ринку. Автор стверджує, що наявність усіх чотирьох властивостей (детермінантів) справляє позитивний вплив на здатність фірм країни до ефективної конкуренції на світових ринках.

Детермінанти національної конкурентоспроможності – це комплексна система, яка постійно розвивається. Майкл Портер назвав цю систему «ромбом» (в оригіналі – алмаз, діамант). Кожний детермінант у цій системі впливає на всі інші.

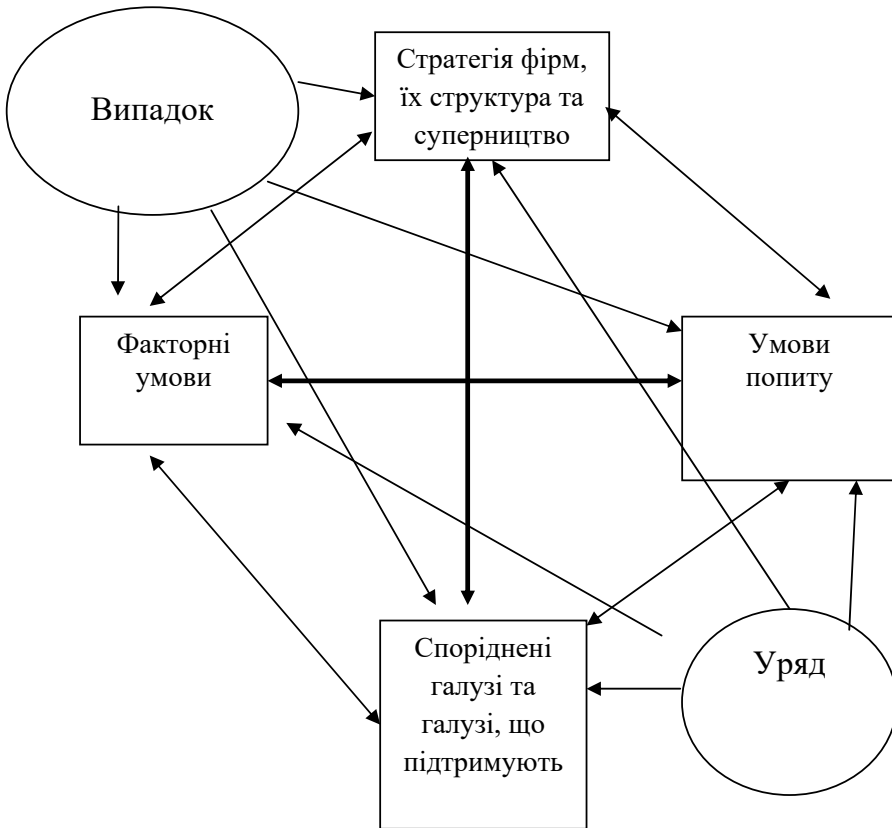


Рис. 4.4.3.1. Національний ромб конкурентних переваг М. Портера¹

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-ге видан. К.: Знання, 2006. С.150.

З теорії конкурентних переваг націй також впливає, що уряд має можливість впливати на кожну з чотирьох складових ромба Портера позитивно і негативно. Він може сприяти формуванню місцевого попиту шляхом встановлення стандартів на місцеві види продукції або за допомогою законів і постанов, які визначають потреби покупців або скеровують їх. Уряд може впливати на споріднені й допоміжні галузі через систему регулювання та на рівень конкуренції за допомогою таких інструментів, як регулювання ринку капіталів, податкова політика й антимонопольне законодавство.

Перевагою цієї теорії¹ є те, що вона показує роль, яку відіграють економічне середовище, політика, культурні цінності та лідери країни у забезпеченні успіху фірм цієї країни у певних сегментах ринку та конкретних галузях економіки. Іншими словами, вона пояснює властивості нації, які є передумовою успіху національної промисловості у міжнародній конкуренції.

4.4.4. Теорія технологічного розриву

Теорія технологічного розриву – модель, розроблена американським вченим-економістом **Майклом Познером** в 1961 році, який описує переваги, якими користується країна, що вводить нові товари на ринок. Познер стверджує, що технологічні зміни є безперервним процесом. За його словами, навіть якщо країни мають схожі факторні пропорції та смаки, все ж постійний процес винаходів та інновацій може породити торгівлю.

Відповідно до цієї моделі, коли фірма розробляє новий продукт, то його вперше вводять на внутрішній ринок. Після того, як він довів свою успішність на внутрішньому ринку, виробники намагаються вивести його на зовнішні ринки. Нові товари надають фірмі-виробнику або країні-експортеру тимчасове монопольне становище у світовій торгівлі, поки на ринку не з'являться фірми-імітатори з подібним товаром. Це монопольне становище часто захищене патентами та авторськими правами. Технологічний відрив однієї компанії дійсно здатний додати нову перевагу країні походження товару. Країна-експортер користується порівняльною перевагою перед рештою країн світу, а також тимчасовим станом монополії, поки інші країни-виробники не досягнуть здатності імітувати новий товар.

Ця теорія стверджує², що країна може утримувати позицію провідного експортера на світовому ринку лише за умови постійної інноваційної діяльності. Проте ця модель має деякі недоліки, оскільки не пояснює якими повинні бути масштаби технологічного розриву, як вони виникають і ліквідовуються.

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. [6-те вид.]. К.: Знання, 2006. С.153.

² Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін. Міжнародна торгівля: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / за редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської. [4-те вид.] К.: Центр учбової літератури, 2010. С.132.

4.4.5. Теорія економії на масштабах виробництва

Економія на масштабах виробництва означає економічні переваги, які компанія отримує зі збільшенням виробництва. Це відбувається тому, що виробничі витрати тепер можна розподілити на велику кількість товарів. Чим більший розмір компанії, тим більша економія витрат із збільшенням виробництва.

Розмір бізнесу зазвичай має значення, коли йдеться про економію на масштабі. Чим більший бізнес, тим більша економія. Економія від масштабу може бути як внутрішньою, так і зовнішньою. Внутрішня економія від масштабу базується на управлінських рішеннях, тоді як зовнішня пов'язана із зовнішніми факторами.

Внутрішні функції включають бухгалтерський облік, інформаційні технології та маркетинг.

Економія від масштабу є важливою концепцією для будь-якого бізнесу в будь-якій галузі та означає економію коштів і конкурентні переваги, які великі підприємства мають над меншими.

Більшість споживачів не розуміють, чому менший бізнес бере більше за аналогічний продукт, який продає більша компанія. Це тому, що вартість одиниці залежить від того, скільки компанія виробляє. Великі компанії можуть виробляти більше, розподіляючи витрати виробництва на більшу кількість товарів. Галузь може також мати можливість диктувати вартість продукту, якщо кілька різних компаній виробляють подібні товари в цій галузі.

Є кілька причин, чому економія на масштабі призводить до зниження витрат на одиницю продукції. По-перше, спеціалізація праці та більш інтегрована технологія збільшують обсяги виробництва. По-друге, нижчі витрати на одиницю можуть бути отримані від масових замовлень, від постачальників, більших рекламних закупівель або нижчих витрат на капітал. По-третє, розподіл витрат на внутрішні функції між більшою кількістю вироблених і проданих одиниць допомагає зменшити витрати.

Існують два різних типи ефекту масштабу: внутрішній та зовнішній.

Внутрішня економія від масштабу виникає всередині компанії через зміни в тому, як ця компанія функціонує або виробляє товари.

Зовнішня економія від масштабу базується на факторах, які впливають на всю галузь, а не на одну компанію.

Внутрішня економія від масштабу відбувається, коли компанія скорочує внутрішні витрати, тому вона унікальна для цієї конкретної фірми. Це може бути результатом величезного розміру компанії або рішень керівництва фірми. Існують різні види внутрішньої економії на масштабі. До них належать¹:

¹ Economies of Scale: What Are They and How Are They Used? URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/economiesofscale.asp#>

1. Технічні: великі машини або виробничі процеси, що підвищують продуктивність.
2. Закупівля: знижки на вартість при оптових закупівлях.
3. Керівництво: наймання спеціалістів для нагляду та вдосконалення різних частин виробничого процесу.
4. Ризик: розподіл ризиків між кількома інвесторами.
5. Фінансовий: вища кредитоспроможність та сприятливіші процентні ставки.
6. Маркетинг: більш потужна реклама.

Великим компаніям часто вдається досягти внутрішньої економії на масштабах – зниження витрат і підвищення рівня виробництва – оскільки вони можуть, наприклад, купувати ресурси оптом, мати патент або спеціальну технологію або отримати доступ до більшого капіталу.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 4

Міні-лексикон:

Теорія абсолютних переваг. Теорія порівняльних переваг. Сутність понять альтернативна ціна, альтернативні витрати виробництва продукту. Теорія розміру країн. Теорія співвідношення факторів виробництва. Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва. Парадокс Леонтьєва та його пояснення. Теорія життєвого циклу. Етапи життєвого циклу. Сутність поняття життєвий цикл. Теорія подібності країн, або теорія попиту, що перетинається. Теорія конкурентних переваг. Сутність поняття «національний ромб», або детермінанти національної конкурентної переваги. Теорія технологічного розриву. Модель економії на масштабі.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Які основні постулати меркантилізму щодо міжнародної торгівлі?
2. Показати різницю між положеннями теорій абсолютних і порівняльних переваг.
3. Що є джерелом порівняльних переваг країн у моделі Хекшера-Оліна?
4. Назвіть ключові характеристики теорії міжнародної торгівлі П. Самуельсона.
5. У чому полягає суть теореми Хекшера-Оліна і яке відношення до неї має парадокс Леонтьєва?
6. Розкрити суть парадокса Леонтьєва?
7. Який вплив матиме збільшення національних запасів певного фактора виробництва на обсяги випуску різних товарів (за умови постійних цін кінцевої продукції)?
8. Чи приводить міжнародна торгівля товарами до вирівнювання цін на фактори виробництва між країнами?
9. Які особливості теорії порівняльних переваг?
10. Як діє теорія життєвого циклу товару на міжнародному рівні?
11. До чого зводиться суть теорії конкурентних переваг націй?
12. Назвіть ключові характеристики альтернативних теорій міжнародної торгівлі.
13. Дослідити новітні теорії міжнародної торгівлі.

Вправа 2. Тестові завдання

1. Відмінність теорії порівняльних переваг від теорії абсолютних переваг у тому, що:

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

2. Теорію міжнародної торгівлі С. Ліндера називають ще теорією:

- а) співвідношення факторів виробництва;
- б) специфічних факторів виробництва;
- в) міжнародної торгівлі в умовах недосконалої конкуренції;
- г) внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі;
- д) перехресного попиту.

3. Якщо Україна витрачає на виробництво льону 8 умовних одиниць праці, а на виробництво картоплі – 18, а Південна Корея – відповідно 10 та 15 одиниць праці, то Україна має:

- а) абсолютну перевагу у виробництві картоплі, а Корея – у виробництві льону;
- б) абсолютну перевагу у виробництві льону, а Корея – у виробництві картоплі;
- в) порівняльну перевагу у виробництві льону, а Корея – у виробництві картоплі.

4. Якщо Італія виготовляє за 1 годину 1 комплект білизни або 4 л вина, а Іспанія – 6 комплектів білизни або 2 л вина, то Іспанія має:

- а) то Іспанія має порівняльну перевагу у виробництві білизни;
- б) Іспанія має порівняльну перевагу у виробництві вина;
- в) Італія має порівняльну перевагу у виробництві вина.

5. Якщо Франція за годину виготовляє 5 кг сиру або 1 м тканини, а Бельгія – 1 кг сиру або 3 м тканини, то Франція має:

- а) абсолютну перевагу у виробництві сиру, а Бельгія у виробництві тканини;
- б) абсолютну перевагу у виробництві тканини, а Бельгія – у виробництві сиру;
- в) відносну перевагу у виробництві сиру та абсолютну у виробництві тканини.

6. Теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона твердить, що:

- а) міжнародна торгівля призводить до вирівнювання абсолютних і відносних цін на однорідні фактори виробництва у країнах-учасниках торгівлі;
- б) збільшення пропозиції одного з факторів призводить до непропорційно більшого зростання виробництва і доходів у тій галузі, де цей фактор застосовується відносно інтенсивніше, і зменшення виробництва і доходів у галузі, де цей фактор застосовується менш інтенсивно;
- в) у результаті торгівлі зростають доходи власників фактора, специфічного для експортних галузей, і скорочуються доходи власників фактора, специфічного для імпортоконкуруючих галузей;
- г) правильні відповіді а), в).

7. Парадокс Леонтьєва:

- а) стверджує, що міжнародна торгівля між країнами, які подібні за економічним станом, не вигідна;
- б) ставить під сумнів теорію Хекшера-Оліна;
- в) заперечує теорію абсолютних переваг;
- г) всі відповіді правильні.

8. На чому спеціалізується кластер Сассуоло (Італія)?

- а) текстиль і готовий одяг;
- б) керамічна плитка;
- в) спортивне взуття.

9. Хто найбільше виграє від розвитку кластерів?

- а) самі країни;
- б) підприємства, які входять до їх складу;
- в) споживачі.

10. Яку з наведених передумов не взяв до уваги Д. Рікардо, розробляючи теорію порівняльних переваг:

- а) рішення про спеціалізацію приймається з урахуванням транспортних витрат;
- б) попит і пропозиція на товар абсолютно еластичні;
- в) фактори виробництва мобільні;
- г) в обміні беруть участь два товари, що виготовляються у двох різних країнах.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Дати оцінку застосуванню теорії конкурентних переваг М. Портера у сфері туризму будь-якої країни.

2. Проаналізувати діяльність будь-якого лідера фірми (корпорації чи підприємства) відповідно до теорії конкурентних переваг.

3. Описати життєвий цикл товару (на ваш вибір) відповідно до теорії життєвого циклу продукції.

4. Дослідити обсяг міжнародної торгівлі відповідно до теорії подібності країн.

5. Дослідити економічний потенціал великих країн у міжнародній торгівлі відповідно до теорії розміру країни.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Теорія порівняльних переваг вперше описала баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції.

2. Теорія подібності країн пояснює міжнародну торгівлю з боку пропозиції товарів, а не з боку попиту на них.

3. Теорія життєвого циклу товарів поширюється лише на окремі групи товарів та майже на всі товари ТНК.

4. Завдяки політиці «лесе-фер», ресурси кожної країни перетечуть у рентабельні галузі, тому що країна не зможе конкурувати на світовому ринку в нерентабельних галузях.

5. Відповідно до поглядів А. Сміта, урядам треба втручатися у зовнішню торгівлю країни.

Рекомендована література до теми 4

1. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. К.: Основи, 2000. 241 с.

2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. [6-ге вид.]. К.: Знання, 2006. С.108-153.

3. Міжнародна економіка: підруч. / А.П. Рум'янцев, Г.Н. Климко, Г.Н. Блешмудт та ін.; за ред. А.П. Рум'янцева. К.: Знання – прес, 2003. 447с.

4. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. закладів вищої освіти / Т. В. Орехова, І. В. Хаджинов, М. В. Савченко та ін.; за заг. ред. Т.В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. С.25-58.

5. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. [2-ге вид., перероб. і доповн.]. Чернівці: Книги – ХХІ, 2007. С.86-98

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ

Основні питання для вивчення:

- 5.1. Суть, види та показники міжнародної торгівлі.
- 5.2. Форми міжнародної торгівлі.
- 5.3. Методи міжнародної торгівлі.
- 5.4. Ціноутворення в міжнародній торгівлі.
- 5.5. Засоби та способи платежу в міжнародній торгівлі.

5.1. Суть, види та показники міжнародної торгівлі

У світовому господарстві однією з рушійних сил економічного розвитку виступає така специфічна форма міжнародних економічних відносин, як міжнародна торгівля. Вона являє собою сферу товарно-грошових відносин, що представляє сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу. На частку торгівлі припадає приблизно 80 % всього обсягу міжнародних економічних відносин.

Міжнародна торгівля – це торгівля, яка передбачає міждержавне переміщення товарів та послуг. Іншими словами, це економічні відносини країн з метою вивезення (експорту) та ввезення (імпорту) товарів та послуг.

Міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн світу, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, ТНК, фірми, регіональні інтеграційні угруповання тощо. Об'єктами міжнародної торгівлі виступають товари та послуги.

Зовнішня торгівля – це купівля чи продаж товарів і послуг, що здійснюється за межами географічних кордонів країни (тобто за кордоном). Термін «зовнішня торгівля» застосовується тільки до окремо взятої країни.

Залежно від об'єкта міжнародної торгівлі виділяють дві її **форми**:

- міжнародна торгівля товарами (МТТ) – це форма зв'язку між товаровиробниками різних країн світу, що виникає на основі міжнародного поділу праці і виражає їх взаємну економічну залежність. *До прикладу*, торгівля сировиною, продовольством, напівфабрикатами, пальним, готовими виробами (виробничого та невиробничого призначення);

- міжнародна торгівля послугами (МТП) – це специфічна форма світогосподарських зв'язків з обміну послугами між продавцями і покупцями різних країн світу. *Наприклад*, торгівля виробничими, транспортними, консультаційними, туристичними, медичними, освітніми, маркетинговими послугами тощо).

Розрізняють **три види міжнародної торгівлі**: експортна торгівля, імпортна торгівля і транзитна торгівля.

Експортна торгівля – форма торгівлі, де товари, вироблені в певній країні, а купуються резидентами іншої країни. Це також може стосуватися і послуг. *До прикладу*, у Великій Британії, більшість експортованої продукції включає: автомобілі, турбореактивні літаки, ліки, золото та сиру нафту. У 2022 році експорт товарів і послуг Великобританії склав 815 мільярдів фунтів стерлінгів.

Імпортна торгівля – форма торгівлі, де товари або послуги завозяться в одну країну з іншої, де вони були виготовлені або створені. Товари зазвичай імпортуються, коли країна походження не має попиту на товари. Або, коли виробництво товарів в одній країні значно нижче, ніж у країні-одержувачі. Товари також можна імпортувати, якщо вони не можуть бути виготовлені в одній конкретній країні, *наприклад*, імпорт сирої нафти.

Транзитна торгівля – товари імпортуються в країну, а потім реекспортуються звідти, не розповсюджуючись у країні-імпортері. *Наприклад*, якщо метал імпортується з Індії до Сінгапуру, обробляється і потім реекспортується до Китаю, це транзитна торгівля. Ця форма торгівлі використовується з кількох причин: доступ до обладнання, розвиток технологій і сприяння зміцненню міжнародних економічних відносин.

Існує п'ять головних причин розвитку міжнародної торгівлі – це відмінності в технологіях, відмінності в забезпеченості ресурсами, відмінності в попиті, наявність ефекту масштабу та наявність державної політики.

Кожна модель торгівлі зазвичай включає лише одну мотивацію для торгівлі.

Міжнародна торгівля товарами є найпершою і найбільш розвинутою формою МЕН.

На стабільне і стійке зростання міжнародної торгівлі вплинули такі фактори:

- 1) розвиток МПП та інтернаціоналізація виробництва;
- 2) НТР, яка сприяє відновленню основного капіталу, створенню нових конкурентних галузей економіки, що прискорює реконструкцію старих галузей;
- 3) активна діяльність ТНК на світовому ринку;

4) лібералізація міжнародної торгівлі за допомогою заходів, проведених ГАТТ/СОТ;

5) розвиток процесів торгово-економічної інтеграції.

Тенденції розвитку міжнародної торгівлі полягають у тому, що, з одного боку, спостерігається явне посилення міжнародної економічної інтеграції, поступове розмивання кордонів та створення різних міждержавних торговельних угруповань, з іншого боку – поглиблення міжнародного поділу праці, розподіл країн на промислово розвинуті та слабозвинуті країни.

Особливості розвитку міжнародної торгівлі на сучасному етапі:

- підвищені темпи зростання міжнародної торгівлі порівняно з темпами росту виробництва;

- зміни в товарній структурі міжнародної торгівлі на користь готової продукції (особливо високотехнологічної, наукоємної) та послуг;

- зростання в міжнародній торгівлі ролі країн, що розвиваються та нових індустріальних країн;

- посилення ролі зовнішньоекономічної політики країн;

- посилення ролі НТП у розвитку міжнародної торгівлі;

- зростання ролі ТНК у розвитку міжнародної торгівлі;

- зростання обсягів торгівлі послугами.

Міжнародну торгівлю утворюють два зустрічних потоки товарів і послуг – експорт та імпорт і характеризують такі показники, як торговельний баланс і торговельний оборот.

Експорт – продаж товарів або послуг, які виробляються в одній країні, що передбачає вивезення їх в іншу країну. Експорт допомагає країні розвиватися. Як торговий компонент, експорт набув важливого значення в дипломатичній та зовнішній політиці. Країни експортують товари та послуги, у виробництві яких вони мають конкурентну або порівняльну перевагу.

Імпорт – це процес купівлі товару або послуги та ввезення їх до певної країни з метою здійснення торгівлі. Ці товари можуть бути отримані окремими особами, компаніями чи урядом і використані для переробки інших продуктів або для перепродажу кінцевим споживачам.

Зовнішньоторговельний оборот – це сума вартісних обсягів експорту та імпорту країни. Різниця вартісних обсягів експорту та імпорту протягом певного періоду (місяця, кварталу, року тощо) становить **сальдо торговельного балансу**. Якщо вартість експорту перевищує імпорт, то торговельний баланс є **активним (позитивним)**, якщо ж вартість імпорту перевищує вартість експорту, то **пасивним (від’ємним)**. Покривають негативне сальдо торговельного балансу золотом або конвертованою валютою.

На вартісні показники впливають ціни. *Наприклад*, вартість експорту може зменшитись, навіть якщо збільшуються фізичні обсяги проданих това-

рів, коли ціни на них знизились. І навпаки, збільшення вартісних показників зовнішньоторговельного товарообігу може відображати не фізичне збільшення торгівлі, а зростання цін на товари.

Для успішного функціонування на світовому ринку державі необхідно мати свою **зовнішньоекономічну інфраструктуру** – систему, яка може забезпечити просування товарів та послуг від виробника до споживача в іншій країні. До цієї системи можемо віднести: матеріально-технічну базу (склади, які обладнані необхідним устаткуванням) та спеціалізовані організації для після-продажного технічного обслуговування.

Стан міжнародної торгівлі характеризується низкою показників, серед яких основними є: її обсяг, динаміка експортно-імпортних операцій, товарна та географічна структура.

Обсяг міжнародної торгівлі визначається в натуральних і вартісних показниках. Для вартісної оцінки експорту більшість країн використовує базу **цін ФОВ** (FOB – Free on Board («вільний на борту судна»)), за якою продавець зобов'язаний доставити товар у порт відвантаження і завантажити його на борт судна. Ціна FOB (Free On Board) – ціна товару на кордоні країни-експортера або ціна послуги, що надається нерезиденту. Він включає вартість товарів або послуг за базовою ціною, транспортні та розподільні послуги до кордону, податки мінус субсидії.

Для оцінки імпорту найчастіше використовується база **цін СІФ** (Cif1 – Cost, Insurance and Freight («вартість, страхування і фрахт»)) – це міжнародна угода про доставку, яка являє собою витрати, які сплачує продавець для покриття витрат, страхування та фрахту замовлення покупця, поки вантаж перебуває в дорозі. Вартість, страхування та фрахт застосовуються лише до товарів, які транспортуються водним шляхом, зокрема морем чи океаном.

Товарна структура міжнародної торгівлі характеризується товарним наповненням експорту та імпорту.

Географічна структура міжнародної торгівлі являє собою розподіл торговельних потоків між окремими країнами чи групами країн.

5.2. Форми міжнародної торгівлі

Розрізняють такі форми міжнародної торгівлі за наступними критеріями:

1. За специфікою механізму регулювання існують чотири форми міжнародної торгівлі:

- звичайна;
- преференційна (пільгова);
- дискримінаційна;
- за режимом найбільшого сприяння.

2. За специфікою взаємодії суб'єктів:

- традиційна (проста);
- торгівля за кооперацією;
- зустрічна (компенсаційна);
- лізингова (орендна).

3. За специфікою предмета торгівлі:

- торгівля сировинними товарами (мінеральна сировина, продукти її збагачення та переробки; сільськогосподарська сировина рослинного та тваринного походження та продукти їх первинної обробки; продовольчі товари; хімічна продукція);
- торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням;
- торгівля продукцією інтелектуальної власності;
- торгівля послугами.

Розглянемо більш детально кожен форму міжнародної торгівлі.

Звичайна торгівля і відповідний торговельний режим існують в умовах відсутності торговельних угод і домовленостей між країнами.

Преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі. Преференції (пільги) надаються на підставі участі в митних, валютних, економічних союзах, міжнародних організаціях тощо.

Преференції країнам, що розвиваються надають високорозвинуті країни в односторонньому порядку, але рішення щодо їх застосування розробляються на багатосторонній основі. *До прикладу*, в Європейському Союзі існує загальна система преференцій, що надаються державами ЄС країнам, що розвиваються. Ці пільги поширюються на готові вироби та напівфабрикати.

Дискримінаційна торгівля передбачає застосування різних заходів обмежувального характеру (*до прикладу*, торгове ембарго, торговельні війни та ряд інших інструментів), що дискримінують торговельного партнера.

Торгова дискримінація у міжнародній торгівлі є відходом від принципу однакового режиму для всіх торговельних партнерів – принципу недискримінації. Згідно з цим принципом, прийнятим ООН та ГАТТ/СОТ, жодна з країн не може бути дискримінована в процесі міжнародної торгівлі та інших форм міжнародних економічних відносин. Однак на практиці дискримінація у міжнародній торгівлі зустрічається доволі часто, а застосування таких заходів, як торгове ембарго, бойкот і торговельна блокада, дозволяється ООН як метод торговельно-політичного тиску на країну, що порушує норми міжнародного права.

Режим найбільшого сприяння є одним з ключових принципів діяльності країн-членів СОТ. Торгівля за цим режимом передбачає, що держави, які домовляються на взаємній основі надають одна одній пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Традиційна торгівля є найпоширенішою формою міжнародної торгівлі, яка являє собою вільний потік експорту та імпорту товарів та послуг, який не зумовлений коопераційними зв'язками.

Торгівля за кооперацією характеризується узгодженням країнами-учасницями в договірному порядку умов спільної виробничої коопераційної діяльності.

Основними ознаками міжнародної виробничої кооперації є:

- наявність промислових підприємств-суб'єктів виробничої кооперації з різних країн світу;
- закріплення в договорі головних об'єктів кооперування – готових виробів, технологій, напівфабрикатів, компонентів, устаткування тощо;
- координація господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн;
- розподіл між партнерами завдань виробничої спеціалізації;
- здійснення взаємних або односторонніх поставок товарів за узгодженим графіком виконання виробничих програм у межах коопераційної угоди;
- встановлення довгострокових та стабільних відносин між партнерами, що веде до поглиблення виробничих і технологічних зв'язків, а також тісної взаємодії та взаємозалежності.

Найбільшій популярності виробнича кооперація набула в таких галузях, як: автомобільна, суднобудівельна, тракторобудівельна, електротехнічна тощо.

Компенсаційна (зустрічна) торгівля – це форма бартеру, при якій один із потоків здійснюється частково товарами, а решта – твердою валютою.

У компенсаційній торгівлі специфіка взаємовідносин експортера та імпортера полягає в тому, що продаж товарів або послуг пов'язується з відповідною закупкою або, навпаки, закупівля товарів або послуг зумовлюється продажем. При цьому оплата передбачається поставками товарів та/або послуг у доповнення або замість фінансового врегулювання, а угода може бути оформлена як одним, так і кількома зв'язаними контрактами.

Згідно з термінологією Європейської економічної комісії ООН, усі види товарообмінних і зустрічних угод об'єднуються у міжнародні компенсацій-

ні угоди, відповідно до яких фірми з різних країн світу домовляються про те, що відповідні конкретні дії (наприклад, поставка товарів, послуг або технологій) однією із сторін компенсуватимуться чітко визначеним у відповідних договірних документах способом та у встановлених у них розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, послуг або технологій) іншої сторони. В поняття зустрічної торгівлі не включаються товарообмінні (бартерні) операції.

Відповідно до компенсаційної угоди експортер зобов'язується закуповувати певну кількість товарів у імпортера протягом узгодженого періоду. Експортні та імпортні товари, як правило, не мають прямого зв'язку. Ця угода зазвичай укладається на меншу суму, ніж угода зі зворотною закупівлею. Те саме стосується і терміну дії контракту, який укладається на термін від 1 до 3 років.

Компенсаційні угоди передбачають, що експортер товару дає згоду на те, що імпортер повністю або частково оплачує його поставки товарами, а угода на закупівлю та угода на продаж поєднані в одному контракті.

Лізингова (орендна) торгівля – це така форма торгівлі, за якої продаж товарів (переважно машин та устаткування) з акта купівлі-продажу перетворюється фактично на процес купівлі-продажу, який може тривати кілька років і результатом якого не завжди буде перехід права власності на предмет угоди. Основою цієї торгівлі є оренда.

Залежно від термінів дії угоди розрізняють **три види оренди**:

- **лізинг** – довгострокова оренда машин, устаткування, нерухомості на термін понад 1 рік. Різновиди лізингу:¹ *оперативний лізинг* терміном від 3 до 5 років. Термін оренди менший за термін життєвого циклу товару, тому відбувається його неповна амортизація за період оренди. Після закінчення оренди товар повертається власникові й знову здається на новий період в оренду; *фінансовий лізинг* терміном на 15-20 років. Термін оренди відповідає терміну повної окупності орендованого устаткування, а по завершенні терміну користувач або повертає об'єкт лізингу власникові, або укладає нову угоду на пільгових умовах, або купує орендоване устаткування у власність за залишковою вартістю;

- **хайринг** – середньострокова оренда машин, устаткування (від 1 до 3-5 років);
- **рентинг** – короткострокова оренда машин, устаткування на період до 1 року.

Специфіка взаємовідносин продавця (експортера) та покупця (імпортера) в міжнародному лізингу така:

¹ Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.115.

- угода здійснюється при посередництві спеціалізованої клірингової компанії;
- всі учасники угоди знаходяться в різних країнах;
- угода відрізняється від звичайної угоди купівлі-продажу з моменту переходу права власності на об'єкт угоди до споживача (за фінансового лізингу) або відсутністю такого моменту взагалі (за оперативного лізингу).

За напрямом лізингової операції міжнародний лізинг поділяється на такі види:

- **експортний лізинг** – це угода, за якої постачальник і лізингова компанія знаходяться в одній країні, а орендар – іноземна компанія;
- **імпортний лізинг** – операція, при якій лізингова фірма розташована в країнах орендаря, а постачальник – іноземна компанія;
- **транзитний лізинг** – це угода, де всі учасники знаходяться у різних країнах. Це найбільш складні операції для лізингових компаній.

Міжнародні лізингові операції відбуваються завдяки різним джерелам фінансування. Залежно від цього розрізняють такі типи лізингу:

- за власний кошт, що передбачає використання власних фінансових ресурсів для виконання лізингової угоди;
- за залучені кошти (кредити, позики банків та фінансових компаній);
- з частковим фінансуванням лізингодавцем. Зазвичай використовується для реалізації проектів, а суть його полягає в тому, що лізингодавець при купівлі предмета лізингу сплачує зі своїх коштів тільки певну суму (60-80% вартості предмета), а решту необхідних коштів залучає як позику в одного або кількох кредиторів (пайову частку може мати і постачальник предмета лізингової угоди). При цьому борг виплачується в міру отримання від лізингоодержувача лізингових платежів протягом усього терміну дії цієї угоди.

5.3. Методи міжнародної торгівлі

Метод торгівлі – це спосіб здійснення торгового обміну (торгової операції). У міжнародній торговій практиці застосовуються два основних методи торгівлі:

- **прямий метод** (безпосереднє здійснення операції між виробником і споживачем);
- **непрямий метод** (здійснення операції через посередника).

Прямий метод передбачає встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і споживачем. При прямому методі торгівлі виникає певна фінансова вигода, оскільки скорочуються витрати на суму комісійної винаго-

роди посереднику, знижуються ризик і залежність результатів комерційної діяльності від можливої несумлінності або недостатньої компетенції посередницької організації. Торгівля напряму має цілеспрямований характер, довгостроковість, усталеність. Цей метод також дозволяє постійно знаходитися на ринку, враховувати його зміни і своєчасно на них реагувати. У той же час використання прямого методу торгівлі має на разі наявність комерційної кваліфікації і торгового досвіду. В іншому випадку фінансові витрати не тільки не скоротяться, але можуть значно зрости.

Непрямий метод передбачає купівлю-продаж товарів через торгово-посередницьку фірму на основі укладання спеціальної угоди за допомогою торгового посередника, яка передбачає виконання останнім певних зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару виробника.

Таблиця 5.1

Класифікації типів та характеристики посередників¹

№	Кваліфікаційна ознака	Типи та характеристики посередників
1.	Залежно від обсягу наданих повноважень	1. Брокер (маклер) – посередник, що не має права підписання угод з третіми особами, а тільки шукає можливість укладання контракту.
		2. Дилер – посередник, що підписує угоди з третіми особами від свого імені і за власний рахунок.
		3. Дистриб'ютор – посередник, який отримує право збувати товари фірми-виробника (діє від чужого імені) на певній території у визначений термін за власний рахунок.
		4. Комісіонер (консигнатор) – посередник, який укладає угоду про поставку із третіми особами від свого імені, але не є власником товару і працює за рахунок фірми-виробника (довірителя).
		5. Агент (торговий агент або представник, агент-повірений) – представляє інтереси продавців (принципалів) на довгостроковій основі, укладаючи угоди з третіми особами від імені та за рахунок принципалів.
2.	Залежно від ступеня універсальності (спеціалізації) функцій	Функціонально-універсальні – посередники, що виконують весь набір функцій оптової торгівлі.
		Функціонально-спеціалізовані торгові – посередники, що створюють умови для здійснення актів купівлі-продажу.
		Функціонально-спеціалізовані логістичні – посередники, що створюють умови для організації товарообігу.

¹ Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності. URL:https://pidru4niki.com/1249110353878/ekonomika/klasifikatsiya_harakteristika_subyektiv_poserednitskoyi_diyalnosti

3.	Залежно від товарної універсальності (спеціалізації)	1. Товарно-універсальні – посередники, які мають в асортименті кілька груп товарів.
		2. Товарно-спеціалізовані – посередники, які продають обмежений асортимент товарів з вузькою спеціалізацією.
4.	За типом споживача	1. Оптові – посередники, які купують продукцію з метою подальшого перепродажу.
		2. Роздрібні – посередники, які реалізують продукцію кінцевому споживачу.
5.	Залежно від організаційного статусу	1. Незалежні – посередники, які здійснюють свою діяльність, не перебуваючи у підпорядкуванні інших суб'єктів ринку.
		2. Адміністративні – посередники, які перебувають у корпоративному підпорядкуванні постачальників або споживачів.
		3. Договірні – посередники, які формально є незалежними, але за договорами повинні виконувати певні функції на вимогу інших суб'єктів ринку.
		4. Керовані – посередники, які формально є незалежними, але в силу ринкових умов повинні виконувати певні функції на вимогу інших суб'єктів ринку.

Використання торгових посередників (фірм) дає певні переваги:

1. Фірма-експортер у такому разі не вкладає значних коштів у організацію збутової мережі на території країни-імпортера.

2. Вони звільняють експортера від багатьох проблем, пов'язаних із реалізацією товару, пристосовуючись до вимог ринку.

3. Суттєвим є використання капіталу торгово-посередницьких фірм на основі коротко- та довгострокового кредитування.

4. Ринки деяких товарів повністю монополізовані торговими посередниками і недоступні для прямих контактів зі споживачами. Прості посередники (брокери) підшуковують і зводять взаємно зацікавлених продавців і покупців, але самі не беруть безпосередньої участі в операціях.

Розрізняють такі організаційні **форми посередників**:

- міжнародні товарні біржі;
- міжнародні аукціони;
- міжнародні торги (тендери);
- міжнародні ярмарки та виставки.

Міжнародні товарні біржі – це постійно діючі оптові ринки, на яких укладаються угоди купівлі-продажу на масові сировинні і продовольчі товари.

Об'єктами міжнародної торгівлі на товарних біржах є близько 70 найменувань товарів, на частку яких припадає майже 30% міжнародного товарообігу.

Існують дві форми товарних бірж: **універсальні** (наприклад, Чиказька – зерно, соя, бройлери, золото, срібло; Лондонська – кава, какао, цукор, каучук) та **спеціалізовані** (наприклад, Лондонська, Нью-Йоркська – кольорові метали; Чиказька, Вінніпезька, Лондонська, Міланська – зерно; Нью-Йоркська, Лондонська, Паризька – кава, какао).

До прикладу, у Сполучених Штатах Америки CME Group¹ володіє чотирма основними біржами: Чиказька товарна біржа (Chicago Board of Trade), Чиказька торгова біржа (Chicago Mercantile Exchange), Нью-Йоркська товарна біржа (New York Mercantile Exchange) і Товарна біржа (COMEX). За щоденним обсягом CME є найбільшим у світі ринком ф'ючерсів та опціонів.

Щорічний обсяг міжнародних товарних бірж з усіх видів операцій оцінюють у 3,5-4 трлн дол. США.

Міжнародний аукціон – це спосіб міжнародного продажу окремих партій товару або окремих предметів, що по черзі виставляються для огляду і які переходять у власність покупця, який запропонував найвищу ціну.

Види аукціонної торгівлі:

- публічний («гласний») аукціон;
- негласний аукціон;
- голландський аукціон (учасники поступово підвищують ціну своєї пропозиції, такі аукціони працюють з пониженням ціни. Під час аукціону ціна автоматично знижується, аж поки хтось з учасників це зниження не зупинить. Це означатиме, що він готовий купити лот за цю суму).

Аукціони бувають:

- спеціалізовані;
- універсальні;
- примусові (реалізується майно різного роду боржників, або конфісковане майно).

Найвідоміші міжнародні аукціони розташовані у Лондоні, Нью-Йорку, Амстердамі, Монреалі тощо.

Міжнародні торги (тендери) – це конкуруюча форма закупівлі, при якій покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (постачальників) з різних країн та товар чи послугу, які б відповідали конкретним

¹ CME Group Inc. (Група товарної біржі Чикаго) - найбільший північноамериканський ринок фінансових деривативів,

техніко-економічним вимогам. Існують відкриті, закриті та одиничні тендери.

Найбільше тендери розповсюджені на світовому ринку машин та устаткування.

Міжнародний ярмарок – це великий, періодично діючий і відкритий ринок, що проводиться у визначеному місці та у встановлений термін. Мета міжнародного ярмарку: укладання угод, демонстрація зразків товарів, обмін науково-технічною інформацією, проведення бізнес-переговорів. *До прикладу*, Франкфуртський книжковий ярмарок – традиційний європейський книжковий ярмарок. Протягом п'яти днів у ярмарку беруть участь понад 7000 експонатів із приблизно 100 країн світу

Міжнародна виставка – це публічна демонстрація досягнень в галузі економіки, науки, техніки, культури, мистецтва та інших сферах суспільного життя однієї чи кількох країн на території певної країни. *До прикладу*, найбільш видовищні та наймасштабніші автовиставки світу – Paris Motor Show, Internationale Automobil – Ausstellung (IAA Cars), або Франкфуртський автосалон, Geneva Motor Show, Tokyo Motor Show, North American International Auto Show (NAIAS), Auto China Show, New York Auto Show, Міжнародна виставка Chicago Auto Show, Shanghai International Automobile Industry Exhibition (Auto Shanghai), Dubai International Motor Show, Auto Expo – виставка автомобільної промисловості Індії, The Australian International Motor Show (AIMS).

5.4. Ціноутворення в міжнародній торгівлі

Світовий товарний ринок характеризується множинністю цін – це наявність ряду цін на той самий товар або товари однакової якості в одній і тій самій сфері. **Світові ціни** – це ціни, за якими проводяться експортно-імпортні операції, що досить повно характеризують стан міжнародної торгівлі конкретним товаром.

Ознаки світової ціни¹:

- за допомогою світових цін здійснюються великі комерційні експортно-імпортні операції;
- платежі здійснюються у вільно конвертованій валюті;
- усі торговельні угоди здійснюються на міжнародних товарних біржах.

До основних ціноутворюючих факторів на світових товарних ринках відносять²:

¹ Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.40-41.

² Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.:Знання, 2008. С.111-112.

- **загальноекономічні** – діють незалежно від виду продукції та умов їх виробництва і реалізації (інфляція, стан сукупного попиту і пропозиції, економічний цикл);
- **конкретно-економічні** – визначаються особливостями продукції, умовами її виробництва та реалізації (податки і збори; попит і пропозиція на товар або послугу; споживча властивість: якість, надійність, престижність і т.п.);
- **специфічні** – поширюються на окремі види товарів і послуг. Такими факторами є сезонність у виробництві й реалізації товарів, експлуатаційні витрати, комплектність постачань, гарантії та умови післяпродажного обслуговування тощо);
- **спеціальні** – пов’язані з дією особливих механізмів та економічних інструментів (державне регулювання, валютний курс);
- **позаекономічні** – чинять тиск на світові ціни протягом певного періоду часу. Ці фактори прямо не стосуються економіки, але впливають на динаміку у сфері міжнародної торгівлі (політичні, військові, соціальні).

Ціни світового ринку формуються під впливом різноманітних факторів, підсумковим результатом виступає реальна ціна конкретного товару.

У міжнародній торгівлі застосовуються **два види цін**: розрахункові ціни та ціни, що публікуються.

Розрахункові ціни – ціни, що визначаються індивідуально фірмами-експортерами на конкретні види промислових товарів.

Ціни, що публікуються – ціни, що повідомляються в спеціальних і фірмових джерелах інформації.

ТНК є основними суб’єктами МЄВ, які контролюють 2/3 міжнародної торгівлі. Внутрішньокорпоративна торгівля ТНК здійснюється за особливою категорією світових цін – **трансфертними цінами**. Трансфертні ціни – ціни, які відрізняються від ринкових. Це ціни внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами, які знаходяться в різних країнах світу. Цей різновид цін використовується для переказу прибутку і зменшення податків.

Трансфертні ціни є комерційною таємницею, мають здебільшого штучний характер і створюються не під впливом попиту та пропозиції, а виходячи з внутрішньокорпоративної політики.

Світові товарні ринки поділяються на **чотири головні типи**:

- ринок досконалої або чистої конкуренції;
- ринок чистої монополії;
- ринок монополістичної конкуренції;
- ринок конкуренції небагатьох постачальників (олігополія).

Перераховані типи ринків відрізняються один від одного чисельністю суб'єктів торгівлі, що має ключове значення при остаточному формуванні цін.

1. **Ринок досконалої (чистої) конкуренції** характеризується великою кількістю продавців і покупців на ринку однорідної продукції. Цьому типу ринку характерні такі ознаки:

- виробники посилюють свої конкурентні переваги за рахунок впровадження новітніх технологій, раціоналізації виробництва, зниження собівартості;
- поліпшується якість товарів, підвищується їхня споживча вартість;
- знижуються ціни на товари з метою утримання на ринку.

2. **Ринок чистої монополії** характеризується наявністю єдиного постачальника товару. Ціна товару визначається самим виробником. Як правило, він встановлює найвигідніший для нього рівень цін. Встановлення високих цін на товар чи послугу обумовлюється часто додатковими обмеженнями для покупців. Чиста монополія панує на ринках виняткових товарів (космічна галузь, окремі види продукції машинобудування та військово-промислового комплексу, діамантові вироби). *До прикладу*, монополістом тривалий період часу були США в космічній галузі. Компанія NASA (Національне управління з авіонавтики і дослідження космічного простору) повністю контролювала запуск комерційних супутників.

3. **Ринок монополістичної конкуренції** передбачає взаємодію великих монополій і значної кількості середніх, а то і малих фірм, які знайшли свою нішу на ринку. Для такого ринку характерні дві головні ознаки:

- кожен виробник випускає продукцію, яка відрізняється від фірми-конкурента. *Прикладом* може бути автомобільний ринок Європи, ціни якого прив'язані до групи провідних фірм Німеччини, Франції, Італії, США, Японії тощо;

- конкуренція не тільки внутрішньогалузева, але і міжгалузева. *До прикладу*, металургійна галузь і галузь хімічної промисловості через товари-субститути (замінники).

4. **Ринок конкуренції небагатьох постачальників** – олігополія. Цей ринок передбачає кілька фірм-постачальників, які ділять між собою ключові сегменти ринку. Роль дрібних фірм залишається незначною. Умовою існування такого ринку є укладені відповідні угоди, що передбачають зобов'язання для його учасників щодо обсягів виробництва і поділу ринку збуту, цінової політики, політики оплати праці тощо. Найбільш простою формою реалізації наведених зобов'язань є картель. *Прикладом* міжнарод-

ного картелю є діяльність ОПЕК (Організація країн-експортерів нафти), яка регулярно вносить корективи у процеси ціноутворення на світовому ринку нафти шляхом регулювання попиту і пропозиції на цей стратегічно важливий ресурс.

На формування цін в усіх типах ринків також вагомий вплив прямо чи опосередковано має державна політика. Вона проявляється у таких заходах:

- регулювання внутрішніх цін і тарифів;
- надання експортних субсидій, дотацій;
- митно-тарифна політика;
- використання антидемпінгових заходів і процедур;
- податкове регулювання;
- державне фінансування НДДКР;
- встановлення певних кількісних обмежень, наприклад, квот у зовнішній торгівлі переважно в рамках інтеграційних угруповань, торговельних блоків (союзів).

5.5. Засоби та способи платежу в міжнародній торгівлі

Між суб'єктами міжнародної економічної діяльності здійснюються міжнародні розрахунки, які є системою регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями.

Одним з головних інструментів у системі міжнародних розрахунків є вексель.

Вексель – це цінний папір, який засвідчує грошове зобов'язання векселедавця сплатити визначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю) після настання відповідного терміну.

При здійсненні розрахунків за зовнішньоторговельними операціями використовуються два види векселів: прості та переказні.

Простий вексель – документ, за яким боржник (векселедавець) бере на себе просте зобов'язання здійснити платіж кредиторві (векселедержателю) у зазначений термін, і в обумовленому місці.

Переказний вексель (тратта) – це письмове розпорядження векселедавця, направлене до платника векселя (трасата), згідно з яким трасат зобов'язаний сплатити певну суму в певний термін і в обумовленому місці власнику векселя. *До прикладу*, вексель може застосовуватися в електронних тендерах, як один з варіантів оплати за поставлений предмет закупівлі. Цей документ видається постачальнику в розмірі вартості фактично поставленого товару. У момент оформлення векселя зупиняються зобов'язання замов-

ника внести оплату за товар, і замість цього виникає зобов'язання сплатити вексель.

У міжнародних торговельних розрахунках широко використовуються чеки.

Розрахунковий чек – письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) установі банку, який веде його рахунок, сплатити чекодержателю зазначену в чеку суму коштів. Він є зручним для здійснення розрахунків у тому разі, коли імпортер не наважується віддати свої гроші, поки не отримає товар, а експортер не хоче передати товар до отримання гарантій платежу.

Для міжнародних продажів банківські перекази та кредитні картки є найбільш часто використовуваними варіантами оплати готівкою, доступними для експортерів.

Банківський переказ – це платіжне доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити вказану грошову суму на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Банківський переказ є складовим елементом чеків, векселів, інкасо, акредитивів.

Кредитна (пластикові) картка – це персоніфікований платіжний інструмент, що надає можливість використовувати свою картку як безготівкову оплату товарів і послуг, так і знімати готівку у відділеннях банків і банкоматах.

Цей засіб платежу широко використовується у практиці міжнародних розрахунків приватного характеру. Пластикові картки зручні у використанні та зберіганні.

Міжнародна платіжна система – це така платіжна система, в якій відбувається процес надсилання або отримання платежів з однієї країни в іншу. Це може бути оплата постачальнику або банку, і зазвичай передбачає обмін двох різних валют.

На світовому ринку можна знайти багато різних міжнародних платіжних систем. SWIFT і SEPA призначені лише для фінансових установ, які їх використовують для міжнародних операцій. Існують також платіжні системи, які використовуються для прийому платежів в інтернет-магазинах (*наприклад*, PayPal, Skrill або Alipay).

Найпопулярнішими міжнародними платіжними системами є системи SWIFT і TARGET.

Система SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) – це міжнародна міжбанківська фінансова телекомунікаційна система передачі фінансових повідомлень між банками. *Наприклад*, через неї банки

надсилають один одному доручення про переказ грошей. Завдяки цьому й самі банки, та його клієнти можуть перераховувати кошти по всьому світу. Платежі SWIFT вдало підходять для оплати закордонних покупок, бронювання готельних номерів, оплати навчання, відпочинку або лікування, а також для грошових переказів.

Основна ціль SWIFT – швидка та надійна передача банківської і фінансової інформації, її сортування і архівування на базі засобів обчислювальної техніки.

SWIFT надає такий спектр послуг:¹

- обмін стандартизованими фінансовими повідомленнями з фіксованим набором символів;
- передача масових платежів з довільним набором символів;
- обмін захищеними фінансовими повідомленнями власних форматів у режимі реального часу (online);
- об'єднання структурних підрозділів фінансової системи та її клієнтів у єдину закриту віртуальну мережу тощо.

Основні переваги SWIFT-платежів:

- швидкість здійснення переказів у будь-яку країну світу;
- надійність. Ця система бере на себе фінансову відповідальність за своєчасну доставку повідомлень;
- переказ, який дозволить здійснити платіж у будь-якій валюті;
- рентабельність;
- безпека.

Головним **недоліком** SWIFT є те, що за широку доступність переказів SWIFT доведеться заплатити достатньо високу ціну. Вартість тут незрівнянно вища і найчастіше визначається як відсоток від суми переказу, але з мінімальним і максимальним значенням. Ці значення встановлюються для кожної країни індивідуально.

TARGET (Trans-European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer System) – Транс'європейська автоматизована система валютних розрахунків у режимі реального часу. Ця система призначена для полегшення запровадження єдиної валютної політики, скорочення часу проходження транскордонних платежів, створення безпечного та надійного механізму для здійснення та підвищення ефективності платежів між країнами ЄС.

¹ Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Gribincea A., Лебедева С.Н., Shengelia T., Логвінова Н.С., Козак А., Притула Н.В., Осипов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. Міжнародна торгівля: підруч. 5-ге вид., перероб. та доповн. Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2021. С.267-268.

Переваги системи TARGET:

- здійснення операцій в реальному часі;
- надійна технологія SWIFT;
- вільний доступ.

Недоліки системи TARGET:

- відносно висока вартість;
- обмежена можливість обробки великих обсягів операцій.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 5

Міні-лексикон:

Сутність поняття міжнародної торгівлі. Форми міжнародної торгівлі. Методи міжнародної торгівлі. Ціноутворення у міжнародній торгівлі. Світова ціна. Вексель, чеки, банківські перекази, кредитні (пластикові) картки. SWIFT, TARGET.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. В які країни спрямовуються основні потоки експорту та імпорту промислових розвинутих країн світу? Чим це пояснюється?
2. Чому незважаючи на низьку ступінь залежності від міжнародної торгівлі деякі промислово розвинуті країни є основними учасниками світової торгівлі? Назвіть ці країни.
3. Як впливають на попит та пропозицію зміни в умовах торгівлі та чому?
4. Які фактори впливають на процес ціноутворення на світових ринках ?
5. Дослідити ціноутворення на різних світових товарних ринках.
6. Назвіть види державної політики у сфері зовнішньої торгівлі.
7. У чому полягає специфіка структури міжнародної торгівлі?
8. Як здійснюється регулювання міжнародних торгових відносин?
9. Проаналізуйте засоби платежу в міжнародній торгівлі.
10. Назвіть переваги та недоліки SWIFT і TARGET в міжнародній торгівлі.

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Для визнання торгівлі міжнародною, продаж товару – експортом, а купівлі – імпортом необхідно:
 - а) щоб власник товару сплатив мито;
 - б) щоб товар перетнув кордон держави і цей факт був зареєстрований у відповідній звітності;
 - в) щоб власник товару сплатив мито і цей факт був зареєстрований у відповідній звітності.
2. У міжнародній економіці товар розглядається як:
 - а) продукт матеріального виробництва;
 - б) продукт нематеріального виробництва;

- в) об'єкт попиту і пропозиції;
- г) об'єкт реального експорту та реального імпорту.

3. Розподіл товарів на «ринкові» та «неринкові» багато в чому залежить від:

- а) ринкових сил попиту та пропозиції;
- б) транспортних витрат на їх переміщення за кордон і від торговельних бар'єрів на цьому шляху;
- в) характеру споживання і ступеня оброблення;
- г) способу виготовлення.

4. Закупівля продукції, що супроводжується зворотнім постачанням з метою досягнення експортно-імпортного балансу називається...

- а) операцією зустрічної торгівлі;
- б) експортною операцією;
- в) імпортною операцією;
- г) операцією з давальницькою сировиною.

5. Консигнація, як форма продажу товарів за кордон призведе до ...

- а) зменшення затратної частини вартості товару, а тому сприяє зростанню конкурентоспроможності товару на світовому ринку;
- б) збільшення затратної частини вартості товару, а тому гальмує зростання конкурентоспроможності товару на світовому ринку;
- в) немає правильної відповіді.

6. До основних показників міжнародної торгівлі відносять:

- а) експорт, імпорт, зовнішньоторговельний обіг, сальдо торговельного балансу;
- б) експорт, імпорт, зовнішньоторговельний обіг, сальдо торговельного балансу, світові ціни;
- в) мито, квота, реекспорт, реімпорт;
- г) вірні а), в).

7. Виділяють такі методи міжнародної торгівлі:

- а) торгівля напряму, торгівля через посередників, міждержавна торгівля;
- б) торгівля напряму, міждержавна торгівля;
- в) торгівля через посередників, міждержавна торгівля;
- г) торгівля напряму, торгівля через посередників.

8. До інституціональних посередників відносять:

- а) міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, міжнародні торги, міжнародні ярмарки та виставки;

б) міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, міжнародні ярмарки та виставки;

в) міжнародні аукціони, міжнародні торги, міжнародні ярмарки та виставки;

г) міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, міжнародні торги.

9. За частотою проведення виставки бувають:

а) сезонні, періодичні, щорічні;

б) періодичні, щорічні;

в) кварталні, періодичні, щорічні;

г) щомісячні, щорічні, сезонні.

10. При продажу товарів, що швидко псуються (овочів, свіжої риби, квітів та ін.), використовується така форма аукціону:

а) аукціон з підвищенням ціни;

б) добровільний аукціон;

в) аукціон з пониженням ціни;

г) примусовий аукціон.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Дослідити вигоду від міжнародної торгівлі на рівні країни. Навести приклади.

2. Дослідити вигоду від міжнародної торгівлі для споживачів. Навести приклади.

3. Дослідити вигоди вітчизняних фірм від експортно-імпортних операцій.

4. Дослідити країни, які мають конкурентоспроможний експорт у світі.

5. Яка роль міжнародної торгівлі в економічному зростанні? Навести приклади.

6. Зробити моніторинг цін на кольорові метали на світових товарних біржах.

7. Зробити моніторинг цін на промислові та сировинні товари на світових товарних біржах.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Голландський аукціон – це спосіб реалізації товарів, при якому аукціоніст називає кожну наступну вищу ціну.

2. Структура та напрями зовнішньої торгівлі окремих країн розвиваються під впливом зміни конкурентоспроможності їхніх товарів на світовому ринку.

3. Міжнародна торгівля обґрунтовується спеціалізацією розвинених країн на виробництві та експорті високотехнологічних товарів, а спеціалізація країн, що розвиваються, – ресурсомістких товарів.

4. Світова ціна визначається точкою перетину кривих попиту та пропозиції.

5. Нині в міжнародній торгівлі суттєво скорочується частка сировинних товарів і різко підвищується частка готових виробів.

Рекомендована література до теми 5

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.33-44.

2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. [6-те вид.]. К.: Знання, 2006. С. 41-50.

3. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.:Знання, 2008. С. 86-95,111-115.

4. Циганкова Т.М., Петрашенко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001. 488с.

5. <https://www.wto.org> – сайт СОТ, який надає статистичні та аналітичні матеріали щодо сучасних тенденцій та закономірностей у розвитку міжнародних торговельних відносин та особливостей їхньої глобальної регуляторної системи, щорічник «International Trade Statistics».

6. <https://www.worldbank.org> – сайт групи Світового банку, який надає статистичні матеріали, різні звіти з інформацією щодо загального огляду світового розвитку, економіки, глобальних зв'язків. Можна ознайомитися зі статистичним щорічником «World Development Indicators».

7. <https://www.unctad.org> – сайт ЮНКТАД, на якому публікуються огляди аналітичного дослідження «World Investment Reprt» щодо міжнародних торговельних відносин.

8. <https://www.europa.eu.int> – сайт статистичної служби Європейської комісії (Євростат), основною публікацією на якому є щорічник «Eurostat Yearbook». Надається інформація, щодо політичної, економічної, соціальної діяльності країн ЄС та основних партнерах з економічного співробітництва.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ

Основні питання для вивчення:

- 6.1. Суть та класифікація послуг.
- 6.2. Особливості міжнародної торгівлі послугами.
- 6.3. Способи здійснення міжнародних операцій у сфері послуг.
- 6.4. Плюси та мінуси розвитку сфери послуг.
- 6.5. Регулювання міжнародної торгівлі послугами. Роль ГАТС.

6.1. Суть та класифікація послуг

Світовий ринок послуг – це диверсифікована система спеціалізованих ринків послуг, участь у якій беруть усі країни, де основним об'єктом виступають різні види послуг. Світовий ринок послуг існує на основі міжнародного поділу праці.

Частка послуг у ВВП розвинутих країн становить зараз близько 70%, а країн, що розвиваються, – 55%. У сфері послуг розвинутих країн світу зайнято понад 60 % працюючих.

Послуга – це продукт праці, створений у результаті угоди про купівлю-продаж. Іншими словами, послуга – це дія, результат якої споживається в процесі її надання.

Виробництво послуг має свої особливості. Воно може бути, а може і не бути пов'язане з товаром у його матеріальному вигляді. У зв'язку з цим розрізняють **два види послуг**¹:

- виробничі (матеріальні);
- невиробничі (нематеріальні).

Виробничі послуги пов'язані з матеріальними продуктами. Надання таких послуг за змістом не відрізняється від процесу праці в матеріальному виробництві. Другий вид послуг не пов'язаний з матеріальними продуктами і направлений безпосередньо на людину або її середовище.

¹ Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.46.

Є різні підходи до класифікації послуг. У міжнародній торгівлі розглядають понад 600 різновидів послуг, об'єднаних у такі класифікаційні групи:

1. Транспортні послуги (пасажирські, вантажні перевезення).
2. Послуги, пов'язані з поїздками, зокрема:
 - послуги, пов'язані з діловими поїздками;
 - послуги, пов'язані з особистими поїздками.
3. Зв'язок (наприклад, послуги поштового, телефонного, кур'єрського та іншого зв'язку між резидентами і нерезидентами).
4. Будівництво (будівництво об'єктів за кордоном).
5. Страхування (страхування нерезидентів страховими компаніями-резидентами).
6. Комп'ютерні та інформаційні послуги.
7. Фінансові послуги.
8. Роялті та ліцензійні платежі (наприклад, користування правами інтелектуальної власності: патент, копірайт, торгова марка тощо; використання оригіналів або прототипів (наприклад, фільмів) на основі ліцензії).
9. Особисті, культурні та рекреаційні послуги.
10. Послуги державних установ (адміністративні послуги).
11. Інші бізнес послуги (ділові, професійні, лізингові, консалтингові тощо).

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

Класифікація Світового банку передбачає поділ усіх послуг на дві групи¹:

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

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.156-157.

2. Нефакторні послуги, які включають решту видів послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги), не пов'язані з факторами виробництва.

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

Значимо, що надання послуг переважно відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій, в економічній сфері науковцями було запропоновано класифікувати послуги залежно від способу їх доставки споживачам:

- а) послуги, пов'язані з інвестиціями (банківські, готельні, ділові);
- б) послуги, пов'язані з торгівлею (транспортні, страхування);
- в) послуги, пов'язані одночасно з торгівлею та інвестиціями (зв'язок, будівництво, комп'ютерні та інформаційні послуги, особисті, культурні і рекреаційні послуги).

У країнах ОЕСР і публікаціях ЮНКТАД послуги поділені на 5 категорій:

1. Фінансові.
2. Інформаційні (комунікаційні).
3. Професійні.
4. Туристичні.
5. Соціальні.

6.2. Особливості міжнародної торгівлі послугами

Послуги мають **ряд особливостей**. До них можна віднести:

- невидимість;
- нерозривність процесу виробництва і реалізації;
- розрив у часі між фактом купівлі-продажу та фактом її споживання;
- як правило, неможливість накопичення, зберігання і транспортування;
- невідчутність на дотик;
- високий ступінь індивідуалізації залежно від вимог споживача;
- територіальна розрізненість їх виробника та споживача;
- отримання мультиплікаційного ефекту;
- торгівля переважно здійснюється на прямих контактах між виробниками послуг і їх споживачами;
- її регулювання здійснюється не на кордоні, а всередині країни відповідними положеннями внутрішнього законодавства;

- велика залежність обсягу послуг і їх вартості від складності та наукомісткості товарів;
- значно більша захищеність державою виробництва і реалізації послуг, ніж сфери матеріального виробництва і торгівлі;
- послуги, що надходять в особисте споживання (туризм, освіта, культура тощо), не можуть бути задіяні у господарському обороті.

Міжнародна торгівля послугами тісно пов'язана з міжнародним рухом капіталу, робочої сили, які, в свою чергу, неможливі без отримання різних видів послуг (банківських, транспортних, освітніх, медичних тощо).

Сфера послуг більш захищена державою від іноземної конкуренції, ніж виробнича сфера. *До прикладу*, транспорт, зв'язок, наука, освіта, охорона здоров'я у багатьох країнах перебувають у цілковитій або частковій державній власності.

Головними характеристиками послуг є те, що їх не можна, на відміну від товарів, побачити і відчутити на дотик; вони не піддаються збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни. Однак вищенаведений опис характеристик має обмеження. Деякі послуги можна побачити (наприклад, звіт консультанта на флешці), деякі з них зберігаються (наприклад, система телефонного автовідповідача).

Різниця між товарами і послугами полягає в тому, як, яким чином уряд надає захист власному виробнику. Якщо виробничі галузі промисловості захищені через встановлення тарифів, кількісних обмежень тощо, то сфера послуг відгороджується головним чином національними нормативами і правилами щодо прямих іноземних інвестицій і участі іноземних постачальників послуг у діяльності національних підприємств.

Лідерами у торгівлі послугами є найбільш розвинуті країни, на які припадає до 70% світового експорту послуг і понад 50% їх імпорту (США – 18,9% від загального обсягу експорту, ВБ – 6,3%, Німеччина – 6,83%, Японія – 5,45%, Італія та Франція – 6,72%, Нідерланди – 4,01%). До речі, на деякі з таких країн, зокрема США, Велику Британію, Німеччину і Францію припадає 44% усього світового експорту послуг.

Абсолютними споживачами на ринку послуг є країни, що розвиваються, за винятком хіба що кількох «нових індустріальних країн», або ринків, що виникають (emerging markets), таких як Південна Корея (інжинірингові, консалтингові й будівельні послуги), Мексика (туризм), Сінгапур (фінансові й банківські послуги). Безліч малих острівних країн спеціалізуються на туристичному й готельному бізнесі, що виступає мало не єдиним джерелом їхнього іс-

нування. *До прикладу*, Багамські острови, Барбадос, Домініканська Республіка, Ямайка тощо.

Велику частку у структурі ринку послуг займають туристичні й транспортні послуги, на які припадає приблизно 25% світової торгівлі послугами. Японії належить найбільший у світі торговельний флот, далі прослідковуються такі країни, як Велика Британія, Ліберія, Німеччина та Норвегія. Щодо Норвегії, де судноплавство становить 50% експорту послуг цієї країни. Безперечними лідерами у сфері сухопутного транспортування, перевезень і туризму є США, Велика Британія та Франція. За рахунок туризму формуються 50% прибутків від експортних операцій Канади, Італії та Швейцарії.

6.3. Способи здійснення міжнародних операцій у сфері послуг

Розрізняють **4 способи** здійснення міжнародних операцій у сфері послуг:

1. Транскордонне постачання (надання послуги через державний митний кордон).
2. Споживання за кордоном, тобто фізичне переміщення споживачів до країни-виробника.
3. Комерційна присутність.
4. Переміщення фізичних осіб-виробників послуг до країни споживання.

Перший спосіб передбачає, що ні виробник, ні споживач послуги не перетинають державний кордон, а тільки сама послуга. *До прикладу*, міжнародні грошові перекази.

Другий спосіб передбачає переміщення споживача послуги за кордон. *До прикладу*, отримання медичних послуг пацієнтом за кордоном чи отримання освітніх послуг студентом за кордоном тощо.

Третій спосіб – відкриття філій іноземних комерційних банків у третій країні.

Четвертий спосіб – виробник послуги перетинає кордон, а споживач послуги ні. *До прикладу*, гастролі артистів, акторів, які надають свої послуги за кордоном.

Можливі випадки, коли для надання послуги може використовуватися не лише один спосіб завдяки новітнім досягненням комунікаційних технологій та міжнародної електронної торгівлі. *До прикладу*, певна консультаційна послуга може бути надана технічними засобами телекомунікацій і безпосередньо присутніми фізичними особами.

6.4. Плюси та мінуси розвитку сфери послуг

Таблиця 6.1

Переваги та недоліки розвитку сфери послуг¹

Плюси	Мінуси
<ol style="list-style-type: none"> 1. Порівняно з матеріальним виробництвом сфера послуг є менш матеріало-, ресурсо- і енергомісткою. 2. Галузь послуг поглинає надлишок робочої сили, що виникає внаслідок підвищення ефективності роботи великих промислових підприємств. 3. Розвиток сфери послуг може сприяти вирішенню територіальних проблем економіки, <i>наприклад</i>, падіння виробничих потужностей виробництва в регіонах. 4. Розвиток сфери послуг сприяє більшій відкритості економіки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Потребує наявності великого стартового капіталу (<i>наприклад</i>, індустрія розваг, медицина, банківський сектор, транспортні послуги) і/або кваліфікованих кадрів (консалтинг, ІТ, фінансовий сектор, медицина, реклама). 2. Внаслідок збільшення обсягу сфери послуг частка виробництва в економіці зменшується. Наслідком для «сировинної» економіки може стати зростання імпорту товарів і збільшення від'ємного сальдо торговельного балансу. 3. Розвиток галузі послуг опосередковано впливає на екологію (відбувається прискорена індустріалізація ландшафтів – будівництво доріг, аеропортів тощо).

6.5. Регулювання міжнародної торгівлі послугами. Роль ГАТС

Держави застосовують різні інструменти торгової політики у сфері регулювання торгівлі послугами.

До таких заходів належать:

1. Обмеження на торгівлю послугами.
2. Обмеження на пересування людей і їхнє право здійснювати фахову практику за кордоном.
3. Обмеження на створення на внутрішньому ринку філій іноземних компаній, що надають послуги.
4. Обмеження на пересування споживачів послуг.
5. Існування монополій на надання певних видів послуг, визнаних державою, а іноді навіть здійснюваних нею.
6. Заборона державним органам закуповувати іноземні послуги.
7. Введення кількісних квот на імпорт іноземних послуг тощо.

Міжнародне регулювання торгівлі послугами відбувається на рівні двосторонніх угод (*наприклад*, про транспортне сполучення, перевезення та комунікації), багатосторонніх угод у межах об'єднань країн (ЄС) або на рівні міжнародних організацій, передусім ГАТТ/СОТ.

¹ Папп В.В. Ринок послуг як пріоритетний напрям розвитку економіки України та її регіонів URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/114994/06-Papp.pdf?sequence=1>

За результатами Уругвайського раунду переговорів у ГАТТ було підписано Генеральну угоду про торгівлю послугами (ГАТС), яка стала основою Світової організації торгівлі (СОТ). Набула чинності у 1995 році.

ГАТС регулює світову торгівлю послугами за допомогою встановлених правил і принципів. Вона спрямована на розширення торгівлі послугами на умовах гласності і поступової лібералізації, залучення в цю сферу все більшої кількості країн, що розвиваються, шляхом посилення потенціалу їх вітчизняної сфери послуг та підвищення її ефективності та конкурентоспроможності.

Цілі ГАТС¹:

- створити надійну та передбачувану систему міжнародних правил торгівлі послугами;
- сприяти поступовій лібералізації ринків послуг.

Фундаментальні принципи ГАТС застосовуються до всіх секторів послуг. Але є **два винятки**, зокрема:

- послуги, що надаються під час виконання державних повноважень на комерційній основі, такі як: схеми соціального забезпечення, охорона здоров'я, освіта;
- послуги, пов'язані з повітряним транспортом.

ГАТС також поширюється на всі послуги, що закуповуються всіма рівнями влади (центральним, регіональним, місцевим тощо).

Основні принципи ГАТС:

- застосування до міжнародної торгівлі послугами режиму найбільшого сприяння;
- прозорості регулювання (transparency of regulations);
- взаємного визначення кваліфікаційних вимог до постачальників послуг;
- правил щодо врегулювання монополій, ексклюзивних постачальників послуг (exclusive service suppliers) та іншої підприємницької діяльності, що обмежує конкуренцію;
- заходів лібералізації торгівлі, зокрема таких, які передбачають зростання ролі країн, що розвиваються.

Положення ГАТС поширюються на весь комплекс заходів, що застосовуються урядами країн-членів СОТ до послуг, що надаються на комерційній основі. Що стосується послуг, придбаних урядовими установами для власних потреб, то вони під його дію не підпадають, а регулюються Угодою про урядові закупівлі СОТ.

¹ The General Agreement on Trade in Services (GATS). URL: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/general-agreement-trade-services-gats#toc_0

Крім основної угоди ГАТС, міжнародну правову базу регулювання сфери послуг формує низка угод, що містить двосторонні та багатосторонні домовленості в різних сферах:

1. Міжнародні угоди про співпрацю в окремих галузях послуг, що діють у форматі міжнародних організацій (*до прикладу*, Організація міжнародної цивільної авіації – ІКАО, Міжнародна морська організація – ІМО, Міжнародна туристична організація – ЮНВТО).

2. Двосторонні та багатосторонні міждержавні торгово-економічні угоди, що включають окремі аспекти торгівлі послугами і руху капіталу, включаючи регіональні торговельні угоди РТС.

3. Галузеві двосторонні та багатосторонні угоди між країнами (про співробітництво в галузі морського транспорту, авіаперевезень, туризму, освіти, охорони здоров'я, космосу, телекомунікацій тощо).

4. Угоди про міждержавну взаємодію у сфері послуг у рамках різних регіональних інтеграційних об'єднань (ЄС, МЕРКОСУР, АСЕАН і т.д.) і міжнародних організацій (ОЕСР, ЮНКТАД).

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 6

Міні-лексикон:

Суть міжнародної торгівлі послугами. Передумови і фактори розвитку світового ринку послуг. Плюси та мінуси розвитку сфери послуг. Особливості міжнародної торгівлі послугами та динаміка її розвитку. Географічні напрями розвитку міжнародної торгівлі послугами. Регулювання міжнародної торгівлі послугами (ГАТС).

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Що таке послуги і чим вони відрізняються від товарів?
2. У чому відмінність факторних і нефакторних послуг?
3. Які заходи державної політики використовуються для обмеження доступу іноземних послуг на внутрішній ринок імпортуючої країни?
4. Які вилучення із національного режиму вважаються дискримінацією щодо іноземних послуг?
5. Назвіть види міжнародного туризму.
6. Назвіть засоби регулювання доступу на ринок.
7. Які види послуг використовуються в Україні?
8. Визначте поняття міжнародних транспортних послуг і наведіть їх класифікацію.
9. Суть, особливості та значення міжнародного ринку інформаційних послуг.
10. Особливості міжнародного франчайзингу, його динаміка та вплив на світовий ринок.

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Літаки України, здійснюючи рейс з України до США, здійснюють дозаправку в Ірландії. В цьому разі купівля палива вважається для України:
 - а) імпортом транспортної послуги;
 - б) імпортом товару;
 - в) імпортом забезпечуючої і допоміжної послуги;
 - г) усі відповіді правильні.
2. Вантажне судно під ліберійським прапором прямує з Лондона до Сінгапура із заходом в українські порти Миколаєва та Одеси. Цим судном микола-

ївський завод відвантажив верстати до Одеси. Перевезення вітчизняних верстатів іноземним судном є для України:

- а) імпортом транспортної послуги;
- б) експортом товару;
- в) орендою перевізника з екіпажем;
- г) усі відповіді правильні.

3. Українське торгове судно з експортним вантажем на борту пришвартувалося на Канарських островах з метою фарбування і профілактичного ремонту. Ремонт здійснюється спільним українсько-іспанським підприємством. Послуги з ремонту щодо України належать:

- а) до забезпечуючих і допоміжних послуг;
- б) експорту транспортних послуг;
- в) імпорту товару;
- г) усі відповіді правильні.

4. До оренди не належить:

- а) рентинг;
- б) франчайзинг;
- в) хайринг;
- г) лізинг.

5. Хайринг – це:

- а) довгострокова оренда на термін більший за один рік;
- б) середньострокова оренда на термін від кількох місяців до року;
- в) короткострокова оренда на термін від кількох днів до кількох місяців.

6. Транспорт, комп'ютерні та інформаційні послуги вимагають:

- а) нерухомості виробника та споживача;
- б) мобільності виробника та нерухомості споживача;
- в) мобільності споживача та нерухомості виробника;
- г) усі відповіді правильні.

7. Ринок послуг в країнах з перехідною економікою:

- а) розвивається;
- б) регресує;
- в) стабільний.

8. Скільки відсотків світового ВВП становлять послуги:

- а) 40%;
- б) 50%;

- в) 60%;
- г) 70%.

9. Яка з перерахованих країн є лідером світового туризму?

- а) Італія;
- б) Франція;
- в) США;
- г) Туреччина;
- д) Іспанія;
- е) Великобританія;
- є) Китай.

10. Основну роль у міжнародній торгівлі послугами відіграють:

- а) туризм, транспортні послуги;
- б) транспортні послуги, комунікаційні послуги;
- в) фінансові послуги;
- г) медичні та освітні послуги, туризм.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Міжнародна торгівля послугами: динаміка, структура та географічна спрямованість. Дати оцінку новим видам послуг (консалтинг, ділові, професійні послуги тощо).

2. Дослідити міжнародні послуги у сфері виробництва, кооперування та реклами. Навести приклади.

3. Проаналізувати діяльність франчайзингових мереж у різних регіонах світу та особливості сучасного рекламного бізнесу.

4. Основні економічні результати розвитку туристичного бізнесу для країн, що продукують туристичні послуги.

5. Основні тенденції розвитку міжнародного транспорту, транспортних мереж та транспортної інфраструктури країн світу (ЄС) (розглянути розвиток транспортних послуг в умовах російсько-української війни).

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Сфера послуг більше захищена державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва.

2. Більшість видів послуг базується на прямих контактах між їхніми виробниками і споживачами.

3. Не всі види послуг, на відміну від речових товарів, придатні для широкого залучення у міжнародний господарський обіг.

4. На світовому ринку послуг основним об'єктом виступають різноманітні види товарів.

5. У сфері МЕВ страхування найбільш розповсюджене, як інструмент відшкодування збитків і втрат, що виникають у процесі здійснення експортно-імпортних операцій.

Рекомендована література до теми 6

1. Дахно І.І., Бовтрук Ю.А. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: МАУП, 2002. С.18-23.

2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. [6-те вид.]. К.: Знання, 2006. С. 155-170.

3. Міжнародні економічні відносини: підруч. / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Л.П. Кудирко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 612 с.

4. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В.П. Галушко, Г.В. Хуленбрук, В.І. Артиш, О.В. Данілочкіна, О.А. Ковтун. К.: Нічлава, 2009. С.181-204.

5. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи; [2-ге вид., перероб. і доповн.]. Чернівці: Книги – XXI, 2007. С.247-277.

МІЖНАРОДНА ТОРГОВА ПОЛІТИКА. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Основні питання для вивчення:

- 7.1. Митно-тарифні інструменти регулювання.
- 7.2. Нетарифні інструменти регулювання ЗЕД.
- 7.3. Типи зовнішньоторговельної політики.
- 7.4. СОТ у сфері регулювання міжнародної торгівлі.

7.1. Митно-тарифні інструменти регулювання

Митний тариф визначається як:

- інструмент торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком;
- перелік ставок мита, що застосовуються до товарів, що переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;
- конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивезенні або ввезенні певного товару на митну територію країни. У цьому разі поняття митного тарифу цілком збігається з поняттям мита.

Митний тариф – основний і найдавніший інструмент зовнішньоторговельної політики. Це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, що завезені на митну територію країни, чи вивозяться за межі її території¹.

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

Мита виконують такі функції:

1) **фіскальну**, що стосується як імпортного, так і експортного мита, оскільки воно є однією зі статей дохідної частини державного бюджету. Ця функція вводиться для того, щоб отримати гроші для держави.

¹ Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Gribincea A., Лебедева С.Н., Shengelia T., Логвінова Н.С., Kozak A., Пригула Н.В., Осипов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. Міжнародна торгівля: підруч. 5-те вид., перероб. та доповн. Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2021. С.70-71.

2) **протекціоністську** (захисну), що стосується імпортного мита. Вводяться для скорочення чи усунення імпорту, таким чином, держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;

3) **балансуючу**, що стосується експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижчі світових.

Види мит:

1. За способом стягування:

- **адвалорні** – нараховуються у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом (*наприклад*, якщо ставка митного тарифу на імпортний товар становить 10 %, а вартість партії імпортних товарів — 3000 дол. США, то мито буде дорівнювати 300 дол. США);

- **специфічні** – нараховуються у встановленому грошовому розмірі за одиницю товару, що обкладаються митом (*наприклад*, 364 дол. США за 1 тону сирової нафти, експортний тариф);

- **комбіновані** – містять обидва названих види митного стягнення (*наприклад*, 30% від митної вартості, але не більше 15 дол. США за одиницю товару).

2. За об'єктом обкладання:

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

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

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

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

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

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

3. За характером:

- **сезонне (ввізне і вивізне) мито**, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі. Термін його дії не перевищує кількох місяців на рік (*наприклад*, в Україні – до чотирьох місяців з моменту встановлення);

- **спеціальне мито** – його застосовує держава в таких випадках:

- а) як захисне, якщо товари ввозяться на митну територію країни в таких кількостях чи на таких умовах, що завдають або загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам схожих чи безпосередньо конкуруючих товарів;
- б) як запобіжний захід стосовно учасників зовнішньоекономічної діяльності, що порушують державні інтереси в галузі, а також як захід для припинення несумлінної конкуренції;
- в) як захід у відповідь на дискримінаційні і (чи) недружні дії з боку іноземних держав, а також у відповідь на дії окремих країн, що обмежують здійснення законних прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності держави.

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

Сплачені суми спеціального мита можуть бути повернуті імпортерів за рішенням спеціальних органів (в Україні – Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі);

- **антидемпінгове мито**, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною, істотно нижчою, ніж у країні експорту в момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів. Антидемпінгове мито нараховується на товари, що є об'єктом застосування антидемпінгових заходів, і слугує тимчасовим збором для компенсації втрати від товарного демпінгу. Таке мито нараховується тільки після проведення антидемпінгового розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення збитків чи погрози нанесення шкоди вітчизняній економіці.

Розмір ставки антидемпінгового мита визначається:

- у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування;

- або як різниця між мінімальною ціною і митною вартістю цього товару (як різниця між цінами товару на внутрішньому і зовнішньому ринках). Під

мінімальною ціною розуміють ціну зазначеного товару, за якої його продаж не заподіє шкоди національному товаровиробникові.

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

Антидемпінгові мита встановлюються імпортуючою країною з метою протидії демпінгу, для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним. Нормальна вартість – це еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку. Вона, як правило, визначається на підставі цін, встановлених при здійсненні звичайних торгових операцій між незалежними покупцями в країні експорту;

- **компенсаційне мито**, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів, при виробництві чи експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди національним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів. Компенсаційне мито нараховується після проведення розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення істотного збитку національній економіці. Розмір ставки компенсаційного мита визначається:

- у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антисубсидійного розслідування;

- або різницею між мінімальною ціною і митною вартістю зазначеного товару.

Ставка компенсаційного мита не повинна перевищувати встановленого розміру субсидій.

Введення компенсаційних мит дозволяє вирівнювати умови торгівлі.

4. За походженням:

- **автономні** – мита, що вводяться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країни;

- **договірні** – мита, встановлені на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;

- **преференційні** – мита з більш низькими ставками порівняно з діючим тарифом; вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, які походять з країн, що розвиваються, чи країн, що створюють разом з цією країною митний союз чи зону вільної торгівлі, або утворюються в прикордонній торгівлі.

5. За типом ставок:

- **постійні** – це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;

- **змінні** – це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

6. За способом обчислення:

- **номінальні** – митні ставки, зазначені в митному тарифі;

- **ефективні (дійсні)** – реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпорتنі вузли і деталі цих товарів. Тобто це розмір ставки, який реально та ефективно захищає внутрішній ринок або регулює експорт і транзит.

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

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

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

Номінальна тарифна ставка може бути тільки позитивною, а ефективна – як позитивною, так і негативною, якщо тариф на імпорتنі компоненти значно вищий тарифу на кінцеву продукцію.

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

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

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

Чим вища відсоткова ставка імпортного тарифу в міру просування від сировини до готової продукції, тим вищий ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції.

7.2. Нетарифні інструменти регулювання ЗЕД

Нетарифні обмеження поширені в міжнародній торговій практиці. В наш час більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних бар'єрів, що створюють головну загрозу світовій торговій системі.

Нетарифне регулювання застосовується лише з такими цілями:

- захист національної економіки;
- дотримання міжнародної економічної безпеки;
- охорона життя та здоров'я людей;
- виконання міжнародних зобов'язань тощо.

Поширення нетарифних обмежень зумовлюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони не регулюються міжнародними угодами та договорами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо щодо тарифів, які регулюються СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару, і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита).

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

Кількісні обмеження – це адміністративна форма регулювання, що передбачає встановлення максимального обсягу товару певної номенклатури, який дозволений для експорту чи імпорту протягом визначеного часу.

До кількісних обмежень належить: **квотування, ліцензування, ембарго, «добровільне» обмеження експорту.**

Квотування – це кількісне обмеження на вартість або обсяг експорту/імпорту певного товару, накладене урядом країни-експортера чи країни-імпортера. Це обмеження може бути спрямоване на захист вітчизняних виробників від тимчасової нестачі певних матеріалів або як засіб пом'якшення світових цін на певні товари. *До прикладу*, яскравим прикладом квотування є протекціоністська політика Європейського Союзу щодо української агропромислової продукції у рамках функціонування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Квотами обмежується значне ввезення на митну територію ЄС українських продуктів, зокрема: меду, часнику, борошна, яловичини, свинини, м'яса птиці, цукру та інших товарів.

Квота є найбільш поширеною формою нетарифних обмежень.

Квота – це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу. Найширше використовуються квоти для регулювання імпорту сільськогосподарської продукції.

Квота, встановлена в розмірі, що дорівнює 0, означає **ембарго**, тобто заборону на імпорт чи експорт. *Наприклад*, у зв'язку з воєнним станом в Україні (станом на 2022 рік), для збереження рівноваги на внутрішньому ринку значущих мінеральних добрив уряд запровадив нульову квоту для їх експорту. Діє фактична заборона на вивіз добрив із України. Це стосується азотних, фосфорних, калійних та складних добрив.

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

За напрямом дії квоти поділяються на:

- **експортні квоти**, котрі вводяться урядом країни для запобігання вивезенню дефіцитної на внутрішньому ринку продукції (в Україні, *наприклад*, це руди і концентрати дорогоцінних металів, дорогоцінні і напівкоштовні камені, відходи і брухт дорогоцінних металів), а також для досягнення політичних цілей. Ці квоти застосовуються рідко;

- **імпортні квоти** – це обмеження на те, скільки конкретного товару або виду товару можна імпортувати в країну за певний період часу. Імпортні квоти є формою протекціонізму, яку уряди використовують для підтримки та захисту своєї вітчизняної промисловості, що вводяться урядом країни для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції; для досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту та пропозиції всередині країни, як відповідний захід на дискримінаційну торгівлю політику інших держав.

За масштабом охоплення квоти поділяються на:

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

- **індивідуальні** – це встановлена, в рамках глобальної квоти, квота кожної країни, що експортує чи імпортує товар. Вони встановлюються на підставі двосторонніх угод.

Економічні наслідки введення квот полягають у такому¹:

- квоти є більш ефективним, ніж тарифи, інструментом обмеження імпорту, їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що, в свою чергу, збільшує ціну товару. При незмінному обсязі імпорту внутрішнє виробництво і споживання зростають;

- квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими стосовно ціни товару;

- вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи зазвичай вимагають прийняття відповідного законодавства);

- квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції; стримують імпорتنу конкуренцію (тарифи її звичайно допускають).

Ліцензування експорту та імпорту передбачає видання державою імпортеру або експортеру через спеціально уповноважений державний орган дозволу (ліцензії) на ввезення чи вивезення певного товару протягом встановленого терміну.

Ліцензування служить²:

- кількісному регулюванню торгівлі – коли з видачею ліцензій надаються квоти, і в певний момент часу їх видача припиняється. В такому разі ліцензування є складовою частиною квотування: ліцензія є лише документом, що підтверджує право ввезти або вивезти товар у рамках отриманої квоти;

- контролю за імпортом та експортом. У такому разі воно є самостійним інструментом державного регулювання.

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

Основні види ліцензій:

- **разова ліцензія** – дозвіл на експорт чи імпорт терміном до 1 року, видана конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної операції;

- **генеральна ліцензія** – дозвіл на експорт чи імпорт того чи іншого товару протягом року без обмежень кількості угод;

- **глобальна ліцензія** – дозвіл на безперешкодне ввезення чи вивезення певного товару в будь-яку країну світу за визначений проміжок часу без обмеження кількості чи вартості;

¹ Максютенко І.Є. Нетарифне регулювання ЗЕД. URL: https://kvpubd.kiev.ua/wp-content/uploads/2022/08/kd_81_82_2810.pdf

² Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.72-73.

- **автоматична ліцензія** – дозвіл, який видається негайно після одержання від експортера чи імпортера заявки, що не може бути відхилена державним органом, на безперешкодне ввезення чи вивезення товару.

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

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

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

«Добровільне» обмеження експорту (ДООЕ) - це кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з торговельних партнерів обмежити (чи не розширювати) обсяг експорту, прийнятому в рамках міжурядової угоди про встановлення квот на експорт товару.

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

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

Згідно з класифікацією ЮНКТАД, розрізняють **три групи добровільних самообмежень**¹:

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.75.

1) добровільні самообмеження, які застосовуються в результаті угод між об'єднаннями промисловців зацікавлених галузей імпортуючих та експортуючих країн, при завуальованій підтримці урядів;

2) обмеження, встановлені шляхом прямих міжурядових переговорів, але які здійснюються також за згодою між експортерами та імпортерами;

3) обмеження, які встановлюються відповідно до міжурядових угод, що передбачають контроль урядів у країнах-експортерах за виконанням умов угод, зокрема за дотриманням зобов'язань щодо обсягів поставок та рівня цін.

Ембарго – це заборона чи обмеження експорту та / або імпорту товарів до держав. Це жорсткі санкції, які забороняють торгівлю певними товарами з країною, до якої вони застосовуються. Якщо на країну накладено ембарго, то вона не може продавати або купувати певні товари та технології, на які накладено ембарго. *Наприклад*, 15 квітня 2023 року уряди Польщі та Угорщини ухвалили рішення тимчасово заборонити імпорт зерна та низки інших продовольчих товарів з України з метою захисту власного сільськогосподарського сектору. Заборона була тимчасовою і тривала до 30 червня 2023 року. Зокрема, до Угорщини заборонили імпорт зернових та олійних культур з України, а до Польщі – зернових, молока, яєць та м'яса птиці.

Ембарго є інструментом покарання або впливу на країну, яка порушує норми міжнародного права (військова агресія, порушення прав людини тощо). Ці заходи є вимушеними, вони визнаються міжнародною практикою, виступають у відкритій та завуальованій формі. *До прикладу*, у зв'язку з російсько-українською війною, 5 грудня 2022 року почало діяти ембарго на морські постачання російської нафти до країн Євросоюзу.

Відкрита форма – це повна заборона торгівлі, граничний захід, який застосовується не тільки на основі рішення держави-імпортера, а й на основі рішень, узгоджених на міжнародному рівні (зазвичай на рівні ООН). *До прикладу*, після холодної війни США підтримали економічне ембарго проти Куби у зв'язку з порушеннями прав людини комуністичним урядом острівної держави.

До завуальованих заборон належать обмеження щодо заходу іноземних суден у внутрішні води або щодо продажу окремих товарів у роздрібній торгівлі країни.

Виділяють **три основні форми ембарго**:

- **торгове ембарго** – це коли безпосередньо забороняється експорт певних товарів або послуг;

- **стратегічне ембарго** – заборона стосується торгівлі товарами та технологіями військового призначення;

- **санітарне ембарго** – заборона вводиться з метою захисту людей, тварин або рослин. *До прикладу*, санітарні торгові обмеження, введені СОТ, забо-

роняють імпорт та експорт тварин і рослин, що знаходяться під загрозою зникнення.

Слід зауважити, що ембарго, як правило, не накладається на такі групи товарів, як продукти харчування та медичні вироби, що є життєво необхідними для населення.

Загалом такий вид санкцій по-різному впливає на країни. Якщо держава, до якої застосовуються подібні санкції, має розвинену економіку з диверсифікованими ринками збуту різних товарів, то наслідки будуть мінімальними. У разі, якщо у держави економіка є слаборозвиненою і не надто диверсифікованою, то накладені санкції на певні товари спричиняють безліч проблем.

Приховані види торговельних обмежень.

Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють приховані методи, їх ще називають методами прихованого протекціонізму.

До них належать: **технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, державні закупівлі, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів.**

Технічні бар'єри – це державні заходи контролю та обмежень, пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни. Вони являють собою національні стандарти якості, економічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до упакування і маркування товарів, вимоги про дотримання ускладнених митних формальностей, законів про захист споживачів і т.п.

Технічні бар'єри можуть встановлюватись у вигляді:

- стандартів;
- технічних норм і правил;
- вимог до безпеки товарів;
- вимог до упакування, маркування та інших технічних ознак продукції.

Прикладом технічних бар'єрів є заборона американського експорту консервованих овочів у Норвегію, оскільки ця країна не дозволяє ввозити харчові продукти, що містять окремі види солей. У свою чергу США не дозволяють імпортувати живих тварин і свіже м'ясо з країн, де траплялися випадки захворювання ящуром, навіть не звертаючи уваги на те, що худоба, про яку йдеться, вирощується в тій частині країни, де немає захворювання. Подібна ситуація характерна і для Аргентини. Товари, імпортовані в Канаду, повинні бути марковані англійською і французькими мовами з чіткими написами, що не стираються і не змиваються. Франція забороняє рекламу алкоголю, виготовленого з зерна (*наприклад*, шотландського віскі). В Україні заборонено використовувати окремі види харчових добавок і барвників під час виробництва продуктів харчування, хоча вони використовуються в ряді європейських країн.

Головна ознака всіх технічних бар'єрів – це те, що вони застосовуються для забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання товарів.

Внутрішні податки і збори – приховані методи торгової політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару й скорочення внаслідок цього конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вони знаходяться цілком у компетенції національних органів влади (центральных і місцевих). Державні і місцеві органи влади на імпортні товари можуть накладати податок на додаткову вартість, акцизний податок, а також вводити збори за митне оформлення, реєстрацію, портові збори і т.п.

Внутрішні податки та збори виконують фіскальну функцію – поповнення державного бюджету з метою наступного фінансування, зокрема державних органів, які відповідають за регулювання, контроль та спостереження за зовнішньоторговельною діяльністю.

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

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

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

Державні закупки – прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі за імпортні. Це збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників. Обсяги таких закупівель часто сягають 10-15% ВВП країни.

Як *приклад* можна навести встановлене американським урядом правило: «Купуй американське», що надає внутрішнім виробникам 50% переваги в різниці цін над іноземним виробником за контрактами Міністерства оборони і 12% – за іншими державними закупівлями.

Велика кількість товарів і послуг, безпосередньо закупаваних національними урядами, а також вплив, який вони здійснюють за допомогою цієї політики закупівель на державні і приватні фірми, зробили преференційну державну закупівлю однією з найбільш характерних ознак торгівлі в наш час, особливо це стосується високотехнологічних товарів і послуг. Міжнародні правила щодо здійснення державних закупівель відображені в Угоді про державні закупівлі, прийнятій у рамках СОТ.

Вимоги щодо вмісту місцевих компонентів¹. Цей метод прихованої торгової політики законодавчо встановлює частку кінцевого продукту, що повинна вироблятися національними виробниками, у разі призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Зазвичай цей метод використовують уряди країн, що розвиваються, щоб замінити імпорт внутрішнім виробництвом за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих. *До прикладу*, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський ринок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами.

Вимоги щодо місцевої участі не тільки обмежують імпорт, а й містять вимоги до іноземних інвесторів: зобов'язання закордонної фірми-інвестора експортувати певну частину виробленої продукції з приймаючої країни. Такі вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють встановленню нетарифних бар'єрів.

Фінансові методи торговельної політики.

Для стимулювання експорту у практиці міжнародної торгівлі використовуються **фінансові методи**, значна частина яких базується на прямому чи непрямому субсидуванні урядом країни національних експортерів. Метою фінансування як методу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників і експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку. Фінансування експорту здійснюється з таких джерел: державного бюджету, банків, фондів, самих експортерів і банків, які їх обслуговують.

Застосування фінансових методів значною мірою обмежене, оскільки багатосторонні домовленості у рамках СОТ вважають їх засобом недобросовісної конкуренції на світовому ринку. Проте більшість країн світу використовують різноманітні форми фінансування, яке здійснюється через ускладнені схеми.

До фінансових методів торгової політики належать: **демпінг, субсидії, експортне кредитування.**

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.81.

Демпінг – це процедура штучного заниження цін на експорт товарів, послуг. Найчастіше демпінгові ціни набагато нижчі ринкових, а іноді навіть не покривають собівартість. Отже, демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

Здійсненню демпінгу сприяють: розходження в попиті на товар у різних країнах; наявність певних передумов, що дозволяють виробникові встановлювати і диктувати ціни; торгові бар'єри і високі транспортні витрати, що дозволяє виробникові захистити зовнішній ринок, де він продає товар за низькими цінами, від внутрішнього ринку, де відбувається продаж товару за вищими цінами.

Цілі демпінгу можуть бути такими:

- проникнення, захоплення і утримання нового ринку;
- обхід конкурентів;
- отримання вигідного споживача;
- збут незатребуваної продукції.

В законодавстві різних країн зазвичай йдеться про два основних **види демпінгу**:

- ціновий;
- вартісний.

Ціновий є експортною реалізацією товару за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку. Вартісний є експортною реалізацією товару за ціною, нижчою за собівартість.

Згідно зі Світовою організацією торгівлі, демпінг є неприйнятним для міжнародної ділової практики, особливо у випадку заподіяння матеріальних збитків промисловості в країні-імпортері товарів, які демпінгуються. Незважаючи на те, що це прямо не заборонено, ця практика вважається поганим бізнесом і часто розглядається як метод витіснення конкуренції за товари, вироблені на певному ринку. Генеральна угода з тарифів і торгівлі та Антидемпінгова угода (обидва документи СОТ) дозволяють країнам захистити себе від демпінгу, дозволяючи тарифи у випадках, коли ці тарифи нормалізують ціну товару після його продажу на внутрішньому ринку.

Одним із таких *прикладів* суперечки щодо міжнародного демпінгу є конфлікт між сусідніми державами – Сполученими Штатами та Канадою, який став відомий як суперечка про хвойну деревину. Суперечка почалася в 1980-х роках з питання канадського експорту пиломатеріалів до США. Оскільки канадські хвойні пиломатеріали не регулювалися на приватних землях, як більшість пиломатеріалів Сполучених Штатів, ціни на виробництво були експоненціально нижчими. У зв'язку з цим уряд США стверджував, що нижчі ціни є канадською субсидією, у зв'язку з чим на пиломатеріали поширюватимуться закони про торговельні заходи, які протистоять таким субсидіям. Канада протестувала, і боротьба триває досі.

У міжнародній торговій практиці розрізняють кілька різновидів демпінгу¹:

- **постійний демпінг** – постійний експорт (реалізація) товарів за ціною нижче ринкової;
- **спорадичний (випадковий) демпінг** – періодична реалізація зайвого товару, кількість якого перевищує рівень попиту на внутрішньому ринку;
- **навмисний демпінг** – тимчасове зниження цін на продукцію, що експортується, з метою закріплення на ринку, витіснення конкурентів і згодом встановлення монопольної ціни. В такому разі товар може продаватися за ціною, нижчою від собівартості;
- **зворотний демпінг** – реалізація товарів на зовнішньому ринку за завищеними цінами порівняно з внутрішнім ринком. Досить рідкісне явище, зазвичай спостерігається в результаті валютних коливань;
- **взаємний демпінг** – зустрічна торгівля товарами за заниженими цінами двох країн. Спостерігається, коли продаж одного певного товару в кожній з країн монополізований.

Демпінг може здійснюватися державою або приватними компаніями в розрахунку на компенсацію поточних збитків доходами в майбутньому, коли буде досягнута бажана мета. Тому здебільшого мова йде про одноразове явище демпінгу. Іноді ця стратегія використовується, якщо розмір потенційних збитків може перевищити демпінгові втрати.

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

Більшість країн ставляться до демпінгу негативно. В першу чергу це тому, що він порушує правило чесної конкуренції і дає можливість іноземному торговцю миттєво обійти всіх місцевих. Тому на допомогу приходять спеціальні антидемпінгові мита, якими обкладаються товари. Демпінг шкідливий і для економіки місцевого масштабу. Занижені ціни на послуги для збільшення ринкової частки тягнуть за собою аналогічні спроби з боку інших підприємств, що негативно позначається на розвитку галузі зокрема і ринку схожих послуг в цілому.

Субсидії є звичайним та досить поширеним інструментом реалізації економічної політики урядів, який використовується для розв'язання широкого спектру проблем і досягнення різноманітних цілей, обумовлених особливостями соціально-економічного розвитку країн.

Субсидія – це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, в результаті

¹ Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі. URL: https://pidru4niki.com/15660212/ekonomika/netarifni_metodi_regulyuvannya_mizhnarodnoyi_torgivli

якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Цілі застосування субсидій:

- вирівнювання виробничих, економічних і соціальних умов окремих регіонів країни;
- підтримки зайнятості, сприяння підготовці та перепідготовці кадрів і прогресивним змінам у структурі ринку праці;
- впровадження комплексних економічних і соціальних програм, спрямованих на прискорення розвитку у країнах, що розвиваються;
- сприяння реструктуризації певних секторів економіки з метою досягнення цілей соціальної політики;
- підтримки науково-дослідних програм;
- підтримки становлення нових галузей та експортних виробництв, сприяння залученню інвестицій, розвитку інфраструктури тощо.

Таблиця 7.1

Класифікація основних видів субсидій та їх характеристика¹

Види субсидій	Характеристика
<i>З погляду механізмів здійснення підтримки</i>	
Прямі субсидії	Безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції, що дорівнюють різниці між його витратами й отриманим доходом. Прямі субсидії суперечать міжнародним угодам і заборонені СОТ.
Непрямі субсидії	Приховане дотування експортерів через надання пільг щодо сплати податків, пільгові умови страхування, повернення імпортних мит і т.п.
Перехресні субсидії	Дотування однієї галузі або сектору економіки за рахунок іншої галузі або сектору за допомогою заходів державного регулювання. Часто це здійснюється шляхом перерозподілу коштів між галузями через механізм цін.
<i>З погляду отримувачів субсидій</i>	
Внутрішні субсидії	Це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним з найбільше замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішніх цін і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної економіки виникають через те, що: а) внаслідок одержання субсидії неефективні місцеві товаровиробники мають можливість продавати свій товар; б) субсидії фінансуються за рахунок бюджету, тобто за рахунок податків).

¹ Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні субсидії, експортні кредити, спеціальні імпортні процедури. URL: https://pidru4niki.com/1028070253850/ekonomika/finansovi_zasobi_netarifnogo_regulyuvannya_eksportni_subsidiyi_eksportni_krediti_spetsialni_importni_pr

Продовж. табл. 7.1

Експортні субсидії	Це бюджетне фінансування національних експортерів, що дозволяє їм продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.
<i>З погляду об'єкта субсидування</i>	
Субсидування затрат	Дотування використовуваних матеріалів, затрат на зарплату, проведення досліджень, створення та використання інфраструктури.
Субсидування товару	Прямі чи непрямі субсидії, які надаються залежно від обсягу виробництва чи експорту.
Субсидування споживання	Субсидування використання відходів або місцевої сировини та компонентів.
Субсидування перебування структурного виробництва	Субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою.
Субсидування окремих регіонів	Субсидії найбільш відсталим в економічному та соціальному розвитку регіонам.
<i>З погляду законності застосування згідно з Угодою про субсидії та компенсаційні заходи (СКЗ)</i>	
«Заборонені» субсидії	Обумовлені показниками експортної діяльності або переважним використанням вітчизняних товарів перед імпортними. Стосовно таких субсидій передбачається спеціальний порядок врегулювання суперечок, основними рисами якого є: прискорений розгляд справи органом з розв'язання суперечок і безумовне скасування субсидій, визнаних «забороненими».
Субсидії, які дають підстави для вживання заходів	У разі, якщо субсидії викликають негативні наслідки, а саме: - шкоду національній економіці імпортуючої країни-члена СОТ; - серйозну шкоду інтересам інших країн-членів СОТ.
Субсидії, які не дають підстав для вживання заходів	Субсидії, які не підпадають під одну з трьох таких категорій допомоги: - допомога на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (до 75% від їх вартості після початку виробництва); - допомога, яка надається у рамках програм регіонального розвитку; - допомога, яка сприяє адаптації наявного обладнання до нових екологічних вимог.

У світі зростає кількість випадків боротьби із субсидованим експортом. Однак кількість антисубсидійних розслідувань збільшується повільнішими темпами порівняно з антидемпінговими справами. Найбільша кількість справ розглядається Європейською Комісією, США, Канадою, Чилі. США вважається традиційним користувачем антисубсидійних розслідувань (у середньому 20 розслідувань за рік). *До прикладу*, головні країни, проти яких відкриті справи, – Індія, Тайвань, Таїланд, Індонезія. Половина всіх антисубсидійних розслідувань пов'язана з використанням сталевих виробів, інші справи стосуються секторів хімії, тканин, металів, продуктів харчування.

Експортні кредити – кредити, що надають фірми-експортери, банки або уряди для обслуговування та заохочення експорту. Сутність цих кредитів полягає у відстроченні платежу, що полегшує покупцеві придбання товару. Такий кредит являє собою інструмент просування товару на світовий ринок. Для приховання експортних субсидій уряди використовують експортне кредитування, що передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту вітчизняними товаровиробниками.

Експортні кредити надаються як покупцеві, так і продавцю. Найпоширеніші – кредити покупцеві. Це переважно короткотермінові кредити з відстроченням платежу на 2-6 міс., рідше – до 1 року. Практикуються в торгівлі споживчими та сировинними товарами. Середньотермінові (до 5 років) і довготермінові (понад 5 років) кредити надають для фінансування експорту машин і устаткування. Кредит продавцю надається переважно виробникам устаткування впродовж періоду виробництва замовленої іноземним партнером продукції. Це кредити попереднього фінансування за твердою відсотковою ставкою, що дають можливість самим експортерам відстрочувати платежі.

Надання експортних кредитів здійснюється у вигляді:

- субсидованих кредитів вітчизняним експортерам. Такі кредити видаються державними банками під відсоткову ставку, нижчу за ринкову;
- державних кредитів іноземним імпортерам при обов'язковій умові закупівлі товарів тільки у фірм країни, що надала такий кредит.

Види експортних кредитів:

- **короткострокові** (до 1 року для кредитування експорту споживчих товарів та сировини);
- **середньострокові** (від 1 до 5 років для кредитування експорту машин та обладнання);
- **довгострокові** (понад 5 років для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів).

Експортний кредит – важливий фактор сучасної зовнішньої торгівлі, що суттєво впливає на конкурентоздатність продукції, оскільки продавець пропонує не лише товар, а й певне фінансування його закупівлі.

7.3. Типи зовнішньоторговельної політики

Залежно від масштабів втручання держави у міжнародну торгівлю розрізняють **два типи зовнішньоторговельної політики:**

- політика вільної торгівлі (фритредерство);
- політика протекціонізму.

Політика вільної торгівлі – це політика мінімального втручання держави у зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Це ліберальна політика держави, яка передбачає вільний

рух товарів і послуг між країнами, без застосування торговельних бар'єрів до ввезення та вивезення іноземних і вітчизняних товарів. Митні органи виконують лише реєстраційні функції. Цю політику проводять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємцям витримувати конкуренцію.

Аргументи на користь вільної торгівлі:

- обмеження монополізму;
- поліпшення якості продукції;
- формування високих стандартів життя;
- посилення конкуренції;
- використання виробничих ресурсів;
- розширення свободи вибору для споживачів.

Негативні наслідки вільної торгівлі:

- загрози для внутрішньої макроекономічної стабільності від циклічних коливань кон'юнктури світового ринку;
- збут низькоякісної і морально застарілої продукції іноземних виробників;
- нав'язування невластивих для населення певної країни споживацьких смаків тощо.

Протекціонізм – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції з використанням системи обмежень імпорту.

Реалізуючи політику протекціонізму, держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва. З іншого боку, така політика може призвести до застійних явищ, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, що, своєю чергою, веде до падіння конкурентоспроможності національних товарів. За такої політики посилюється нелегальне ввезення товарів контрабандою. Крім того, торгові партнери можуть вжити відповідних заходів щодо експорту товарів цієї країни, що завдасть її економіці збитків. Протекціонізм переважає в зовнішньоторговельній політиці країн, що розвиваються.

Виділяють кілька форм протекціонізму¹:

- **селективний** – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- **галузевий** – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільськогосподарства;
- **колективний** – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
- **прихований** – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

¹ Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001. 488с.

Стосовно того, що і для якої країни краще – політика вільної торгівлі чи протекціонізм, єдиної точки зору не існує. Країни намагаються проводити гнучку зовнішньоторговельну політику, застосовуючи як методи протекціонізму, так і політику вільної торгівлі.

Для регулювання своєї зовнішньої торгівлі кожна держава законодавчо встановлює певні правила та умови зовнішньоторговельної політики. Ними держава намагається забезпечити найсприятливіші умови національним товаровиробникам, створити необхідні умови для вивезення національних товарів на ринки інших країн та обмежити ввезення іноземних товарів в свою країну. Так держава відчутно впливає на загальний стан експортно-імпортних відносин.

Таблиця 7.2

Переваги та недоліки політики протекціонізму і вільної торгівлі¹

	Політика вільної торгівлі	Протекціонізм
Переваги	Дозволяє уникати втрат від викривлень у виробництві та споживанні, пов'язаних із митним захистом.	Держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва.
	Дає можливість підвищувати рівень і якість життя, оскільки розширює межі міжнародної спеціалізації відтворення на базі порівняльної переваги.	Підвищує рівень використання національних ресурсів.
	Створює кращі передумови для розширення ринку	Покращує «умови торгівлі» і збільшує економічні вигоди.
	Дає можливість оптимізувати розподіл виробничих ресурсів між країнами та ін.	Дозволяє пом'якшити кризу в тих галузях, які переживають труднощі у своєму економічному розвитку та ін.
Недоліки	Якщо у країні-експортері чиста вигода виникає в результаті перевищення вигод виробників над втратами споживачів продукції, то у країні-імпортері, навпаки, загальний приріст добробуту забезпечується за рахунок більшого виграшу споживачів, а виробники продукції, що конкурують з імпортом, несуть втрати.	Може призвести до застійних явищ у виробництві, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, падіння конкурентоспроможності національних товарів, посилюється нелегальне ввезення товарів (контрабанда).
	Можлива зростаюча економічна залежність від інших держав внаслідок поглибленої міжнародної спеціалізації.	Проблеми, що пов'язані з ліквідацією неперспективних галузей економіки та застосуванням програм диверсифікації.

Існує ще одна форма зовнішньоторговельної політики – «**лесе-фер**» (фр. laissez-faire «залишити в спокої», «дозволити вам робити») – політика державного невтручання в економіку і свободу конкуренції. Цей «принцип невтру-

¹ Митно-тарифне регулювання експортно-імпортних операцій. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/page9.html

чання» – економічна доктрина, згідно з якою економічне втручання та державне регулювання економіки мають бути мінімальними.

Витоки «laissez-faire» пов'язують з фізіократами, групою французьких економістів XVIII століття, які вважали, що державна політика не повинна втручатися у функціонування природних економічних явищ та процесів.

Рушійний принцип цієї політики полягає в тому, що чим менше держава залучена в економіку, тим кращим буде бізнес, і, відповідно, суспільство в цілому.

Завдяки політиці «laissez-faire» країни усувають усі торговельні бар'єри. *Наприклад*, більшість країн стягує податок на імпортовані товари, як правило, за різними ставками залежно від товару. Економіка «laissez-faire» усуває такі бар'єри та натомість дозволяє ринку приймати рішення самостійно.

7.4. СОТ у сфері регулювання міжнародної торгівлі

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

Світова організація торгівлі (далі-СОТ) є єдиною глобальною міжнародною організацією, яка займається правилами торгівлі між державами. Ключовими є угоди СОТ, узгоджені та підписані більшістю торговельних країн світу та ратифіковані їхніми парламентами.

СОТ налічує вже понад півтори сотні членів. Штаб-квартира СОТ знаходиться в Женеві (Швейцарія). Очолює СОТ генеральний директор. **ЦІКАВО.** З 1 березня 2021 року посаду генерального директора обіймає нігерійська економістка та експертка з міжнародного розвитку Нгозі Оконджо-Івеала. Вона стала першою жінкою та першим представником Африки на цій посаді.

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

Функції СОТ:

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

Основні функції СОТ зафіксовані Марракеською угодою про заснування цієї організації.

Основними напрямками діяльності СОТ є:

- ведення переговорів щодо зменшення або усунення перешкод для торгівлі (імпортні тарифи, інші бар'єри для торгівлі) та узгодження правил, що регулюють ведення міжнародної торгівлі (*наприклад*, антидемпінгові мита, субсидії, стандарти продукції тощо);
- адміністрування та моніторинг застосування узгоджених правил СОТ щодо торгівлі товарами, торгівлі послугами та пов'язаних з торгівлею прав інтелектуальної власності;
- моніторинг та перегляд торгової політики країн-членів, а також забезпечення прозорості регіональних і двосторонніх торгових угод;
- вирішення суперечок між країнами-членами щодо тлумачення та застосування угод;
- підвищення кваліфікації державних службовців країн, що розвиваються, у питаннях міжнародної торгівлі;
- сприяння процесу вступу близько 30 країн, які ще не є членами організації;
- проведення економічних досліджень і збір та розповсюдження даних про торгівлю на підтримку інших основних напрямків діяльності СОТ;
- роз'яснення та навчання громадськості щодо СОТ, її місії та діяльності.

Основоположними принципами СОТ, є такі: прагнення до відкритості національних кордонів, гарантія принципу найбільшого сприяння та недискримінаційного ставлення з боку країн-членів один до одного, а також прозорість та справедлива конкуренція. Відкриття національних ринків для міжнародної торгівлі, за виправданими винятками або з достатньою гнучкістю, заохочуватиме і сприятиме сталому розвитку, підвищуватиме добробут людей, зменшуватиме бідність і сприятиме миру та стабільності. Водночас таке відкриття ринку має супроводжуватися розумною внутрішньою та міжнародною політикою, яка сприяє економічному зростанню та розвитку відповідно до потреб та прагнень кожного члена СОТ.

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

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 7

Міні-лексикон:

Тарифне та нетарифне регулювання міжнародних торговельних відносин. Мито, митний тариф, тарифна ескалація. Ембарго, квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту. Технічні бар'єри, внутрішні податки та збори, державні закупівлі, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів. Субсидія, експортне кредитування, демпінг. СОТ.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Розкрити дію основних інструментів державної політики щодо зовнішньої торгівлі.
2. Розкрити суть митно-тарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі.
3. Розкрити суть нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі.
4. Дослідити типи торговельної політики різних країн світу.
5. Торговельні війни сучасності: причини, особливості та наслідки.
6. Торгова дискримінація у МЕВ. Навести приклади.
7. У чому полягає різниця між політикою вільної торгівлі та протекціонізмом?

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Оберіть правильно визначене торговельне сальдо країни, при умові що експорт становив 20157,6 млн.дол.США, імпорт – 23330,2 млн. дол. США:
 - а) 43487,8 млн.дол.США;
 - б) -3 172,6 млн. дол.США;
 - в) 3 172,6 млн. дол.США.
2. До кількісних методів торгової політики належать:
 - а) квотування, ліцензування, правові режими, добровільні обмеження;
 - б) квотування, ліцензування, добровільні обмеження;
 - в) субсидії, кредитування, ліцензування.
3. До функцій митного тарифу не відносять:
 - а) фіскальну;
 - б) перерозподільчу;

- в) балансує;
- г) протекціоністську.

4. Ефект доходів при застосуванні митних тарифів полягає:

- а) у збільшенні обсягів доходів бюджету;
- б) збільшенні обсягів доходів споживачів;
- в) збільшенні обсягів доходів внутрішніх виробників.

5. Наслідки для країни після введення нею митного тарифу на імпорт:

- а) завжди приносить додатковий дохід державі;
- б) завжди приносить додатковий вигравш виробникам імпортозамінної продукції;
- в) завжди погіршує добробут споживачів цієї країни;
- г) всі відповіді вірні;
- д) всі відповіді вірні, крім б).

6. Спорадичний демпінг – це:

- а) завищення цін на експорт порівняно з цінами на товари на внутрішньому ринку;
- б) епізодичний продаж зайвих запасів товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами;
- в) тимчасове умисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін;
- г) постійний експорт товарів за ціною, нижче справедливої.

7. Якщо Словаччина – мала країна щодо споживання пшениці, то введення імпортного тарифу на цей товар приведе:

- а) до зростання цін на пшеницю на світовому ринку;
- б) падіння цін на пшеницю на світовому ринку;
- в) не вплине на світові ціни на пшеницю.

8. Пільги фінансового характеру, що надаються державою експортерам для розширення вивезення товарів за кордон, – це:

- а) дотації;
- б) демпінг;
- в) експортні субсидії;
- г) премії.

9. Технічні бар'єри – це:

- а) збільшення рівня митного оподаткування товарів за ступенем зростання їх обробки;

б) приховані методи торгової політики, які виникають у зв'язку з тим, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила побудовані так, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону;

в) грошова виплата, направлена на підтримку національних виробників і непряму дискримінацію імпорту.

10. Хто є лідерами у використанні нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі?

- а) слаборозвинуті країни;
- б) високорозвинуті країни;
- в) країни з перехідною економікою.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Дослідити економічні наслідки введення мит для різних країн світу. Навести приклади.

2. Дослідити економічні наслідки політики протекціонізму для країн світу.

3. Дослідити економічні наслідки політики вільної торгівлі для країн світу.

4. Проаналізувати тарифні квоти та нетарифні заходи в рамках ПВЗВТ Україна-ЄС.

5. Дослідити наслідки введення торгового ембарго для країни. Навести приклади по конкретній країні.

6. Глобальні виклики та загрози у сфері регулювання міжнародної торгівлі.

7. Доцільність реформування СОТ в сучасних реаліях. Аргументи за та проти.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Добровільне самообмеження встановлюється не урядами держав, а галузю промисловості в країні, що експортує.

2. Субсидії збільшують витрати виробників, вони впливають на міжнародну торгівлю шляхом штучного покращення конкурентоспроможності визначеної фірми на експортних ринках.

3. Країна, яка має значну частку у світовій торгівлі та застосовує ембарго, страждає від нього менше, ніж мала країна.

4. Поширення нетарифних обмежень зумовлюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони регулюються міжнародними угодами.

5. Чим вища відсоткова ставка імпортного тарифу в міру просування від сировини до готової продукції, тим вищий ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції.

Рекомендована література до теми 7

1. Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Grîbincea A., Лебедева С.Н., Shengelia T., Логвінова Н.С., Kozak A., Притула Н.В., Осипов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. Міжнародна торгівля: підруч. 5-те вид., перероб. та доповн. Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2021. С.66-92.

2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. [6-те вид.]. К.: Знання, 2006. С.57-98.

3. Міжнародні економічні відносини: підруч. / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Л.П. Кудирко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 612 с.

4. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задої, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.123-141.

5. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Знання, 2008. С.97-105.

6. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001. 488с.

7. <https://www.wto.org> – сайт СОТ. Інформація про цілі, завдання, напрями та результати діяльності.

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

Основні питання для вивчення:

- 8.1. *Суть та причини міжнародного руху капіталу.*
- 8.2. *Форми міжнародного руху капіталу.*
- 8.3. *Наслідки міжнародного руху капіталу.*
- 8.4. *Механізми регулювання міжнародного руху капіталу.*

8.1. Суть та причини міжнародного руху капіталу

Важливою формою міжнародних економічних відносин є міждержавне переміщення капіталу або його вивезення. Це процес вилучення частини капіталу з національного обороту країни і застосування його в міжнародній економічній діяльності.

Міжнародний рух капіталу – це переміщення і функціонування капіталу за кордоном певної вартості у товарній чи грошовій формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди.

Розрізняють експорт та імпорт капіталу.

Експорт капіталу – це одностороння міграція капіталу з однієї країни в інші з метою отримання економічної вигоди.

Імпорт капіталу – ввезення з-за меж країни капіталу у будь-якій формі з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності.

Міжнародна міграція капіталу зумовлена **зовнішніми та внутрішніми причинами**. Одні з них викликають необхідність чи потребу його вивезення за кордон, а інші – ввезення з-за кордону. Дослідження показують, що причини експорту та імпорту капіталу переважно перетинаються, хоча їхні остаточні ролі бувають різними. Мета залучення іноземного капіталу визначається пріоритетами, що встановлені програмами економічного розвитку країни.

В основі міжнародної міграції капіталу лежить бажання отримати більший прибуток, ніж у країні походження капіталу, або забезпечити високоефективну роботу національних підприємств.

Рух капіталів зумовлений рядом причин:

- інтернаціоналізація господарського життя;
- незбіг попиту і пропозиції капіталу в різних регіонах світової економіки;
- загострення проблем сировинних ресурсів;
- різниця в цінах на фактори виробництва в різних країнах;
- відносний надлишок капіталу на внутрішньому ринку і відсутність умов для його ефективного використання;
- обмеження внутрішнього ринку або несприятливі умови для ефективного застосування капіталу;
- бажання обійти тарифні та нетарифні бар'єри, які є у звичайному комерційному експорті;
- захист грошей від інфляції;
- технологічне лідерство, що сприяє поширенню найновіших технологій;
- необхідність технічного переозброєння та модернізації національних підприємств;
- прагнення компанії до географічної диверсифікації капіталовкладень з метою зниження ризиків і підвищення конкурентоспроможності;
- поява можливості більш вигідного збільшення капіталу за кордоном;
- прагнення власників капіталу застосувати його там, де існують низькі ціни на сировину; на матеріали; на енергію; на транспорт; на напівфабрикати і т.д.;
- економія фінансових ресурсів від застосування більш низьких митних тарифів і пільгових тарифних мід у країнах, куди переміщується капітал;
- можливість стабільного постачання національних підприємств імпортною сировиною;
- прагнення забезпечити збереження і чистоту навколишнього середовища в країнах-експортерах капіталу;
- зацікавленість у природних ресурсах інших країн для забезпечення сировиною своїх підприємств;
- відмінності в екологічних нормативах і стандартах різних країн, що сприяє вивезенню або створенню екологічно шкідливих виробництв у інших країнах для забезпечення своїх потреб;
- існування різних шляхів і форм міжнародного руху капіталу і його більш ефективного застосування за кордоном.

Цілі вивезення капіталу:

1. Отримання підприємницького прибутку.
2. Отримання відсотків за позичковий капітал.

3. Прагнення контролювати діяльність підприємств, частину місцевого ринку.

4. Прагнення на довгостроковий період забезпечити задоволення своїх економічних, політичних та інших інтересів на території тієї чи іншої країни.

При здійсненні експорту капіталу суб'єкти керуються економічною доцільністю, що полягає в:

- одержанні додаткових прибутків;
- установленні контролю над іншими об'єктами;
- обході протекціоністських бар'єрів на шляху руху товарних потоків;
- наближенні виробництва до нових ринків збуту;
- одержанні доступу до новітніх технологій;
- збереженні виробничих секретів шляхом створення закордонних філій;
- економії на податкових платежах (наприклад, при створенні підприємства в спеціальних економічних зонах);
- зниженні витрат на охорону навколишнього середовища.

Економічна доцільність імпорту капіталу:

- отримання нових технологій при порівняно низьких витратах;
- порівняно швидкий розвиток виробництва;
- залучення додаткових валютних ресурсів;
- розширення науково-технічного потенціалу;
- створення додаткових робочих місць;
- розширення експорту, розвиток сфери послуг, набуття іноземного досвіду в господарюванні;
- поповнення національного бюджету країни.

Негативний бік імпорту капіталу:

- можливість стати сировинним донором;
- іноземне втручання у національну банківську систему;
- захоплення іноземним капіталом основних сфер економіки країни;
- вивезення у прихованому виді прибутків з країни;
- певна втрата політичної свободи.

8.2. Форми міжнародного руху капіталу

Міжнародний рух капіталу здійснюється у **таких формах:**

1. Приватного і державного капіталу залежно від того, вивозиться він приватними або державними організаціями і компаніями.

2. Позичкового і підприємницького капіталу. Позичковий капітал дає його власникові дохід в основному у вигляді відсотка по внесках, позиках і кредитах, а капітал у підприємницькій формі – переважно у вигляді прибутку.

3. У грошовій і товарній формах. *Наприклад*, вивезенням капіталу можуть бути машини й устаткування, патенти і ноу-хау, якщо вони вкладаються в статутний капітал створюваної за кордоном фірми, або можуть бути товарні кредити.

4. У короткостроковій (зазвичай на термін до 1 року – банківські депозити і кошти на рахунках інших фінансових інститутів, короткострокові позики і кредити) і довгостроковій формах (прямі і портфельні інвестиції, довгострокові позики і кредити).



Рис. 8.1. Основні форми вивезення капіталу¹

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- джерелами походження капіталу;
- характером використання капіталу;
- термінами вкладення капіталу;
- метою вкладення капіталу.

¹ Сутність і форми міжнародного руху капіталу. URL: <https://buklib.net/books/25857/>

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

Офіційний капітал – це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, група Світового банку та ін.), котрі переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій, його джерелом є гроші платників податків. *До прикладу*, державні позики, гранти, міжнародна фінансова допомога.

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

За характером використання капітал поділяється на підприємницький та позичковий капітал.

Підприємницький капітал – це кошти, які прямо або опосередковано вкладаються у виробництво для отримання прибутку. Це головний приватний капітал.

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

За терміном вкладення капітал поділяється на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий.

Короткостроковий капітал – вкладення капіталу терміном менше року. Головним чином у формі торговельних кредитів.

Середньо- та довгостроковий капітал – вкладення капіталу строком понад один рік. Усі вкладення підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладення капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції – вкладення капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу. Це в основному вивезення приватного підприємницького капіталу.

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

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

Міжнародний кредит – позички в грошовій або товарній формі, що надаються кредитором однієї сторони позичальникові іншої сторони на визначених умовах на засадах повернення, платності та строкості.

Пільговий міжнародний кредит — міжнародний кредит, що надається на пільгових умовах:

- на тривалий термін;
- за заниженими ставками у відсотках;
- за безпроцентним кредитом.

Міжнародний кредит відіграє **важливу роль**, зокрема:

- сприяє інтернаціоналізації виробництва та обміну;
- сприяє зміцненню міжнародних економічних зв'язків;
- підвищує економічну ефективність зовнішньої торгівлі, стимулює та прискорює ріст світового товарообороту;
- забезпечує безперервність міжнародних розрахунків та прискорює обіг коштів у міжнародному обороті;
- служує методом регулювання платіжних балансів;
- посилує конкуренцію між країнами, оскільки використовується як знаряддя конкурентної боротьби за ринки збуту.

Міжнародний кредит функціонує в різноманітних формах. Залежно від того, хто є кредитором, виділяють:

- фірмовий;
- банківський;
- урядовий.

З точки зору об'єктів кредитування розрізняють фінансовий і комерційний міжнародний кредит¹.

Фірмовий (комерційний) кредит означає відстрочку платежу за продані товари в кредит. Кредитором виступає фірма – експортер, а позичальником – імпортер. З позиції позичальника фірмовий кредит є найменш зручним, оскільки сфера функціонування кредиту обмежена, а позичальник попадає у пряму комерційну залежність від кредитора.

Гнучкішою формою кредиту в МЄВ є банківський кредит, при якому одним із суб'єктів кредитних відносин виступає банк. Міжнародний банківський кредит за формою є фінансовим кредитом.

Фінансовий кредит – це надання кредитів у грошовій (валютній) формі. Фінансові кредити можуть надаватися у валютах країни-кредитора, країни-боржника, а також у третіх валютах або взагалі в кількох валютах, як це буває на європейському ринку, коли позика розміщується одночасно в кількох країнах. Однією з форм фінансових кредитів є облігаційні позики, які розміщуються іноземними позичальниками на міжнародному та національному ринках позичкового капіталу за допомогою банків. Крім того, міжнародні банки виконують гармонійні функції.

¹ Міжнародний кредит: поняття, сутність, форми та види. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/bank/20033/>

Урядовий кредит (міжурядові позики) – різновид міжнародного кредиту, який надається однією країною іншій у товарній або грошовій формі, в рамках міжурядової угоди. В широкому розумінні до міжурядових позик належать кредити міжнародних валютно-кредитних організацій, які надаються через МВФ, групу МБРР, Європейський інвестиційний банк та інші фінансово-кредитні інститути.

Для урядового кредиту характерним є те, що суб'єктами кредитних відносин виступають окремі держави, а об'єктом перерозподілу – їх національний дохід. Урядовий кредит надається на більш пільгових умовах, ніж приватний. Він може бути безпроцентним, пільговим, може надаватися у вигляді субсидій. Найчастіше урядовий кредит є цільовим для виконання конкретних проєктів, програм економічного та соціального розвитку. Міжурядові позики виступають у формі інвестиційного кредиту, який використовується для фінансування капітальних вкладень. Він може направлятися на збалансування платежів між країнами.

Дарунок – це субсидування суб'єкта світового господарства без попередніх умов з метою досягнення довгострокових економічних і політичних інтересів.

До форм вивезення (експорту) капіталу можна ще віднести міжнародну економічну допомогу. **Міжнародна економічна допомога** – це надання капіталу у грошовій і товарній формі суб'єктами однієї країни у власність суб'єктам іншої країни на умовах безоплатності та неповернення.

Міжнародна економічна допомога існує у таких формах¹:

- **фінансова допомога** – це надання коштів у формі безоплатного кредиту чи безвідшкодного фінансування суб'єктами одних країн суб'єктам інших країн для реалізації соціально-економічних програм та технічних проєктів. *До прикладу*, за даними НБУ з початку російсько-української війни, 24 лютого 2022 року, і аж до 26 липня 2022 року міжнародна фінансова допомога Україні склала суму в майже 13 мільярдів доларів. Фінансова допомога від міжнародних партнерів продовжується надаватися Україні у період війни;

- **матеріальна допомога** – це безоплатна передача суб'єктами одних країн суб'єктам інших країн товарів і послуг побутового та виробничого характеру.

8.3. Наслідки міжнародного руху капіталу

Основними суб'єктами вивезення капіталу в сучасних умовах є ТНК, держави та міжнародні валютно-кредитні організації. Найважливішою кінцевою метою вивезення капіталу є привласнення монополю високих прибутків.

¹ Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги-XXI, 2007. С.111.

Міжнародний рух капіталу має неоднозначні наслідки як для країн-експортерів, так і для країн-імпортерів капіталу.

Для країн, які вивозять капітал, позитивними наслідками цього процесу є:

- розширення ринків збуту вітчизняних товарів і послуг;
- отримання прибутків від інвестицій;
- вплив на зовнішню політику країн-експортерів;
- вигода від поглиблення процесу міжнародного поділу праці;
- можливість використання дешевих ринків робочої сили й інші економічні та неекономічні вигоди.

Негативними наслідками цього процесу є:

- погіршення платіжного балансу (до моменту повернення у країну всіх або частини прибутків від експорту капіталу);
- звуження ринку праці та ринку робочої сили в національній економіці (робочі місця переходять у зарубіжні країни);
- збереження або модифікація в необхідному напрямі економічної системи.

Позитивними наслідками міжнародного руху для країн-імпортерів є:

- запровадження нових технологій, передових форм організації виробництва;
- зменшення рівня безробіття;
- притік іноземної валюти;
- розвиток експортного виробництва.

Негативними наслідками цих процесів є:

- поступова втрата контролю над частиною підприємств, галузей;
- посилення іноземного впливу у сфері військово-стратегічних і політичних інтересів тощо.

8.4. Механізми регулювання міжнародного руху капіталу

Регулювання міжнародного руху капіталу здійснюється у таких напрямках, як гарантування інвестицій, регулювання інвестиційних спорів, інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею, та загальний нагляд.

Внаслідок світової боргової кризи початку 80-х виникла потреба у створенні авторитетної міжнародної організації щодо гарантії як прямих, так і портфельних інвестицій. Такою організацією стала **Багатостороння агенція з гарантування інвестицій** (БАГІ). БАГІ створена в 1988 р. і почала свою діяльність з 1990 р. Входить 110 країн-членів. Діяльність БАГІ спрямована на поширення потоку прямих іноземних інвестицій серед країн-членів.

БАГІ забезпечує гарантії інвестицій, захищаючи інвесторів від таких некомерційних ризиків, як:

- 1) неконвертованість валюти або неможливість репатріації капіталу;
- 2) експропріація;
- 3) війна та громадянська непоко́ра;
- 4) розрив контракту¹.

Ця установа надає консультативні послуги на рівні урядів, допомагаючи останнім залучати приватні інвестиції в економіку. Це автономна організація групи Світового банку, яка здійснює страхування іноземних інвестицій.

БАГІ діє на таких принципах: 1) гарантії надаються тільки по інвестиціях, які походять з країн-членів; 2) гарантії надаються терміном на 15-20 р. по конкретних проєктах на інвестиції у формі вкладень в акціонерний капітал або позик терміном більше 3 років; 3) гарантії надаються при таких некомерційних ризиках: неможливість перевести валюту за кордон (репатріювати прибуток, конвертувати місцеву валюту у долари і т.д.), експропріація інвестицій (конфіскація, націоналізація або вилучення приймаючою країною іноземних інвестицій), порушення контракту (у разі неможливості отримання компенсації через арбітраж), війна чи акції громадської непо́кори (втрата активів у результаті революції, тероризму, саботажу, повстання; 4) інвестор, який може претендувати на отримання гарантії БАГІ, повинен бути резидентом однієї з країн-членів, а його інвестиція повинна призначатися будь-якій іншій країні, навіть не члену БАГІ, окрім тієї, резидентом якої він є.

Державні підприємства можуть отримувати гарантії БАГІ, якщо вони функціонують на комерційних принципах.

Максимальний обсяг гарантії капіталовкладень, який надає БАГІ, становить 50 млн.\$ на 1 проєкт².

Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС) створено в рамках групи Світового банку в 1966 р. МЦВІС заснований відповідно до Конвенції про врегулювання інвестиційних спорів між державами та громадянами інших держав. Головна мета – сприяти притоку іноземних капіталів шляхом створення умов для примирення й врегулювання суперечок між урядами й іноземними інвесторами. МЦВІС не є кредитною організацією в прямому розумінні слова; через це його не завжди включають до групи Світового банку, хоча за цілями й організаційно він з нею пов'язаний.

Це автономна організація для врегулювання спорів між урядами та іноземними інвесторами. Президент Світового банку є президентом МЦВІС.

¹ Діяльність багатостороннього агентства з гарантією інвестицій як приклад міжнародного співробітництва держав у галузі інвестиційної діяльності. URL: <https://referatss.com.ua/work/dijalnist-bagatostorononogo-agentstva-z-garantiieju-investicij-jak-priklad-mizhnarodnogo-spivrobotnictva-derzhav-v-galuzi-investicijnoi-dijalnosti/>

² Діяльність багатостороннього агентства з гарантією інвестицій як приклад міжнародного співробітництва держав у галузі інвестиційної діяльності. URL: <https://referatss.com.ua/work/dijalnist-bagatostorononogo-agentstva-z-garantiieju-investicij-jak-priklad-mizhnarodnogo-spivrobotnictva-derzhav-v-galuzi-investicijnoi-dijalnosti/>

Країни можуть добровільно погодитися на використання його послуг з врегулювання інвестиційних спорів.

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

Членами МЦВІС є 153 держави й Косово (станом на березень 2020 року).

Ще одним механізмом, що частково регулює міжнародні інвестиції, є підписаний у рамках СОТ **Договір про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи** (угода ТРІМ). Договір визнає, що деякі інвестиційні заходи не відповідають вимогам СОТ щодо національного режиму і скасування кількісних обмежень на торгівлю. Такі інвестиційні заходи повинні бути скасовані протягом 2 років після підписання ТРІМ розвинутими країнами, протягом 5 років країнами, що розвиваються, і протягом 7 років найменш розвинутими країнами.

Функцію нагляду за розвитком міжнародного інвестування здійснює також і **Комісія ЮНКТАД з інвестицій, технологій і пов'язаних з ними інвестиційних питань**. У середині 1996 р. на цю комісію було покладено зобов'язання щодо вивчення взаємозв'язку інвестицій і торгівлі і дослідження правової бази іноземних інвестицій, а також розробки системи статистичної звітності.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 8

Міні-лексикон:

Суть міжнародного руху капіталу. Підприємницький і позичковий капітал. Суть і причини експорту капіталу. Цілі та форми експорту та імпорту капіталу. Прямі і портфельні іноземні інвестиції. Масштаби, структура і динаміка міжнародного руху капіталів. Основні напрями міжнародного кредитування. БАГІ, МЦВІС.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Назвіть основні форми капіталу за джерелом його походження.
2. Які причини експорту та імпорту прямих інвестицій?
3. Які переваги мають прямі інвестори?
4. Проаналізуйте сучасний стан іноземного інвестування в Україні.
5. У чому полягає сутність офшорного бізнесу і чи доцільно створити окремі офшорні центри в Україні?
6. У чому проявляється мотивація руху капіталу?
7. Які ви знаєте види і форми руху капіталу?
8. Які основні мотиви «втечі капіталу»? Дайте пояснення.

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Об'єктивною основою міжнародного руху капіталу є:

- а) різні форми політичного устрою країн;
- б) міжнародний поділ праці та кооперація виробництва;
- в) нерівномірність економічного розвитку країн;
- г) міжнародна конкуренція.

2. Уряду найвигідніше залучення інвестицій у вигляді:

- а) прямих інвестицій;
- б) портфельних інвестицій;
- в) інших інвестицій;
- г) всіх перелічених інвестицій в однаковій мірі;
- д) немає правильної відповіді.

3. Позитивна роль інвестицій для країни, що приймає, полягає в тому, що:

- а) вони зменшують надмірно завищений курс національної валюти;
- б) скорочують інфляцію в країні;

- в) скорочують надмірну зайнятість;
- г) поліпшують стан платіжного балансу;
- д) всі відповіді неправильні.

4. Яку угоду можна назвати формою прямих іноземних інвестицій (ПІІ):

- а) переказ польськими робітниками заробітної плати з України на батьківщину;
- б) ввезення українськими банками готівкових доларів;
- в) розміщення українським урядом облігаційної позики на євrorинках;
- г) купівля «Мехзаводом» польського приватизованого підприємства;
- д) купівля Національним банком України доларів США на валютному ринку.

5. Засоби, що вкладаються у виробництво для отримання доходу – це:

- а) державний капітал;
- б) недержавний капітал;
- в) приватний капітал;
- г) підприємницький капітал.

6. Транснаціональна компанія вирішила збільшити частку свого капіталу в закордонному підприємстві з 45 до 55%. Це підприємство стосовно ТНК буде називатися:

- а) філія;
- б) дочірнє підприємство;
- в) асоційована компанія;
- г) підрозділ;
- д) холдингова компанія.

7. Який захід підтримки ПІІІ країна, що приймає, використовує:

- а) підвищення курсу національної валюти;
- б) надання державних гарантій;
- в) скасування подвійного оподаткування;
- г) надання податкових пільг;
- д) всі відповіді правильні.

8. Кредит, який надається тільки в національній валюті фізичним особам даної країни на придбання споживчих товарів та послуг і який погашається поступово – це:

- а) міжнародний кредит;
- б) банківський кредит;
- в) споживчий кредит.

9. Яка з наведених груп країн одержує найбільші міжнародні кредити:

- а) країни СНД і Східної Європи;
- б) велика «сімка» найбільш розвинутих країн світу;
- в) нові індустріальні країни Азії;
- г) найбідніші країни Африки й Азії;
- д) країни Латинської Америки.

10. В чому полягає необхідність кредиту у міжнародній економіці?

- а) коливання потреби в обігових коштах суб'єктів ринку;
- б) виникнення потреби у створенні та відтворенні основного капіталу
- в) наявність тимчасово вільних коштів у кредитора;
- г) наявність майбутніх доходів у позичальника.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Трансформація податку на прибуток у податок на виведений капітал: позитив чи негатив?

2. Написати есе після перегляду художнього фільму «Дефолт». Ваші роздуми стосовно співпраці країн світу з МВФ: користь чи загроза? Окремо виділити тандем Україна-МВФ: друг чи ворог?

3. Як кредити МВФ (вплинули) впливають на економіку країн світу (на прикладі окремих країн світу) ?

4. Як кредити МВФ (впливали) впливають на економіку України?

5. Як кредити групи Світового банку впливають на економіку країн світу (на прикладі окремих країн світу)?

6. Як кредити групи Світового банку впливають на економіку України?

7. Як кредити Європейського інвестиційного банку впливають на економіку країн світу?

8. Як кредити Європейського інвестиційного банку (вплинули) впливають на економіку України?

9. Економічні вигоди та ризики від експорту капіталу для країн-експортерів (на прикладі окремих країн світу).

10. Економічні вигоди та ризики від імпорту капіталу для країн-реципієнтів (на прикладі окремих країн світу).

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Приплив капіталу з-за кордону є одним з джерел фінансування експорту.

2. До державного капіталу належать інвестиції капіталу, надання торгових кредитів.

3. Вивезення позичкового капіталу означає створення власниками капіталу підприємств на території іншої країни.

4. За допомогою ринку капіталів отримуються ресурси, необхідні для довгострокових інвестицій фірм, урядів та домашніх домогосподарств.

5. Головною функцією грошового ринку є забезпечення міжнародної ліквідності.

Рекомендована література до теми 8

1. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: підруч. Тернопіль: Економічна думка, 2001. С.193-197.

2. Світова економіка: підруч. / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шпирков та ін. К.: Либідь, 2000. С.132-146.

3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.201-214.

4. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В.П. Галушко, Г.В. Хуленбрук, В.І. Артиш, О.В. Данілочкіна, О.А. Ковтун. К.: Нічлава, 2009. 347с.

5. Міжнародні економічні відносини: підруч. / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Л.П. Кудирко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 612 с.

6. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. [3-є вид., перероблене і допов.]. Ужгород: Госпрозрахунковий редакційно-видавничий відділ управління у справах преси та інформації, 2005. С.124-133.

7. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. [2-ге вид., перероб. і доповн.]. Чернівці: Книги-XXI, 2007. С.105-112.

ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ І МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

Основні питання для вивчення:

- 9.1. Прямі інвестиції та їх місце і роль у структурі іноземного інвестування.*
- 9.2. Форми і методи прямого іноземного інвестування.*
- 9.3. Методи регулювання іноземних інвестицій на національному та міжнародному рівнях.*
- 9.4. Наслідки прямого іноземного інвестування.*
- 9.5. Міжнародна інвестиційна діяльність України.*
- 9.6. Світовий досвід залучення прямих іноземних інвестицій.*

9.1. Прямі інвестиції та їх місце і роль у структурі іноземного інвестування

Іноземні інвестиції – це цінності, які іноземні інвестори вкладають в об'єкти інвестиційної діяльності в країні з метою одержання прибутку або досягнення певного соціального ефекту.

Міграція підприємницького капіталу обов'язково має відзначатися такими ознаками¹:

- 1) безпосередня організація та участь у виробничому процесі за кордоном;
- 2) довгостроковий характер вкладення грошових, фінансових та / або матеріальних активів;
- 3) перерозподіл власності між резидентами та нерезидентами певної країни;
- 4) цільова функція – повний контроль над об'єктом інвестування, отримання підприємницького прибутку чи дивідендів.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різних формах, які класифікують за окремими ознаками.

¹ Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.163.

За об'єктами вкладення:

1. **Фінансові інвестиції** – вкладення коштів у різні фінансові інструменти (активи), наприклад фондові (інвестиційні) цінні папери, спеціальні (цільові) банківські вкладення, депозити, паї тощо. Вони означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава.

2. **Капітальні інвестиції** – інвестиції у придбання нових і тих, які були у використанні, або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, витрати на капітальний ремонт та модернізацію.

3. **Інтелектуальні інвестиції** – вкладення коштів у підготовку спеціалістів на курсах, вивчення досвіду, ліцензії, «ноу-хау», спільні наукові розробки тощо.

За типом інвестованих активів:

- іноземна валюта;
- національна валюта;
- цінні папери (акції, облігації тощо);
- грошові вимоги та права на них;
- майно (рухоме і нерухоме);
- права інтелектуальної власності;
- права на здійснення господарської діяльності;
- інші активи (не заборонені законодавством).

За формою інвестування:

- придбання частки існуючих підприємств;
- створення спільних підприємств з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- придбання рухомого або нерухомого майна в країні;
- придбання в країні цінних паперів та нематеріальних активів, що дають можливість контролю;
- придбання прав на користування землею та природними ресурсами в країні;
- угоди про спільну господарську діяльність та розподіл продукції;
- інші не заборонені законодавством форми.

За формою власності:

- державні;
- приватні;
- міжнародних організацій;
- недержавних організацій;
- змішані.

За джерелом вкладення:

- первинні;
- реінвестиції.

За формою оформлення:

- явні інвестиції;
- приховані інвестиції;
- «чорні» інвестиції.

За величиною:

- малі (до 10 тис.дол. США);
- середні (до 100 тис.дол. США);
- великі (більше 100 тис.дол. США).

За ступенем повернення:

- інвестиції, що повертаються;
- ризикові;
- інвестиції, що не повертаються.

За способом участі в інвестиційному процесі:

- прями;
- портфельні.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни (*наприклад*, з метою організації і будівництва підприємств) і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування. Прямі інвестиції характеризуються безпосередньою участю інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладенні коштів. Прямі інвестування здійснюють підготовлені інвестори, які мають достатньо інформації про об'єкт інвестування і знають механізм інвестування. Прямі інвестиції, як правило, здійснюються у формі кредиту без інвестиційних посередників з метою оволодіння контрольним пакетом акцій компанії.

Портфельні інвестиції (ПІІ) – це інвестування, опосередковане третіми особами (інвестиційними або фінансовими посередниками). Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єктів інвестування та подальшого управління ними. У цьому разі вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними або іншими фінансовими посередниками (*наприклад* інвестиційні сертифікати інвестиційних фондів або інвестиційних компаній), а останні розміщують зібрані у такий спосіб інвестиційні кошти на власний розсуд у найбільш ефективні об'єкти інвестування, беруть участь в управлінні ними, а отримані доходи розподіляють серед своїх клієнтів.

За визначенням МВФ, прямі іноземні інвестиції існують у тому разі, коли іноземний власник володіє не менш ніж 25% статутного капіталу акціонер-

ного товариства (згідно з американським законодавством – не менше 10%, у країнах Європейського Союзу – 20-25%, у Канаді, Австралії і Новій Зеландії – 50%).

Слід розрізнити поняття «ввезення капіталу» та «іноземні інвестиції». Якщо ввезення капіталу – це періодичний приплив іноземного капіталу, то іноземні інвестиції – загальна сума накопиченого іноземного капіталу в національній економіці за певний період.

Країна, в якій розміщується компанія, що інвестує капітал, називається **країною базування** (країна-експортер), а країна, де знаходиться компанія, в яку інвестують, називається **приймаючою країною** (країна-реципієнт, країна-імпортер).

Серед країн базування виділяють такі групи: переважно експортери капіталу; ті, що зберігають приблизну рівновагу експорту та імпорту капіталу; нетто-імпортери.

При переміщенні виробництва за кордон компанія порівнює альтернативні варіанти виробництва й реалізації одного і того ж продукту на національній території та за її межами. Прибутковість прямих іноземних інвестицій безпосередньо порівнюється з прибутковістю капіталу в країні базування інвестора.

Суб'єкти інвестиційної діяльності реалізують власні економічні інтереси, вступаючи у певні взаємовідносини на інвестиційних ринках, що регулюють процес обміну інвестиціями та інвестиційними об'єктами. **Інвестиційний ринок** можна визначити як сукупність економічних відносин, які виникають між продавцем та покупцем інвестиційних ресурсів. Відповідно до цього визначення **міжнародний інвестиційний ринок** – це сукупність економічних відносин, що виникають між продавцем інвестиційних ресурсів та їх покупцем, які є резидентами різних країн.

Інвестиційний ринок розглядається як сукупність окремих ринків (об'єктів реального та фінансового інвестування), у складі якого виділяють: ринок прямих капітальних вкладень (прямих інвестицій), ринок об'єктів приватизації, ринок нерухомості, ринок інших об'єктів реального інвестування, фондовий, кредитний та грошовий ринки. Як ключовий сегмент фінансового ринку, він має яскраво виражену інтегративну специфіку стосовно інших ринків.

На ринку реальних активів пропонуються інвестиційні товари та послуги: нерухомість, ділянки під забудову (іпотечний ринок); обладнання, будівельні матеріали, дослідницькі, конструкторські, будівельні, монтажні, пусконаладжувальні та інші роботи і послуги (підрядний ринок); нові технології, ліцензії, патенти на винаходи та відкриття, досвід, знання, «ноу-хау», інжинірингові послуги (ринок інтелектуальних цінностей). На цьому рин-

ку реалізується також робоча сила як інвестиційний товар, тобто продається здатність до праці за наймом.

Стан розвитку міжнародної інвестиційної діяльності визначається інвестиційним кліматом певної країни. **Інвестиційний клімат**¹ – це сукупність економічних, юридичних, соціальних, політичних факторів, які визначають рівень ризику іноземних капіталовкладень і можливість їх ефективного застосування в певній країні. Він включає дві ключові складові – інвестиційний потенціал і рівень інвестиційного ризику.

До складових інвестиційного потенціалу відносять:

- темпи економічного зростання;
- величина прибутку;
- норма позичкового відсотка;
- рівень інфляції;
- купівельна спроможність населення;
- наявність розвиненої інфраструктури;
- кваліфікована робоча сила тощо.

Інвестиційний ризик визначається наступними **факторами:**

- політична нестабільність;
- економічна нестабільність;
- рівень соціальної напруги;
- корупція;
- захист прав іноземних інвесторів;
- бюрократія тощо.

9.2. Форми і методи прямого іноземного інвестування

За джерелом походження відповідно до системи національних рахунків (СНР) ООН прямі іноземні інвестиції мають **такі форми**²:

- первинні вкладення компаніями за кордон власного капіталу (поглинання чи злиття компаній, створення спільних підприємств, філій, дочірніх та асоційованих компаній, придбання пакетів акцій розміром понад 10%);
- реінвестиції (частка доходу об'єкта інвестування, яка не розподіляється і не переводиться прямому інвесторові, а залишається на території приймаючої країни);
- внутрішні корпоративні перекази у формі кредитів і трансфертів між прямим інвестором (головною компанією) та філіями, асоційованими й дочірніми компаніями.

¹ Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Знання, 2008. С.141.

² Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.178-179.

Методи інвестування¹:

- розвиток контрактних форм співробітництва;
- створення власних зарубіжних фірм;
- злиття і придбання підприємств.

До контрактних (неакціонерних) форм ПІІ належать: експорт-імпорт товарів та послуг; ліцензування; франчайзинг; контракти на управління; підрядне виробництво; «проекти під ключ».

Привабливість контрактних форм інвестування полягає у тому, що вони здатні захистити активи фірм. **Недоліки:** втрата контролю; можливе неадекватне використання ліцензій; можуть породжувати майбутніх конкурентів. Тому, набуваючи досвіду, фірми збільшують свою безпосередню участь у міжнародних операціях через поширення інвестиційної діяльності, головним чином через створення власних зарубіжних фірм та спільних підприємств.

Власні зарубіжні фірми створюються за кордоном у вигляді **дочірньої компанії, асоційованої (змішаної) компанії, філії (відділення), спільного підприємства.**

Дочірня компанія (subsidiary) – реєструється як самостійна компанія і має статус юридичної особи з власним балансом. Контролює її материнська компанія, яка володіє частиною акцій або всім капіталом.

Асоційована (змішана) компанія (associate) – відрізняється від дочірньої меншим впливом материнської фірми, якій належить суттєва, але не основна частина акцій. Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше половини акцій, називають **компаніями переважного володіння**; якщо 50 % – іноземному інвестору і 50% – місцевому, – **компаніями однакового володіння**; якщо іноземний інвестор має менше ніж 50% акцій – **змішаним підприємством з участю іноземного капіталу.**

Відділення чи філія (branch) – не є самостійними компаніями та юридичними особами і на всі 100% належать батьківській фірмі. Відділення може мати форму представництва головної компанії за кордоном, партнерства, у тому числі і з місцевими підприємцями, рухомого майна (кораблі, літаки, нафтові платформи), що належить головній компанії і функціонує за кордоном не менше 1 року.

Спільне підприємництво² (СП) – це діяльність, яка базується на співробітництві з підприємцями, підприємствами й організаціями країни-партнера та їхньому спільному розподілі доходів та ризиків від цього співробітництва; це організаційно-правова форма поєднання зусиль партнерів різних країн з

¹ Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задої, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.178.

² Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.85.

метою здійснення спільної підприємницької діяльності. *До прикладу*, BMW і Toyota співпрацюють у дослідженні водневих паливних елементів і надлегких матеріалів. Google і NASA розробляють Google Earth. Голлівудські студії об'єднуються для боротьби з інтернет-піратством. Toyota інвестує 600 млн дол. США у китайську компанію Didi та засновує спільне підприємство.

Іншим прикладом спільного підприємства є спільне підприємство між гігантським таксі UBER та виробником важких транспортних засобів Volvo. Мета спільного підприємства полягала у виробництві автомобілів без водіїв. Коефіцієнт власності становить 50-50%. Вартість цього бізнесу склала 350 млн дол. США за угодою про спільне підприємство.

Sony та Ericson також є *хорошим прикладом* компанії «Joint Venture», коли вони об'єдналися для виготовлення смартфонів та гаджетів. Через кілька років роботи компанія Sony в кінцевому підсумку придбала відділ мобільного виробництва Ericson.

Переваги СП – функціонування на ринках країн, в яких заборонена або обмежена діяльність іноземних фірм без участі місцевого партнера; можливості об'єднання капіталів, отримання пільг й переваг місцевого партнера; можливості швидкого пристосування, розуміння місцевого середовища за допомогою місцевого партнера; можливості мінімізувати ризик за умов мінливої політичної та економічної ситуації в різних країнах, диверсифікація продуктової лінійки та вихід на нові ринки та географічні місця; не вимагає довгострокових зобов'язань, а також вона є обмеженою тривалістю, що не обмежує обох сторін.

Недоліки СП – зіткнення економічних інтересів партнерів; суперечності поєднання двох і більше корпоративних культур тощо.

Міжнародне спільне підприємство виникає, коли два підприємства, розташовані в двох або більше країнах, утворюють партнерство. Компанія, яка хоче дослідити міжнародну торгівлю, не беручи на себе повну відповідальність за транскордонні ділові операції, має можливість створити спільне підприємство з іноземним партнером.

До прикладу, найвідоміші компанії світу у формі спільних підприємств:

1. Caradigm (Microsoft Corporation + General Electric)
2. Hulu.
3. Barnes & Noble + Starbucks.
4. Fiat Chrysler + Google.
5. Samsung + Spotify.
6. SABMiller + Molson Coors Brewing Company.
7. Ford + Toyota.

Будь-які два підприємства можуть укласти угоду про спільне підприємство, щоб отримати винагороду (прибуток), який диверсифікує продукто-

ву лінійку компанії та робить їх конкурентоспроможними серед своїх колег-конкурентів. Спільні підприємства як бізнес-альянс швидко зростають у сучасному світі і вони набули глобального характеру.

9.3. Методи регулювання іноземних інвестицій на національному та міжнародному рівнях

Політика залучення іноземних інвестицій має бути цілісною системою взаємопов'язаних та послідовних заходів, елементом стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Найбільшою популярністю серед урядів, як у країнах базування, так і в приймаючих країнах користуються такі **адміністративні та економічні методи й інструменти**:

- надання державних гарантій. Ці гарантії можуть надаватися як країною базування, так і приймаючою країною. Уряди, зацікавлені в стимулюванні експорту капіталу, можуть надавати транснаціональним корпораціям гарантії повернення повної суми інвестованого капіталу або певної його частини за рахунок державних коштів у разі націоналізації, неможливості репатріації прибутку за кордон, неконвертованості місцевої валюти, стихійних явищ тощо;

- страхування зарубіжних інвестицій може здійснюватись як приватними, так і державними підприємствами;

- врегулювання інвестиційних суперечок;

- уникнення подвійного оподаткування. Держави укладають угоди про виключення подвійного оподаткування прибутку підприємств з іноземними інвестиціями. Корпорація платить у приймаючій країні тільки ту частину податку, яку вона не заплатила в країні базування;

- адміністративна і дипломатична підтримка. Уряд може проводити переговори із зарубіжними країнами про створення сприятливих умов для національних інвесторів;

- створення вільних економічних зон. Найбільш ефективною в багатьох країнах світу формою таких зон є вільні (спеціальні) економічні зони (ВЕЗ) різних типів.

Вільна економічна зона – це частина території держави, на якій встановлено вільний режим для іноземних інвестицій і пільгові економічні умови (наприклад, сприятливий валютний режим, податкові пільги, низькі митні ставки, особливості трудового законодавства тощо).

Мета створення ВЕЗ:

- активізація спільної інвестиційної діяльності;

- залучення новітніх іноземних технологій, валютних коштів, перейняття світового досвіду організації виробництва;

- розвиток експортного потенціалу;
- створення нових робочих місць;
- розвиток комунікаційної, ділової та соціальної інфраструктури, що має прискорити соціально-економічний розвиток певного регіону чи території держави.

Спеціальні (вільні) економічні зони покликані активізувати підприємницьку діяльність, сприяти розвитку інфраструктури місцевого ринку, більш ефективно використовувати природні і трудові ресурси за допомогою як іноземних, так і внутрішніх інвестицій. Така діяльність сприяє збільшенню експорту товарів і послуг, доступу до продукції високої якості для реалізації на внутрішньому ринку, впровадженню нових технологій, ринкових методів господарювання, пришвидшенню соціально-економічного розвитку всієї країни.

Розрізняють наступні **види ВЕЗ**:

- зовнішньоторговельні зони (торгово-складські зони);
- експортно-виробничі зони;
- науково-технологічні зони;
- туристичні (рекреаційні) зони;
- банківські вільні зони;
- офшорні зони (юрисдикції).

ЦІКАВО. Іноземні інвестори на території України користуються національним режимом щодо інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та міжнародними договорами України.

Інвестиційні стимули та інші економічні стимули можуть надаватися суб'єктам господарювання, які реалізують проекти із залученням іноземних інвестицій, що виконуються за державними програмами розвитку пріоритетних галузей економіки, розвитку соціальних послуг або розвитку територій.

Законами України з метою національної безпеки можуть бути визначені території, на яких обмежується або забороняється діяльність іноземних інвесторів та суб'єктів з іноземними інвестиціями.

Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, у тому числі упущеної вигоди та моральної шкоди, завданих діями, бездіяльністю чи неналежним виконанням державними органами України або їх посадовими особами обов'язків щодо іноземних інвесторів або суб'єктів з іноземними інвесторами¹.

¹ Investment Policy Hub. Law of Ukraine on the Regime of Foreign Investments. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-laws/laws/253/ukraine-law-on-the-regime-of-foreign-investments>

Усі витрати та збитки, понесені іноземними інвесторами в результаті діяльності, підлягають відшкодуванню на основі поточних ринкових цін та/або обґрунтованої оцінки, засвідченої аудитором або аудиторською компанією.

Компенсація, що виплачується іноземному інвестору, має бути оперативною, адекватною та ефективною. Компенсація, що підлягає виплаті іноземному інвестору внаслідок дій, обчислюється з моменту припинення права власності.

Компенсація, що підлягає виплаті іноземному інвестору внаслідок дій, визначається на момент прийняття рішення про відшкодування збитків. Сума компенсації виплачується у валюті, в якій було здійснено інвестицію, або в будь-якій іншій прийнятній для іноземного інвестора валюті відповідно до законодавства України. З моменту отримання права на компенсацію і до моменту її виплати відсотки на суму компенсації нараховуються за середньою процентною ставкою, за якою банки Лондона надають кредити першокласним банкам на європейському валютному ринку (Лондонська міжбанківська ставка пропозиції – LIBOR))¹.

У разі припинення інвестиційної діяльності іноземний інвестор має право протягом 6 місяців з дня припинення такої діяльності повернути свою інвестицію в натуральній формі або у валюті інвестиції в розмірі фактичного внеску (з урахуванням можливого зменшення статутного капіталу) без сплати мита, а також доходів із цих інвестицій у грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності, якщо інше не встановлено законодавством або міжнародними договорами України.

9.4. Наслідки прямого іноземного інвестування

Позитивні наслідки для країни-експортера (країни-резидента):

- зростання прибутку інвестицій за рахунок перерозподілу капіталу всередині держави в більш прибутковій за кордоном;
- збільшення експорту товарів, обладнання, технологій, що повинно стимулювати виробничий процес.

Негативні наслідки для країни-експортера:

- високий ступінь ризику;
- зниження темпів вітчизняного виробництва;
- міграція робочої сили;
- уповільнення темпів економічного росту та розвитку держави через переміщення капіталів за кордон.

¹ Лондонська міжбанківська ставка пропозиції (англ. London Interbank Offered Rate, LIBOR) – середньозважена відсоткова ставка за міжбанківськими кредитами, що надаються банками один одному, на різний час у різній валюті на лондонському міжбанківському ринку (від доби до року).

Для країни-імпортера (країни-реципієнта) привабливість ПІІ зумовлена тим, що прямі інвестиції:

- стимулюють темпи росту національної економіки;
- сприяють надходженню новітніх технологій, техніки та обладнання;
- створюють додаткові робочі місця;
- імпорт прямих інвестицій приводить до збільшення виробничих потужностей та ресурсів;
- сприяють поширенню управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;
- з'являються не тільки нові ресурси, а й мобілізуються і більш продуктивно використовуються вже існуючі ресурси;
- прямі інвестиції сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;
- стимулюється конкуренція і пов'язані з нею позитивні явища (підрив позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщує як імпорт, так і застарілі вироби місцевого виробництва);
- підвищуються попит та ціни на місцеві фактори виробництва;
- збільшуються надходження в бюджет у вигляді податків на діяльність міжнародних підприємств;
- при залученні інвестицій з'являється можливість використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок тощо.

Для країн з перехідною економікою залучення іноземних інвестицій є важливим у контексті структурних реформ і економічного зростання.

Негативні наслідки прямого іноземного інвестування:

- імпортовані ресурси працюють для окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється (тобто прибуток інвестора, частина ВВП надходить у країну-резидента, знижуючи темпи економічного росту країни-реципієнта). У довгостроковій перспективі відтік коштів через репатріацію прибутку, як правило, перевищує величину первинних капіталовкладень;
- цілі іноземного інвестора можуть не збігатися з національними. На практиці, як правило, не вдається уникнути зіткнення національних інтересів та інтересів іноземних інвесторів;
- іноземні інвестори можуть укласти угоди з діючою на місцевому ринку олігополією (або ще гірше – монополією), яка не зацікавлена «збивати ціни». Вони також можуть справляти стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові накопичення у місцевій та іноземній валюті;
- суттєві експортні надходження найбільш реальні у сировинних галузях, тому результатом їх функціонування дуже часто є трансформація галузевої структури приймаючої країни в сировинно-периферійну;

- нерегульований розвиток підприємств з іноземними інвестиціями може посилити соціальне розшарування, маргіналізацію країни та її громадян.

Інвестиції спрямовуються, перш за все, в країни, що мають високі темпи економічного зростання. До першої десятки лідерів із залучення іноземних інвестицій серед країн, що розвиваються, належать: Аргентина, Індонезія, Китай, Колумбія, Малайзія, Мексика, Сінгапур, Сянган, Таїланд, Тайвань. Однак країни, що розвиваються, не тільки приймають капітал. Між ними активізується рух ПІІ з метою створення спільних підприємств. Також досить значною є частка ПІІ, що переміщується між розвинутими країнами, особливо між «трьома центрами» (США-Японія-ЄС). Що стосується суб'єктів інвестування, то особливістю сьогодення є стрімке зростання ролі ТНК, на частку яких припадає приблизно 40% ПІІ.

9.5. Міжнародна інвестиційна діяльність України

Україна є активним учасником міжнародної інвестиційної діяльності та міжнародного ринку інвестицій, оскільки потребує значних капіталовкладень. Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування», під іноземними інвестиціями розуміють усі «цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту».

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді:

- іноземної валюти;
- національної валюти;
- будь-якого рухомого та нерухомого майна;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів;
- будь-яких прав інтелектуальної власності;
- прав на здійснення господарської діяльності;
- інших цінностей відповідно до законодавства країни.

Форми здійснення іноземних інвестицій:

- часткова участь у діяльності підприємств України;
- створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам;
- придбання діючих підприємств;
- придбання рухомого та нерухомого майна (*наприклад*, земельні ділянки, будинки, обладнання, транспорт тощо);
- придбання самостійно або за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав.

Позитивні фактори залучення іноземних інвестицій в Україну: вигідне географічне розташування, потенційно великий споживчий ринок, висококваліфікована робоча сила та її відносна дешевизна; правове забезпечення сприятливого інвестиційного клімату; захист інвестицій; можливість вивезення прибутку; система компенсації збитків тощо.

Несприятливі фактори для інвестицій в українську економіку: незбалансованість економіки; нерозвинута інфраструктура; порівняно слабка банківська і фінансова система; не гнучка податкова система; низька культура праці; невідповідність організаційних управлінських форм світовим; економічна і політична нестабільність.

Для активізації інвестиційної діяльності в Україні було створено 12 СЕЗ: «Сиваш» (АРК), «Миколаїв» (Миколаївська обл.), «Славутич» (Київська обл.), «Порт Крим» (АРК), «Донецьк» (Донецька обл.), «Порто-франко» (Одеська обл.), «Закарпаття» (Закарпатська обл.), «Рені» (Одеська обл.), «Яворів» (Львівська обл.), «Азов» (м. Маріуполь), Курорттополіс «Трускавець» (Львівська обл.), «Інтерпорт Ковель» (Волинська обл.) і 9 територій пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності (ТПР).

Розглянемо податкові пільги, які діяли у вільних (спеціальних) економічних зонах України.

Таблиця 9.1

Основні пільги, що надавалися інвесторам на територіях вільних (спеціальних) економічних зон в Україні

Назва ВЕЗ	Режим спеціальної митної зони	Звільнення від оподаткування прибутку	Звільнення від оподаткування інвестицій	Звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ	Звільнення від обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті	Звільнення від плати за землю
«Азов»	+	Ставка - 20%	+	-	+	+ (період освоєння ділянки)
«Донецьк»	+	Ставка - 20%	+	-	+	+ (період освоєння ділянки)
«Закарпаття»	+	Ставка - 20%	-	-	+	-
«Яворів»	-	+ (5 років), наступні - 50%	-	+ (5 років)	-	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої
«Славутич»	-	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	+	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої

Курорто-поліс «Трускавець»	-	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+	+	+ (період освоєння), наступні 10 років - 50% діючої
«Портофранко»	+	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	-	+	-
«Рені»	+	Ставка - 20%	+	-	+	-
«Порт Крим»	+	Ставка - 20%	+	-	+	+ (5 років)
«Інтерпорт Ковель»	+	Ставка - 20%	-	-	+	+ (5 років)
«Миколаїв»	+ (тільки територія суднобудівних заводів)	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої, з 4 по 10 рік – реінвестиція	+	+ (5 років)	+	+ (5 років)

Території пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності: в Автономній Республіці Крим, у Волинській області, у Донецькій області, у Закарпатській області, у Житомирській області, у Луганській області, у Чернігівській області, у м. Харків, у м. Шостка Сумської області.

Розглянемо податкові пільги, що надавалися інвесторам на територіях із спеціальним режимом інвестиційної діяльності.

Таблиця 9.2

Основні пільги, що надавалися інвесторам із спеціальним режимом інвестиційної діяльності

Території пріоритетного розвитку	Звільнення від оподаткування прибутку	Звільнення від оподаткування інвестицій	Звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ	Звільнення від обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті	Звільнення від плати за землю
Донецька область	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (на період освоєння)	-	-
Луганська область	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-	+ (5 років)
Закарпатська область	+ (2 роки), з 3 по 5 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-	-

Продовж. табл. 9.2

Автономна Республіка Крим	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	+	+ (5 років)
Місто Шостка Сумської області	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-	+ (5 років)
Житомирська область	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-	+ (5 років)
Місто Харків	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-	+ (5 років)
Чернігівська область	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-	+ (5 років)
Волинська область	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-	-

Станом на 1 січня 2004 року для реалізації проєктів у 9 активних на той час СЕЗ і кількох десятках ТПР залучили лише 52% очікуваних інвестицій – \$1,39 мільярда. Більше того, безпосередньо у СЕЗ інвестували лише \$171 млн. При тому, що згідно з планами, лише для діяльності СЕЗ «Донецьк» мали залучити \$500 млн., ще \$400 млн. – у СЕЗ «Маріуполь». Понад 67% залучених інвестицій – частка вітчизняного бізнесу. Від іноземних інвесторів за понад п'ять років до 9 СЕЗ і 57 ТПР надійшло лише \$459 млн. За курсом на початок 2004-го – менше 2,5 млрд. гривень.

Міжнародний валютний фонд піддав критиці політику українських урядовців стосовно податкових пільг, які замість очікуваного ефекту лише позбавили бюджет частини надходжень. Законом «Про Держбюджет-2005» пільги зі сплати податку на прибуток і ПДВ для суб'єктів, що втілювали інвестиційні та інноваційні проєкти в СЕЗ і ТПР, були скасовані через численні факти порушення законодавства. *До прикладу*, були випадки порушення умов конкуренції та механізмів ціноутворення. Окремі товари із СЕЗ, які мали експортуватися за кордон, потрапляли на внутрішній ринок. Відповідно, продукція інших виробників ставала неконкурентною.

Після законодавчих змін, якими фактично скасували спеціальні режими інвестиційної діяльності у СЕЗ, нові проєкти вже не затверджували. Інвестиційну діяльність на цих територіях практично згорнули.

ЦІКАВО. Завдяки механізму стимулювання залучення інвестицій на території Закарпатської області реалізовувалися інвестиційні проекти спільно з іноземними корпораціями, зокрема IKEA, Phillips, TDK Recording Media Europe SA, JVC на базі підприємств Закарпатської області – ПАТ «Мукачівський завод «Точприлад», ЗАТ «Берегівський радіозавод» та ін. Серед новостворених підприємств слід відзначити ТОВ «Хенкель-Ужгород» (торгова марка «Henkel») та ТОВ «Гроклін - Карпати» («Groclin»).

За три квартали 2021 року Україна мала рекордний рівень прямих іноземних інвестицій за останні роки – сальдо прямих іноземних інвестицій сягнуло **\$4,8 млрд.** Для порівняння: за весь 2017 рік було залучено \$3,7 млрд, а за весь 2018 рік – \$4,5 млрд. Загалом в Україну за роки незалежності інвестували понад 50 мільярдів доларів та створили близько 400 тисяч робочих місць.

За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, найбільші потоки ПІІ до країни були від Кіпру, Нідерландів, ВБ, Німеччини, Швейцарії, Австрії, Британських Віргінських островів тощо.

У рейтингу інвестиційної привабливості Doing Business-2020 Україна зайняла 64 місце з-поміж 190 країн світу. Україна залишається в переліку країн, які є перспективними для залучення капіталу. Найбільш високу зацікавленість іноземні інвестори приділяють таким видам економічної діяльності в Україні: фінансова діяльність, оптова і роздрібна торгівля, операції з нерухомістю, харчова промисловість тощо. Основними змінами в потоках ПІІ у країну можна вважати зростання інвестицій у хімічну промисловість, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки.

Головні фактори, що стримують приплив іноземних інвестицій в Україну, такі:

- недостатня ефективність законодавства в частині захисту прав приватних інвесторів;
- недосконалість механізму реалізації наявних нормативних актів;
- непередбачуваність податкового регулювання;
- дефіцит ефективної інфраструктури для іноземного підприємництва тощо.

Умови активізації притоку іноземних інвестицій в Україну:

- вдосконалення законодавства, яке має забезпечувати державні гарантії захисту вітчизняних та іноземних інвестицій протягом тривалого часу;
- створення сприятливого інноваційного клімату для реалізації пріоритетних державних програм та інвестиційних проєктів у виробничій сфері;

- сприяння залученню прямого іноземного капіталу у сферу матеріального виробництва та встановлення державного контролю за його використанням;
- створення сприятливих умов для розвитку СП, які займаються виробництвом. При цьому важливим є: заборона ввезення СП застарілої продукції і технологій, удосконалення законодавчої бази щодо страхування їх ризиків; розмежування в СП частки українських та іноземних партнерів стосовно валюти та контроль за рухом української частки валюти.

Досягнення України в цій сфері:

1. Розпочато процес деолігархізації в контексті європейської та євроатлантичної інтеграції.

2. Розблоковано судову реформу.

3. Влада ініціювала реформу прокуратури за кращими міжнародними стандартами.

4. Запроваджено правовий режим «Дія Сіті», що створює хороші умови для ведення інноваційного бізнесу в Україні.

5. Верховна Рада ухвалила законопроект №1059 для покращення інвестиційного клімату в Україні. Ухвалений законопроект пропонує скасувати пайовий внесок замовника на розвиток інфраструктури та запровадити модель довірчої власності. Запропоновані зміни спрямовані на підвищення позицій України в рейтингу Doing Business.

6. Прийнято Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів зі значними інвестиціями в Україні», відомий як закон про «інвестиційних нянь». Цим законом передбачається надання підтримки з боку держави українським й іноземним інвесторам із загальною сумою інвестицій від 20 мільйонів євро і які створюють понад 150 робочих місць із середньою зарплатою на 15% більше, ніж у регіоні, де таку інвестицію буде здійснено. Вони отримують прямий договір з урядом.

7. Було підписано закон «Про концесію», який Верховна Рада України ухвалила 3 жовтня 2019 року. 30 жовтня 2019 року в Україні набув чинності закон про концесію. **Концесія** – це форма державно-приватного партнерства, що передбачає передачу об'єктів державної власності (таких як дороги, аеропорти, лікарні, портову інфраструктуру, підприємства тощо) у тимчасове користування приватним підприємствам (тобто якими держава не може сама управляти ефективно для того, щоб приватний інвестор його покращив і надавав на його базі послуги кращої якості). Передбачалося, що концесія забезпечить залучення іноземних інвестицій у соціальну, транспортну, енергетичну сфери, житлово-комунальну інфраструктуру, охорону здоров'я; сприятиме модернізації та створенню нової інфраструктури, ефективному управлінню об'єктами

державної та комунальної власності, наданню якісних суспільних послуг та збільшенню фіскального простору держави.

До прикладу, вже в перший рік Україна передала в концесію два морські порти: «Ольвію» (на 35 років) та «Херсон» (на 30 років). Згідно з умовами договору, інвестори зобов'язалися вкласти в об'єкти 3,4 млрд грн і 300 млн грн відповідно.

ЦІКАВО. Туреччина є прикладом реалізації концесії як форми державно-приватного партнерства. Туреччина перетворилася на авіахаб регіонального рівня, реалізувавши впродовж 1986-2018 рр. 19 проєктів загальною вартістю 71,3 млрд дол. США.

Модель концесійних угод у Туреччині здебільшого – BOT (Build-Operate-Transfer). Така модель передбачає, що концесіонер здійснює будівництво і експлуатацію протягом встановленого терміну, після чого об'єкт передається державі. У межах концесійної угоди був реалізований інвестиційний проєкт Стамбульський аеропорт ім. Ататюрка.

Україна в умовах повномасштабної війни пережила різке падіння економіки, рівня зарплат та кризи у всіх сферах: від ринку праці до нерухомості. Наступні роки, завдяки коштам інвесторів, венчурних фондів, кредитам від закордонних партнерів та грантам G7, можуть стати періодом різкого відновлення країни. Величезні суми витрататимуться, насамперед на сектор будівництва. Другий напрямок для інвестування – військово-промисловий комплекс (ВПК) та третій напрямок – IT сфера. *До прикладу*, попри російсько-українську війну, спаду капіталовкладень в IT-сектор і стартапи майже не відбулося. Міграція ключових фахівців IT-команд у безпечні регіони країни дала змогу не збавляти темпів роботи. Тож інвестори охочекладають в українські компанії, а венчурні фонди легко збирають кошти на фінансування українських стартапів.

ЦІКАВО. Завдяки проведеній релокації бізнесу, IT-індустрія у першому кварталі 2022 року принесла державі рекордні 2 млрд доларів експортних надходжень. Це на 500 млн дол. більше, ніж за відповідний період 2021 мирного року. За даними Нацбанку, фактичний обсяг IT-експорту збільшився майже на 30 %.

9.6. Світовий досвід залучення прямих іноземних інвестицій

Протягом останніх 30 років **Польща** пройшла шлях кардинальних трансформацій у своєму економічному розвитку. Стала 5-ою найбільшою економікою Євросоюзу і збільшила розмір економіки від 1990 року у 9 разів.

Основною причиною зростання польської економіки є залучення значних обсягів іноземних інвестицій.

Ще на початку 90-х років був прийнятий Закон про іноземні інвестиції, який скасував обмеження на частку іноземних громадян в акціонерному капі-

талі підприємств, а також надавав податкові пільги для іноземних інвесторів (у регіонах з високим рівнем безробіття пільги були суттєвіші).

Протягом 1995-2001 років на території Польщі були засновані 15 вільних економічних зон (ВЕЗ)¹, 14 з яких працює досі. Завдяки їх функціонуванню країна залучила 1700 інвесторів впродовж 1995-2016 років із загальним обсягом інвестицій 32 млрд. дол. США. Були створені 240 тис. нових робочих місць.

У Польщі набув чинності Закон «Про підтримку нових інвестицій» від червня 2018 року, згідно з яким вся територія країни стала вільною (спеціальною) економічною зоною. Це передбачає звільнення від сплати податку на прибуток і податку на нерухомість компаній, які здійснюють нові інвестиції. Інвестори також мають право подати заявку на отримання прямої державної субсидії.

Також бізнес може отримати підтримку держави через звільнення від оподаткування на термін від 10 до 15 років, залежно від розміру державної підтримки в регіоні: чим вищий рівень безробіття та менш розвинена інфраструктура, тим більший розмір державної допомоги.

Вимоги щодо отримання державної допомоги:

- мінімальна сума інвестицій, яка залежить від рівня безробіття у регіоні;
- обсяг вкладення в регіональну інфраструктуру;
- співпраця з кластерами², науково-технічними інститутами та ін.

Компанії мають можливість отримати пільгу у формі відрахування зі своєї податкової бази до 200% витрат (250% у разі науково-дослідних центрів), пов'язаних, наприклад, із заробітною платою, придбання матеріалів, обладнання для наукових досліджень.

Вільні економічні зони, які функціонували на території Польщі до червня 2018 року, не були ліквідовані і продовжать діяти до кінця 2026 року.

Фактично весь міжнародний інвестиційний бізнес на території **Об'єднаних Арабських Еміратів (ОАЕ)** зосереджений саме у ВЕЗ. Впродовж 1980-х років була створена перша в ОАЕ зона вільної торгівлі *Jebel Ali Free Zone* – найбільша вільна зона у світі, яка стала початком створення ще понад 40 вільних економічних зон ОАЕ. У зонах діють податкові, торгові, митні, фінансові, адміністративні пільги (табл. 9.3).

¹ Вільна економічна зона – це частина території держави, на якій встановлено вільний режим для іноземних інвестицій і пільгові економічні умови (сприятливий валютний режим, податкові пільги, низькі митні ставки, особливості трудового законодавства тощо).

² Кластер - це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентноздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону.

Приклади деяких ВЕЗ в ОАЕ¹

Назва	Дата створення	Кількість компаній	Преференції
Jebel Ali Free Zone (Jafra)	1985 рік	Понад 7000 компаній	Допомога у створенні бізнесу; консалтинг; послуги посередництва і делегування; відсутність корпоративного податку протягом 50 років; відсутність податку на експорт та імпорт; відсутність податку на прибуток; відсутність валютних обмежень; свобода найму іноземних робітників.
Sharjah Airport International Free Zone (SAIFZ)	1995 рік	Понад 6000 компаній	Низькі ціни на комунальні послуги; відсутність корпоративних податків, податків на доходи; доступ до великих портів регіону; додаткові джерела фінансування.
Free Zone Authority (DAFZA)	1996 рік	Понад 13000 компаній	Наявність складів і терміналів для зберігання вантажу; проста система митного контролю; цілодобовий режим роботи; дешева електроенергія і оренда приміщень; дешева робоча сила; зручне географічне розташування.

Загальний обсяг іноземних інвестицій у ВЕЗ ОАЕ склав понад 500 млрд дол. США.

Загальні преференції всіх ВЕЗ наступні:

- відсутність податку на прибуток;
- відсутність корпоративних податків;
- 100% іноземне володіння компанією;
- відсутність мит на імпорт або експорт товарів;
- можливість повної репатріації доходів.

У **Південній Кореї**² надається податковий кредит у розмірі 8% і 25% від поточних витрат на науково-дослідницьку діяльність, залежно від розміру компаній. У 2020 році уряд Південної Кореї виділив 4,5 млн. дол. США на розроблення нової технології виробництва металів, над якою від 2019 року спільно працюють корейська компанія Zirconium Technology Corporation і австралійська – Australian Strategic Materials. За даними компаній, розробка дозволить понизити енергоємність виробництва на 50%, є екологічнішою, економічно вигіднішою і може застосовуватися до титану, цирконію та інших видів металів. Це дозволить знизити собівартість продукції, наростити внутрішнє виробництво металів і забезпечити їхні стабільні поставки на внутрішній і світовий ринок.

¹ Тридцять років незалежності України. Економічні підсумки. Український інститут майбутнього. 2021. С.33

² Тридцять років незалежності України. Економічні підсумки. Український інститут майбутнього. 2021. С.28.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 9

Міні-лексикон:

Міжнародні інвестиції, країна базування, приймаюча країна, прямі іноземні інвестиції, міжнародний інвестиційний ринок, форми прямого іноземного інвестування, фактори прямого іноземного інвестування, іноземна інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Які ознаки прямого іноземного інвестування (ПІІ)?
2. Поясніть, чим відрізняються поняття «ввезення капіталу» й «іноземне інвестування».
3. Назвіть наслідки ПІІ для країни базування.
4. Охарактеризуйте структуру міжнародного інвестиційного ринку.
5. Охарактеризуйте форми і методи ПІІ.
6. Поясніть значення ПІІ для розвитку світового господарства.
7. Як впливає динаміка показників чистих інвестицій на економічний розвиток країни?
8. У чому полягає ефект мультиплікатора?
9. Як визначаються інвестиції та їх основні види в українському законодавстві?
10. Які вихідні умови становлення сприятливого інвестиційного клімату в Україні?
11. Чим відрізняються фінансові і матеріальні інвестиції, їхній зв'язок з прямими і портфельними? Які інвестиції превалюють у структурі міжнародного руху капіталу?
12. Як здійснюється оцінка рівня ліквідності інвестицій?

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Вкажіть тип інвестицій для ряду інвестиційних проєктів (Javil, Yadzaki), які функціонують в рамках СЕЗ «Закарпаття»:
 - а) greenfield;
 - б) трансграничне поглинання;
 - в) портфельні інвестиції;
 - г) спільне підприємство.

2. L'Oréal вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства косметичної промисловості України. Як найефективніше L'Oréal може гарантувати цілісність своїх активів в Україні:

- а) застрахувати свої інвестиції в західній страховій компанії;
- б) застрахувати свої інвестиції в українській страховій компанії;
- в) отримати урядові гарантії.

3. ТНК вирішила збільшити частку свого капіталу в закордонному підприємстві з 35 до 65%. Це підприємство стосовно ТНК буде називатися:

- а) філія;
- б) дочірнє підприємство;
- в) асоційована компанія;
- г) підрозділ;
- д) холдингова компанія.

4. Інвестиції, які здійснюються з метою впровадження нововведень у виробництво, – це:

- а) реальні інвестиції;
- б) фінансові інвестиції;
- в) інноваційні інвестиції;
- г) інтелектуальні інвестиції.

5. Провідними суб'єктами прямого іноземного інвестування є:

- а) фізичні особи;
- б) національні компанії;
- в) ТНК;
- г) міжнародні валютно-фінансові інститути.

6. Ціни внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами, які знаходяться в різних країнах світу та використовуються для переказу прибутку і зменшення податків, – це ...

- а) світові ціни;
- б) транснаціональні ціни;
- в) трансфертні ціни;
- г) недискримінаційні ціни.

7. Виберіть повну характеристику інвестиції, якщо іноземна компанія придбала акції українського підприємства

- а) фінансова, непряма, приватна, короткострокова інвестиція всередині країни;

- б) реальна, пряма, довгострокова, державна інвестиція всередині країни;
- в) фінансова, пряма, довгострокова, іноземна інвестиція;
- г) реальна, пряма, довгострокова, іноземна інвестиція.

8. Який метод застосовують європейські країни (Угорщина, Польща) для залучення іноземних інвесторів, аби розширити виробництво та створити нові робочі місця?

- а) кредитування;
- б) прямої державної допомоги;
- в) надання податкових пільг;
- г) надання податкових канікул.

9. Можливі джерела формування інвестиційних ресурсів:

- а) власні, позичкові, залучені;
- б) залучені, позичкові;
- в) займані, отримані, власні;
- г) отримані.

10. Придбання українською промислово-фінансовою групою 35% акцій естонської компанії – це:

- а) пряма інвестиція;
- б) портфельна інвестиція;
- в) грант;
- г) міжнародний кредит;
- д) міжнародна технічна допомога.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Дослідити глобальні потоки прямих іноземних інвестицій.
2. Огляд тенденцій та прогноз розвитку світового ринку прямих іноземних інвестицій.
3. Огляд стимулів та пільг для інвесторів, які надаються згідно з українським законодавством.
4. Індустріальні парки та промислові зони: механізм створення та моделі діяльності. Навести приклади.
5. Дослідити інвестиційний клімат України: позитивні та негативні фактори.
6. Внутрішнє інвестування як метод подолання економічної кризи в Україні.
7. Дослідити залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.

8. Розробити власну стратегію на тему: «Організація візитів потенційних інвесторів та проведення переговорів щодо реалізації інвестиційних проєктів» (яких іноземних інвесторів ви б хотіли залучити в Україну, в які конкретні галузі, чому? Навести переконливі аргументи, чому інвестор повинен інвестувати саме в Україну.

9. Приклади спільних підприємств у світі - Топ 10 та їх обґрунтування.

10. Депозити, держоблігації, нерухомість, акції Tesla чи «під матрац». У що краще інвестувати в майбутньому?

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Дочірна компанія реєструється як самостійна компанія, що має статус юридичної особи з власним балансом.

2. Країна, яка приймає іноземні інвестиції, називається країною базування.

3. Прибутковість прямих іноземних інвестицій безпосередньо порівнюється з прибутковістю капіталу в країні базування інвестора.

4. Експорт та імпорт підприємницького капіталу супроводжується винятково позитивними наслідками.

5. Згідно з американським законодавством, прямі іноземні інвестиції існують у тому разі, коли іноземний власник володіє не менш ніж 10% статутного капіталу акціонерного товариства.

Рекомендована література до теми 9

1. Грідасов В.М., Кривченко С.В., Ісаєва О.Є. Інвестування: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 164 с.

2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. [6-ге вид.]. К.: Знання, 2006. С.212-215.

3. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. Задої А.О., Тарасевича В.М. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.162-188.

4. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / за ред. Ю.Г Козака, М.А. Зайця. Одеса: «ТОВ.ПЛУТОН», 2016. 352 с.

5. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги – ХХІ, 2007. С.104-112.

МІЖНАРОДНЕ ПОРТФЕЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ

Основні питання для вивчення:

- 10.1. Структура портфельних інвестицій. Основні портфельні інвестори.
- 10.2. Ринок цінних паперів та його інструменти.
- 10.3. Відмінність між портфельними та прямими інвестиціями.

10.1. Структура портфельних інвестицій. Основні портфельні інвестори

Портфельні іноземні інвестиції (ПрІІ) – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не надає інвестору реального контролю над об’єктом інвестування, і метою якого є отримання доходу у формі дивідендів, відсотків чи спекулятивної курсової різниці.

Інвестиції портфельного типу – це в основному вкладення в цінні папери. Здійснюються вони через біржового брокера, який виступає для інвестора фінансовим консультантом.

Головна мета інвестора при портфельному інвестуванні – ефективно розміщення капіталу, який дозволить інвестору максимізувати прибуток при оптимальному співвідношенні «дохідність- ризик-ліквідність».

Термін «портфельні інвестиції» охоплює широкий спектр різновидів активів включаючи акції, державні облігації, корпоративні облігації, інвестиційні фонди нерухомості (REIT), взаємні фонди, біржові фонди (ETF) і банківські депозитні сертифікати.

Порівняльні переваги ПрІІ над прямими:

- більш висока ліквідність – спроможність досить швидко та без значних фінансових втрат перетворитися в готівкові гроші;
- порівняно легка керованість (мобільність), зумовлена як швидкістю їх реалізаційної спроможності, так і простотою процедури купівлі-продажу.

Порівняльні недоліки:

- високий рівень ризику;
- більш низький рівень доходності;

- відсутність можливості впливати на рівень дохідності цінних паперів та їх ринкову вартість;

- створення додаткової зовнішньої заборгованості країни та її резидентів.

Аналіз структури ПрІІ здійснюється за критеріями¹:

- за напрямом руху (експорт, імпорт);

- територіально-географічним;

- за суб'єктом інвестування (підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, інституціональні інвестори, приватні особи, державні фінансові установи, міжнародні фінансові організації);

- за інструментами інвестування (цінні папери, що дають право на участь у капіталі (акції), боргові цінні папери, вторинні цінні папери);

- за терміном (короткострокові – до 2-х років, середньострокові – до 10 років, довгострокові – понад 10 років) тощо.

Головними портфельними інвесторами і посередниками світового фінансового ринку є універсальні та спеціалізовані транснаціональні банки та інституціональні інвестори, операції яких як з боку попиту, так і пропозиції визначають ринкові ціни фінансових інструментів.

Інституціональні інвестори (ІнІн) – це юридичні особи, головною функцією яких є здійснення фінансових операцій.

Типи інституційних інвесторів:

1. Пенсійні фонди.
2. Інвестиційні компанії.
3. Інвестиційні фонди.
4. Страхіві компанії.
5. Ощадні установи.

Існує кілька типів інвестиційних портфелів², тому інвестори прагнуть створити такий тип портфелю, який відповідає їхнім інвестиційним намірам і ризикованим можливостям.

1. Портфель доходів. Цей тип портфеля полягає у забезпеченні постійного потоку доходу від інвестиційних вкладень. Іншими словами, він не повністю зосереджений на потенційному прирості капіталу. *Наприклад*, інвестори, орієнтовані на дохід, можуть інвестувати в акції, які приносять регулярні дивіденди, замість тих, які демонструють зростання ціни.

2. Зростання портфеля. Портфель, зорієнтований на зростання, здебільшого вкладає гроші в акції компанії, яка перебуває на стадії активного зростання. Як правило, ці портфелі піддаються більшому ризику. Цей тип портфеля відомий тим, що передбачає високий ступінь ризику та винагороди.

¹ Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.197.

² Інвестиційний портфель — набір реальних або фінансових інвестицій. Сукупність цінних паперів різного виду, терміну дії та ліквідності, яка належить одному інвестору і управляються як єдине ціле для досягнення певних цілей.

3. Вартісний портфель. Такий портфель вкладає гроші в дешеві активи та зосереджується на забезпеченні угод на інвестиційному ринку. Коли економіка в занепаді, а компанії ледве виживають, інвестори, зорієнтовані на вартість, шукають прибуткові компанії, акції яких коштують нижче, ніж їх справедлива вартість. Коли ринок поживлюється, власники цінних портфелів отримують значні прибутки.

Глобалізація світових ринків також позначилася на інвестиційних фондах і компаніях: протягом останнього десятиріччя їх внутрішні інвестиції за темпами зростання істотно поступаються іноземним активам.

10.2. Ринок цінних паперів та його інструменти

Світовий ринок цінних паперів (РЦП), або фондовий ринок – частина світового ринку капіталів, на якому здійснюються операції з цінними паперами.

Фондова біржа – це ринок, де інвестори можуть купувати та продавати цінні папери, включаючи акції, облігації, деривативи, товари та інші фінансові інструменти. Це найпотужніша складова фінансового ринку. Крім того, цей ринок є ключовим показником економічної сили світу.

Таблиця 10.1

Суб'єкти РЦП та види їх діяльності¹

Суб'єкти РЦП	
Емітенти та продавці	
Інвестори (покупці)	
Професіонали ринку цінних паперів	
Регулятивні органи	
Види діяльності	
Емісійна	Організація випуску і розміщення цінних паперів.
Брокерська	Здійснення угод з цінними паперами в ролі коміонера чи довіреної особи.
Дилерська	Здійснення угод з цінними паперами від власної особи і за власний кошт.
Представницька	Представництво інтересів однієї із сторін в угоді.
Консалтингова	Надання юридичних, економічних, технічних та інших видів консультацій по цінних паперах.
Аудиторська	Перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку і реального фінансового стану емітента.
Депозитарна	Надання послуг щодо збереження, передачі, обліку цінних паперів.
Клірингова	Здійснення операцій зі збирання, перевірки й підготовки документів щодо виконання угод по цінних паперах.
Реєстраторська	Ведення реєстрів власників цінних паперів.
Регулююча	Правове регулювання діяльності учасників.

¹ Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.200.

Цінні папери (ЦП) – грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам

Принципи функціонування: прозорість, відкритість, добросовісна конкуренція; рівність можливостей; захищеність прав інвесторів; збалансованість; правова упорядкованість і контрольованість.

Функції РЦП:

- визначення ціни;
- мобілізація коштів;
- ліквідність;
- розподіл ризиків;
- легкий доступ;
- зниження витрат на трансакцію та надання інформації;
- формування капіталу.

Спосіб розміщення цінних паперів (ЦП):

- первинний;
- вторинний.

Вид розміщення цінних паперів:

- ринок, на якому ЦП розміщуються прямим зверненням емітента до покупця;

- ринок, на якому ЦП розміщуються через інституціонального інвестора.

Суб'єкт випуску (емітент) цінних паперів:

- ринок державних позик;
- ринок муніципальних позик;
- ринок цінних паперів підприємств та організацій.

Термін обігу ЦП:

- ринок ЦП з установленим (фіксованим) строком обігу;
- ринок ЦП без встановленого строку обігу.

Механізм виплати доходу:

- ринок ЦП з фіксованим доходом;
- ринок ЦП із змінним доходом.

Територія обігу ЦП:

- місцевий ринок;
- національний ринок;
- регіональний ринок;
- міжнародний ринок.

Існує величезна різноманітність фінансових інструментів на вибір, коли ви вирішуєте розпочати торгівлю.

Акціонерні (пайові) цінні папери – цінні папери, що обертаються на ринку, засвідчують участь їх власника у формуванні статутного фонду акціонерного товариства та надають майнове право і право на отримання відповідної частки доходів у вигляді дивідендів.

Акції є найпопулярнішим засобом інвестування в світі.

Акція – це форма цінного паперу, яка представляє пропорційну власність компанії. Коли ви купуєте акції, ви отримуєте частку акцій. Якщо компанія є приватною, угоди про акціонерний капітал укладаються безпосередньо між сторонами. Коли компанія хоче залучити додатковий капітал, вона може вирішити вийти на біржу. Це означає, що він повинен пройти процес первинного публічного розміщення, і якщо він буде успішним, його акції можуть бути розміщені для торгівлі на біржі. Як тільки це буде успішно, акції стають доступними для широкого загалу для торгівлі. Ринок, на якому відбувається процес первинного публічного розміщення, відомий як **первинний ринок**. Ринок, на якому відбувається звичайна торгівля, називається **вторинним**.

Боргові цінні папери – цінні папери, що обертаються на ринку та засвідчують відносини позики між власником документа та емітентом (особою, яка випустила цей документ).

Облігації – цінні папери з граничним терміном погашення, що надають право власникові отримувати фіксований дохід від їх номінальної вартості.

Прості векселі – письмові боргові зобов'язання, що надають беззапечене право їх власникові по закінченні терміну зобов'язання вимагати від боржника сплати визначеної на векселі суми.

Боргові розписки (ноти) – короткострокові грошові інструменти (3-6 місяців), що випускаються позичальником на своє ім'я за домовленістю з банком, який гарантує їх розміщення на ринку, придбання нереалізованих нот, пролонгацію кредиту та надання резервних коштів.

Фінансові деривативи – похідні (вторинні) фінансово-грошові інструменти, що засвідчують право їх власника на купівлю або продаж первинних цінних паперів.

Передплатні сертифікати – особливий вид цінних паперів, що випускаються разом з облігаціями чи привілейованими акціями і дають їх власнику право на покупку визначеної кількості звичайних акцій за обговореною ціною протягом визначеного періоду.

Форварди – найпростіші похідні. **Форвардний контракт** – це угода, за якою покупець і продавець укладають контракт щодо обміну базового активу на готівку за певною ціною та в певну дату в майбутньому. Ціна, кількість і майбутня дата здійснення транзакції визначаються в день угоди.

Ф'ючерси дуже схожі на форвардні контракти. Різниця полягає в тому, що ф'ючерсні контракти стандартизовані. Це означає, що кількість, дата транзакції (термін дії) тощо визначаються не покупцем і продавцем, а третьою сто-

роною – біржею. У результаті покупець і продавець ф'ючерсного контракту можуть зосередитися на торговій діяльності, тоді як біржа відповідає за додаткові аспекти угоди.

Ф'ючерсні контракти класифікуються на основі їх базових активів. Наприклад, ф'ючерси на акції називають фондовими ф'ючерсами. Відповідно інші популярні ф'ючерсні контракти класифікуються як товарні ф'ючерси, індексні ф'ючерси та валютні ф'ючерси. **Ф'ючерси** – зобов'язання (як правило, короткострокові) продати пакет акцій з отриманням оплати через певний час після підписання угоди за ціною, визначеною в контракті.

Опціон – це контракт, за яким покупець купує можливість придбати чи продати базовий актив до визначеної дати в майбутньому, але не зобов'язаний це робити. У той же час продавець зобов'язаний купити або продати базовий актив, якщо покупець вирішить скористатися своїм опціоном. За такий вибір покупець платить продавцю компенсацію, яка називається **опціонною премією**. Якщо покупець опціонного контракту вирішує не використовувати опціон, угода з базовим активом не відбувається, але продавець зберігає премію.

Подібно до ф'ючерсних контрактів, опціони також класифікуються відповідно до їх базових активів – товарні опціони, індексні опціони, фондові опціони, валютні опціони тощо.

Свопи – зобов'язання з купівлі-продажу цінних паперів за поточним курсом з одночасним укладенням угоди про зворотну продаж-купівлю активів через певний термін.

Більшість операцій на світовому РЦП (85%) здійснюється через **фондові біржі** – організаційно оформлені регулярні ринки з купівлі-продажу цінних паперів, які утворюють торговці фондовими цінностями.

Зараз у світі нараховується близько 200 фондових бірж, об'єднаних у Міжнародну федерацію фондових бірж.

Розглянемо кілька найбільш популярних фондових бірж у світі (табл. 10.2).

Фондова біржа забезпечує дотримання вимог політики справедливої торгівлі та транзакцій. Крім того, фондова біржа включає різні індекси, які відображають фінансовий стан країни.

Таблиця 10.2

10 найбільших фондових бірж світу¹

Фондова біржа	Рік реєстрації	Країна	Ринкова капіталізація
Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE)	1792	США	\$26.2 trillion
Національна асоціація автоматичних котирувань торговців цінними паперами (NASDAQ)	1971	США	\$28.28 billion

¹ Largest Stock Exchanges in the World. URL: <https://scripbox.com/pf/largest-stock-exchanges-in-the-world/>

Продовж. табл. 10.2

Шанхайська фондова біржа (SSE)	1866	Китай	\$6.87 trillion
European New Exchange Technology (EURONEXT)	2000	Європа	\$6.65 trillion
Гонконзька фондова біржа (HKEX)	1891	Гонконг	\$43.64 trillion
Токійська фондова біржа (TSE)	1898	Японія	\$5.67 trillion
Шеньчженська фондова біржа (SZSE)	1990	Китай	\$5.24 trillion
Лондонська фондова біржа (LSE)	1801	ВБ	\$4.13 trillion
Фондова біржа Торонто (TSX)	1861	Канада	\$3.1 trillion
Бомбейська фондова біржа (BSE)	1875	Індія	\$3.5 trillion

Індекс фондового ринку – це середні або середньозважені показники курсів цінних паперів, як правило, акцій, що відображають стан і динаміку фондового ринку. **Індекси** – це показники ефективності, які вказують на ефективність певного сегмента ринку або ринку в цілому.

Найбільш відомими **фондовими індексами є**: Dow Jones (індекс цінних паперів (акцій) 30 найбільших американських підприємств), Nikkei225 (Токійська фондова біржа, яка розраховується по 225 провідних фірмах), Stock Exchange Index (Лондонська фондова біржа. Включаються курси 100 провідних англійських компаній), Russel 2000 (відображає динаміку змін вартості акцій 2000 середніх та малих компанії на фондовому ринку США), Standard & Poor's 500 (у кошик якого включено 500 акціонерних компаній США, що мають найбільшу капіталізацію) тощо.

10.3. Відмінність між портфельними та прямими інвестиціями

Відмінність 1. Прямі інвестиції об'ємніші.

Прямі інвестиції потребують великого стартового капіталу. Для портфельних досить невеликого обсягу коштів.

Відкриття брокерського рахунку доступне пересічному громадянину з мінімальними особистими заощадженнями. Прямими інвестиціями, як правило, займаються досвідчені бізнесмени.

Відмінність 2. Для портфельних інвестицій використовуються тільки цінні папери.

Основний і часто єдиний інструмент портфельних інвестицій – цінні папери (акції, облігації, ф'ючерси, векселі тощо). У прямих інвестиціях вибір напрямків набагато ширший – виробництво, стартапи, паї, дорогоцінні метали тощо.

Відмінність 3. Портфельні інвестиції приносять менший дохід.

Оскільки початковий обсяг портфельних вкладів на порядок менше прямих і реальних інвестицій, то і прибутковість буде меншою. Втім, і ризики при грамотному розподілі капіталу портфельних інвесторів мінімальні.

Відмінність 4. Терміни прямих інвестицій довші.

Терміни окупності прямих інвестицій нерідко вимірюються роками і при цьому вимагають постійного контролю з боку вкладника і навіть участі в управлінні проектами. Не кожному інвестору таке завдання під силу.

Відмінність 5. Ліквідність портфельних інвестицій вища.

Висока ліквідність цінних паперів – головна перевага портфельних інвестицій. Якщо клієнтові терміново потрібна готівка, він просто дає своєму брокеру команду продати активи за максимально вигідною ціною і виводить гроші з брокерського рахунку.

Прямі інвестиції реалізувати не так просто. Нелегко знайти покупця на проєкт з непередбачуваними результатами.

Відмінність 6. Портфельний інвестор може легко піти з ринку.

Власник брокерського рахунку має право піти з ринку в будь-який момент. Як тільки йому набридне тримати гроші на біржі або у нього з'являться інші ідеї інвестування, він продає свій портфель і займається іншими справами.

Прямий інвестор часто зв'язаний певними строками. Іноді піти з ринку просто неможливо, поки проєкт не завершено. Інвестор не отримає очікуваного прибутку чи навіть втратить частину активів.

Розглянемо в наочному вигляді відмінності між прямими та портфельними інвестиціями (табл.10.3).

Таблиця 10.3

Відмінності прямих і портфельних інвестицій

Критерії	Прямі іноземні інвестиції	Портфельні інвестиції
Прибутковість	Висока	Середня
Ліквідність	Низька	Висока
Терміни окупності	Вищі, ніж у портфельних інвестицій	Нижчі, хоча бувають винятки
Інструменти	Виробництво, частки у статутному капіталі, стартапи, дорогоцінні метали та багато іншого	Тільки цінні папери

ТОП-5 головних ризиків портфельних інвестицій:

Ризик 1. Невдалий підбір цінних паперів.

Ризик 2. Невідповідний час для вкладення.

Ризик 3. Інфляція.

Ризик 4. Незаплановані витрати.

Ризик 5. Різкі стрибки процентної ставки.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 10

Міні-лексикон:

Портфельні іноземні інвестиції, інституціональні інвестори, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, міжнародний ринок цінних паперів, цінні папери, пайові (акціонерні) цінні папери, боргові цінні папери, фінансові деривативи, опціони, ф'ючерси, форварди, свопи, капіталізація.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Розкрийте зміст провідних сучасних теорій портфельного інвестування.
2. Надайте порівняльну характеристику прямим та портфельним іноземним інвестиціям.
3. Що таке портфельні інвестиції, які існують види цінних паперів для їх здійснення?
4. Назвіть, за якими критеріями визначається й аналізується структура міжнародних портфельних інвестицій.
5. Розкрийте принципи функціонування та структуру міжнародного ринку цінних паперів.
6. Охарактеризуйте основні інструменти ринку цінних паперів.

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Найбільша частка в сучасній структурі іноземних портфельних інвестицій припадає на:
 - а) акції;
 - б) облігації;
 - в) фінансові деривативи;
 - г) векселі та боргові розписки.
2. За рекомендаціями МВФ портфельною інвестицією вважається придбання пакету акцій, який гранично не перевищує ___ % статутного фонду певної акціонерної компанії:
 - а) 3%;
 - б) 5%;
 - в) 10%;
 - г) 20%;
 - д) 25%.

3. В чому полягає одна з переваг ОВДП порівняно з депозитами ?
- а) порівняно легка керованість;
 - б) більш висока ліквідність;
 - в) більш висока кінцева прибутковість;
 - г) правильні а),б).
4. В чому полягає порівняльна перевага портфельних інвестицій над прямими?
- а) високий рівень ризику;
 - б) більш висока ліквідність;
 - в) більш високий дохід;
 - г) не мобільність;
 - д) правильні б),в).
5. Модель оптимізації портфеля цінних паперів задається такими величинами:
- а) доходність;
 - б) кількість цінних паперів у портфелі;
 - в) частка цінних паперів у портфелі;
 - г) ризик;
 - д) види цінних паперів.
6. Оптимізація портфеля цінних паперів досягається шляхом:
- а) вибору більш прибуткових цінних паперів;
 - б) включення до портфелю різних фінансових інструментів;
 - в) збільшення кількості цінних паперів у портфелі.
7. Фінансовий посередник, що здійснює угоди з цінними паперами від імені власної особи та за свій кошт, – це:
- а) аудитор;
 - б) брокер;
 - в) хеджер;
 - г) дилер;
 - д) андеррайтер.
8. Фінансовий посередник, що здійснює угоди з цінними паперами в ролі комісіонера та довіреної особи, – це:
- а) аудитор;
 - б) брокер;
 - в) хеджер;

- г) дилер;
- д) андеррайтер.

9. Цінний папір, що засвідчує внесення їхнім власником коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений термін з виплатою відсотків (якщо інше не передбачене умовами випуску), – це:

- а) акція;
- б) облігація;
- в) ощадний сертифікат;
- г) вексель.

10. Цінний папір без установленого терміну обороту, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві і право на участь у керуванні ним, дає його власнику право на одержання частини прибутку у вигляді дивідендів, а також на участь у розподілі майна у разі ліквідації акціонерного товариства, – це:

- а) акція;
- б) облігація;
- в) ощадний сертифікат;
- г) вексель.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентації*

1. Охарактеризуйте ситуацію з іноземними портфельними інвестиціями у світі та назвіть пріоритети іноземних портфельних інвесторів.
2. Що краще залучати в економіку України: прямі чи портфельні іноземні інвестиції? Чому?
3. Поясніть, чому інвестори та уряди по-різному ставляться до прямих та портфельних інвестицій?
4. Яка ситуація із залученням портфельних інвестицій в українську економіку?
5. Продемонструйте, як можуть бути залучені портфельні інвестиції у країну.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Брокерська діяльність полягає у здійсненні угод з цінними паперами від власної особи і за власний кошт.
2. Портфельним іноземним інвестиціям порівняно з прямими інвестиціями притаманні більш висока ліквідність та мобільність.
3. Портфельні іноземні інвестиції мають більш високий рівень доходності порівняно з прямими інвестиціями.

4. Індикаторами світового ринку цінних паперів є агреговані біржові індекси: Dow Jones, DAX, RTS, FTSE, Standard and Poor's 500 тощо.

5. Розмір світового ринку цінних паперів та кожного з його сегментів визначається через показник капіталізації, який дорівнює сукупній вартості цінних паперів, допущених до торгівлі на фондових біржах відповідного ринку.

Рекомендована література до теми 10

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.82-84.

2. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. [6-те вид.]. К.: Знання, 2006. С.212-215.

3. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. Задої А.О., Тарасевича В.М. Київ: Центр учбової літератури, 2012. С.194-206.

4. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги-XXI, 2007. С.106-110.

5. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Знання, 2008. С.131-134.

6. Рогач О.І., Дзюба П.В. Міжнародні портфельні інвестиції: підруч. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2016. 950с.

МІЖНАРОДНІ КОРПОРАЦІЇ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Основні питання для вивчення:

- 11.1. Транснаціональні корпорації: суть, критерії та тенденції.
- 11.2. Типи та структура корпорацій в економічній діяльності міжнародного й національного рівнів.
- 11.3. Вплив ТНК у міжнародній економіці.
- 11.4. Наслідки діяльності ТНК.

11.1. Транснаціональні корпорації: суть, критерії та тенденції

Міжнародна корпорація – форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі іноземні інвестиції в різні країни світу. Домінують такі види міжнародних корпорацій: транснаціональна корпорація (ТНК), багатонаціональна корпорація (БНК). **ТНК** – корпорація, в якій головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії знаходяться в багатьох країнах. **БНК** – її головна компанія належить капіталу двох і більше країн, а філії також знаходяться в різних країнах. У сучасних умовах значення має не те, капіталу скількох країн належить головна компанія корпорації, а глобальний характер її діяльності, інвестування й отримання прибутку.

Транснаціональні корпорації – це підприємства, які мають глобальний характер. Це компанії, які працюють більш ніж в одній країні. Транснаціональними корпораціями контролюється 80% світової торгівлі, 80% патентів на нову техніку і технологію, 70% валютних і ліквідних ресурсів на ринку розвинутих країн. На внутрішньофірмові операції ТНК припадає приблизно 1/3 світової торгівлі. На їх підприємствах зайнято приблизно 50 млн. чол., або кожен 10-й зайнятий у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються. **ЦІКАВО.** 69 із 100 найбагатших суб'єктів світу є ТНК, а не країни.

Основні риси ТНК:

- інтернаціональний характер функціонування і застосування капіталу;
- величезний матеріальний і фінансовий потенціал; можливість здійснювати значні витрати на НДДКР;
- це багатонаменклатурні фірми, діяльність яких дуже диверсифікована;

- висока незалежність руху власного капіталу порівняно з процесами, що відбуваються в національних межах;

- отримання конкурентних переваг та максимізація прибутку (постійний пошук найдешевших та найефективніших виробничих місць по всьому світу);

- географічна гнучкість – вони можуть переміщувати ресурси та операції в будь-яку точку світу.

Критеріями, за якими визначають міжнародний статус компанії, є частка продажів за межами країни базування, обсяги закордонних активів та їхня частка в загальних активах. Однак в економічній літературі всі великі компанії, що володіють значними потужностями, здійснюють прямі капіталовкладення і мають стратегічні інтереси за кордоном, називають ТНК.

Переваги ТНК:

- доступ до додаткових джерел засобів виробництва;

- уникнення митних бар'єрів;

- подолання обмеженості внутрішнього ринку країни базування;

- використання відмінностей в економічному становищі країн за рахунок швидких господарських маневрів із зосередженням виробництва в країнах з дешевою сировиною і низькою оплатою праці;

- одержання більш високого прибутку в країнах з низьким рівнем оподаткування;

- оптимізація виробничих і збутових програм у специфічних умовах національних ринків;

- маніпулювання балансами закордонних філій з підпорядкуванням політики доходів і витрат інтересам центральної штаб-квартири.

ТНК виконують у світовому господарстві ряд **важливих позитивних функцій:**

- сприяння розвитку науково-технічного прогресу;

- залучення приймаючих країн до загальносвітових господарських відносин;

- створення нових видів продукції та робочих місць;

- стимулювання розвитку світового господарства.

Різновиди прямих інвестицій ТНК залежно від суті вкладення коштів¹:

1. Прямі інвестиції «зеленої зони» (greenfield FDI) здійснюються як будівництво підприємства «під ключ». За останні роки цей вид становить менше 20% від усього обсягу прямих іноземних інвестицій. Оплата таких інвестицій здійснюється переважно готівковими грошима.

2. Трансграничні злиття і поглинання (cross-border mergers and acquisitions M&A). У разі трансграничного злиття функції управління активами й операціями передаються від колишньої національної компанії до іншої (закордонної) компанії, причому перша компанія стає дочірньою компанією / філією компанії,

¹ Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.181-182.

що зробила поглинання. Транскордонні злиття і поглинання становлять понад 80% обсягу ПШ у світі. Однак існує якісна відмінність між застосуванням цього виду ПШ країнами-донорами. *До прикладу*, майже 100% прямих інвестицій у розвинуті країни здійснюється у формі злиттів і поглинань, водночас для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою ця цифра становить не більше 40%, а інші інвестиції – це інвестиції «зеленої зони» (будівництво «під ключ»).

Прикладом злиття і поглинання є придбання Mannesmann AG¹ компанією Vodafone Air Touch PLC у 1999 році, яке стало найбільшою транскордонною угодою М&А з січня 1985 року, вартість угоди склала 202,8 мільярда доларів США. Це придбання стало не тільки найбільшою транскордонною угодою за всю історію, але й очолило список М&А в цілому.

Сучасні тенденції у розвитку ТНК:

- втрата панування американських ТНК та посилення позицій японських і західноєвропейських ТНК;
- посилення взаємозалежності, економічних зв'язків та інтересів розвинутих країн;
- посилення позицій нових індустріальних країн та їх ТНК, що загострює конкурентну боротьбу у транснаціональному бізнесі.

Прикладами транснаціональних корпорацій (ТНК) є: Apple, Microsoft, Nestlé, Amazon, Walmart, Sony, Shell, Nike та ін.

Глобальна діяльність ТНК робить їх надзвичайно потужними суб'єктами у переговорах з національними державами. Їхня здатність наймати багато людей і залучати великі обсяги капіталу в певну країну в цілому, змушує багато урядів розглядати присутність ТНК у їхній країні як ефективного інструменту залучення іноземних інвестицій.

У результаті країни, що розвиваються, залучають ТНК через зони вільної торгівлі, які пропонують низку стимулів та пільг для інвестування ТНК.

11.2. Типи та структура корпорацій в економічній діяльності міжнародного й національного рівнів

ТНК складається з материнської компанії та закордонних підконтрольних підрозділів. **Країна базування** – країна, в якій розташовується штаб-квартира або головна холдинг-компанія ТНК. **Країна, що приймає** – країна, в якій розміщуються підконтрольні підприємства ТНК.

Розрізняють такі **види закордонних структурних компаній ТНК:**

1. **Дочірня компанія** – підприємство, що входить до системи ТНК у приймаючій країні, в якому прямий інвестор-нерезидент володіє часткою капіталу, яка перевищує 50%.

¹ Компанія була заснована 16 липня 1890 року як Deutsch-Österreichische Mannesmannröhren-Werke Aktiengesellschaft, шляхом об'єднання кількох заводів з виробництва труб. У 2000 році компанія була розформована після ворожого поглинання з боку Vodafone Group.

2. **Асоційована компанія** – підприємство, що входить до складу ТНК у приймаючій країні, у якому прями́й інвестор-нерезидент володіє часткою капіталу, яка менша 50%.

3. **Філія (відділення)** – підприємство, яке повністю (на 100%) належить прямому інвестору. Форми відділень: представництво головної компанії за кордоном, партнерство, в т.ч. з місцевими підприємствами, та рухоме майно, що належить материнській компанії і функціонує за кордоном не менше 1 року.

Материнська компанія – це компанія, що контролює активи інших фірм у зарубіжних країнах, що приймають. Головна компанія складається з двох фірм (товариств): материнської холдингової та материнської оперативної компанії. Інколи існує єдина оперативно-холдингова фірма.

Розрізняють п'ять типових глобальних організаційних структур ТНК:

1. Глобальна товарна структура передбачає відповідальність національних підрозділів ТНК за окремі групи товарів по всьому світу. Ця організаційна модель базується на концепції «центру прибутків», яка передбачає, що кожна продуктова лінія має заздалегідь визначену дохідність на інвестиції. Її ефективність оцінюється на основі фактично отриманих прибутків.

2. Глобальна регіональна структура передбачає, що відповідальність за здійснення операцій покладається на регіональних менеджерів. Головною відмінністю цієї моделі від глобальної товарної структури є підпорядкованість усіх товарних виробничих ліній одного підрозділу в межах кожного географічного регіону.

3. Глобальна функціональна структура орієнтує управління фірмою на виконання базових функцій, наприклад виробництва, фінансів, маркетингу. За цією моделлю кожний функціональний відділ відповідає як за національне, так і за міжнародне виробництво.

4. Змішана структура поєднує елементи різних підходів до організації структури фірми. Якщо ТНК розвиває багато видів діяльності, вона зіштовхується з різними умовами ринків та конкурентного середовища. *Наприклад*, у Європі вона вважає доцільним впровадити глобальну регіональну структуру. Що стосується операцій поза Європою, тут може існувати глобальна товарна модель організації.

5. Матрична структура поєднує два підходи: регіональну та товарну структуру або функціональну та товарну структуру. У регіонально-товарних матричних моделях передбачено існування трьох видів менеджерів – регіональних, товарних та матричних. Функціонально-товарні матричні моделі приділяють особливу увагу видам діяльності (функціям) та товарам, які треба виробляти.

Згідно з критерієм становища підрозділів ТНК у ланцюжку цінностей, розрізняють **3 типи ТНК**: горизонтально інтегровані ТНК, вертикально інтегровані ТНК та роздільні ТНК.

Горизонтально інтегровані ТНК керують підрозділами, розміщеними в різних країнах, що виробляють однакові або подібні товари. *До прикладу*, американська корпорація «McDonalds».

Вертикально інтегровані ТНК керують підрозділами в певній країні, які виробляють товари, що доставляються в їх підрозділи в інших країнах. *До прикладу*, «British petroleum».

Роздільні ТНК керують підрозділами, розташованими в різних країнах, які вертикально або горизонтально не об'єднані. *До прикладу*, «General Electric».

Така класифікація є досить умовною, і достатньо складно знайти ТНК, яка є чисто роздільною, або чисто вертикальною структурою. З метою синергетичного ефекту та поширення свого впливу ТНК можуть мати ознаки вертикальної, горизонтальної і роздільної водночас.

Узагальнена ієрархія міжнародних ТНК може бути представлена інтернаціональними, багатонаціональними і глобальними корпораціями.

Класифікація корпорацій здійснюється відповідно до ступеня усупільнення капіталів та об'єднання видів господарської діяльності.

Картель – це організація, створена на основі офіційної угоди між групою незалежних підприємств-виробників товару чи послуги з метою узгодження між собою обсягів виробництва, поділу ринків збуту, цін, умов продажу та найму робочої сили, термінів та інших умов платежів тощо. При цьому учасники картелів зберігають виробничу і комерційну незалежність. Вони, як правило, є монополістами. Метою картелю є досягнення таких домовленостей між суб'єктами пропозиції на ринку, яка дає змогу їм поліпшувати параметри та результативність своєї комерційної діяльності за рахунок створення більш сприятливих для себе договірних рамок та спільних засобів політики. Результатом таких домовленостей є зниження тиску конкурентної боротьби за споживачів, погіршення умов діяльності останніх і послаблення стимулів оптимізації та розвитку виробництва.

Найвідоміший приклад міжнародної картельної угоди – об'єднання країн-експортерів нафти (ОПЕК). Головним завданням спільних домовленостей цих країн є узгодження обсягів видобутку нафти та вплив на ринкові ціни на неї.

Синдикат – це тимчасовий альянс компаній, які об'єднуються для управління великою транзакцією, яку було б складно або неможливо здійснити окремо. Синдикація дозволяє компаніям легко об'єднувати свої ресурси та розподіляти ризики, *наприклад*, коли група інвестиційних банків працює разом, щоб вивести на ринок новий випуск цінних паперів. Існують різні типи синдикатів, *наприклад* андеррайтингові синдикати, банківські синдикати та страхові синдикати. Учасники синдикату зберігають виробничу самостійність, але втрачають комерційну самостійність відповідно до взаємних угод.

У сучасних умовах така форма об'єднання, як синдикат, застосовується значно рідше.

Пулами є монополістичні об'єднання, за яких прибутки потрапляють до спільних фондів, після чого здійснюється узгоджений їх розподіл відповідно до результатів експлуатації певної частини ринку, в заздалегідь обумовленій пропорції.

Трест – це форма монополістичного об'єднання, в рамках якої учасники втрачають виробничу, комерційну, а інколи, і юридичну самостійність. Учасники трестів, які є також власниками акцій, розподіляють прибутки відповідно до частки належних їм пакетів акцій. Реальний контроль над трестом належить правлінню або головній компанії. Типовим для трестів є їх розвиток у рамках галузей, які виробляють однорідну продукцію, хоча поширеними є й міжгалузеві трести.

Концерн – складна форма монополізації господарської діяльності, яка передбачає об'єднання підприємств у різних сферах (промисловість, транспорт, торгівля та банківська діяльність). Ключовою умовою є формальне збереження учасниками концернів юридичної та господарської самостійності, однак за умови здійснення підприємницької діяльності під контролем домінуючих у них фінансових угруповань. Концерн може бути дво- та кількарусним. Учасниками концерну можуть бути корпорації, які об'єднують свої можливості й зусилля в ринковій стратегії. Особливістю концернів є взаємне проникнення капіталів різних галузей.

Головною перевагою концернів як форми усупільнення потенціалів виробничої діяльності є потужна концентрація фінансових та промислових ресурсів, оскільки в концерні можуть об'єднуватися різногалузеві комерційні структури, власники реальних ресурсів та грошей.

Консорціум – це група, що складається з двох або більше осіб, компаній або урядів, які працюють разом для досягнення спільної мети. Суб'єкти, які беруть участь у об'єднанні ресурсів консорціуму, несуть відповідальність лише за зобов'язаннями, викладеними в угоді консорціуму.

Консорціум є структурою, яка виникає на базі тимчасових угод між кількома банківськими та промисловими корпораціями, фірмами з метою реалізації певних спільних проєктів. Консорціуми набули поширення в різних країнах та регіонах світу. Проте є країни, де консорціуми «прижилися» найбільш органічно, наприклад в Італії.

Транснаціональними стратегічними альянсами (ТСА) називають різноманітні форми союзів самих ТНК.

ТСА – це особлива організаційна форма міжфірмових, міжкорпоративних зв'язків двох або більшої кількості компаній, у рамках якої здійснюється довгострокова координація економічної діяльності учасників з метою реалізації масштабних виробничих проєктів, максимізації результатів техноло-

гічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до певних ринків.

У рамках ТСА здійснюється різновекторна координація – як горизонтальна (між підприємствами однієї галузі), вертикальна (між постачальниками та споживачами по технологічній лінії виготовлення та виробничого споживання продукції), так і діагональна (між різногалузевими структурами), що додає оперативності при розв’язанні завдань розвитку виробництва, забезпечує більшу управлінську гнучкість і технологічну мобільність.

Яскравим прикладом стратегічного альянсу є партнерство між Spotify і Uber,

MasterCard і Apple Pay, Chevrolet і Disney, Vodafone India та ICICI Bank, Barnes & Noble і Starbucks.

11.3. Вплив ТНК у міжнародній економіці

Транснаціональні компанії здійснюють вагомий вплив у світі, зокрема на різні сфери суспільства.

У політиці ТНК:

- співпрацюють з конкурентами та клієнтами;
- реалізують власну корпоративну дипломатію, корпоративну ідеологію;
- мають власні численні підрозділи;
- створюють «державу» в державі.

В економіці ТНК:

- інтегрують свої виробничі потужності;
- ведуть стабільну економічну, відкриту та ефективну діяльність у кризовий період.

У науково-технічному прогресі – це :

- використання новітніх технологій;
- здійснення глобального трансферу нових технологій;
- дослідницькі центри в багатьох країнах, де для цього є кваліфіковані кадри.

ТНК як ключовий суб’єкт прямого іноземного інвестування здійснює ключову роль в економіці приймаючої країни та країни базування.

Вплив ТНК на економіку приймаючої країни:

- отримання додаткових ресурсів (капітал, модернізація національної промисловості, управлінський досвід, кваліфіковані працівники);
- прискорений розвиток підприємницького сектора;
- зниження безробіття, міжнародні стандарти підготовки кваліфікованих кадрів;
- збільшення обсягу ВВП, прискорення економічного зростання;

- збільшення податкових надходжень;
- маніпуляції в ціноутворенні, посилена експлуатація і встановлення зовнішнього контролю з боку ТНК;
- ТНК можуть використовувати застарілі технології виробництва;
- недотримання ТНК екологічних стандартів.

Вплив ТНК на економіку країни базування:

- доступ та певний контроль над природними ресурсами приймаючих країн;
- врахування розбіжностей в екологічних нормах і стандартах між країнами;
- стимулювання попиту на продукцію країни базування ТНК;
- зменшення витрат на освіту фахівців за рахунок їх залучення з приймаючих країн;
- доступ до інформаційних ресурсів інших країн;
- політичний вплив у світі;
- можливий політичний тиск ТНК на уряд;
- зменшення податкових надходжень до бюджету за рахунок використання ТНК трансфертних цін.

11.4. Наслідки діяльності ТНК

Позитивні наслідки діяльності ТНК: приплив капіталу (тобто збільшення інвестиційних надходжень); залучення передових технологій; розвиток виробництва з використанням та розробкою сучасних інновацій; створення попиту та задоволення пропозиції населення на нові товари; забезпечення зайнятості населення та створення нових робочих місць; збільшення надходжень до національних бюджетів країн.

Негативні наслідки: приховування прибутків, обхід національного законодавства; вивезення капіталу і прибутків з країни, що приймає; монополізація влади та негативний вплив на національну економіку держави; можлива однобічна спеціалізація національного виробництва, спеціалізація на добувних галузях промисловості, екологічно шкідливому виробництві; створення негативної конкуренції для національних виробників шляхом монопольного встановлення цін на продукцію; першочергове задоволення власних інтересів попри потреби держави; виснаження ресурсної бази тощо.

До ключових заходів з протидії негативним наслідкам іноземного інвестування можемо віднести: прийняття міжнародного кодексу поведіння транснаціональних корпорацій, зміцнення й удосконалення національного законодавства щодо інвестицій, розробка взаємних договорів між країнами, що регулюють порядок інвестування, захист іноземних інвестицій тощо.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 11

Міні-лексикон:

Суть транснаціональної корпорації, багатонаціональної корпорації, глобальної корпорації. Причини виникнення ТНК. Тенденції транснаціональних корпорацій. ТНК як агент глобалізації світової економіки. Синдикат, картель, трест, пули, концерн, консорціум, транснаціональні стратегічні альянси.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Дайте порівняльну характеристику категорій: транснаціональна корпорація, багатонаціональна корпорація, глобальна корпорація.

2. Чи впливає, на вашу думку, діяльність ТНК на розподіл глобального доходу між країнами? Аргументуйте відповідь.

3. Визначте та охарактеризуйте етапи розвитку транснаціональної діяльності корпорацій.

4. Обґрунтуйте необхідність вивчення в процесі діяльності ТНК правового, економічного, політичного і культурного середовища функціонування.

5. Яка роль ТНК у сучасних процесах глобалізації?

6. Назвіть позитивні та негативні наслідки діяльності ТНК.

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. До якого типу ТНК можна віднести компанію «KFC»?

- а) вертикально інтегрована;
- б) горизонтально інтегрована;
- в) диверсифікована (роздільна);
- г) немає правильної відповіді.

2. Згідно із Законом України про «інвестиційних нянь», державною підтримкою можуть скористатися інвестори, які ініціюють проекти з інвестиціями від ____ з терміном реалізації проекту до п'яти років та створюють нові робочі місця.

- а) 10 млн. євро;
- б) 20 млн. євро;
- в) 50 млн. євро;
- г) 100 млн. євро.

3. Горизонтально інтегровані ТНК ...

- а) керують підрозділами в певній країні, які виробляють товари, що доставляються в їх підрозділи в інших країнах;
- б) керують підрозділами, розміщеними в різних країнах, які вертикально або горизонтально не об'єднані;
- в) керують підрозділами, розміщеними в різних країнах, що виробляють однакові або схожі товари.

4. Трансграничні злиття і поглинання становлять понад ____ обсягу ПІІ у світі.

- а) 10%;
- б) 20%;
- в) 50%;
- г) 80%.

5. До якого типу ТНК можна віднести нафтогазову компанію «Royal Dutch Shell».

- а) вертикально інтегрована;
- б) горизонтально інтегрована;
- в) диверсифікована (роздільна);
- г) немає правильної відповіді.

6. За методологією ЮНКТАД, акціонерне підприємство у приймаючій країні, у якому від 10 до 50% акцій належить іноземному інвестору, це:

- а) асоційована компанія;
- б) дочірня компанія;
- в) філія;
- г) відділення.

7. До якого типу ТНК можна віднести ресторан швидкого харчування «McDonald's».

- а) вертикально інтегрована;
- б) горизонтально інтегрована;
- в) диверсифікована (роздільна);
- г) немає правильної відповіді.

8. Як називають ціни, що використовуються між підрозділами материнської компанії, та знаходяться в різних країнах світу?

- а) внутрішньокорпоративні ціни;
- б) трансфертні ціни;

- в) державні ціни;
- г) світові ціни.

9. Які з перелічених видів міжнародного руху капіталу вважаються прямими іноземними інвестиціями.

а) канадський інвестиційний фонд набуває казначейські векселі Міністерства фінансів США на суму 50 млн. дол.;

б) французький банк купує акції шведської автомобільної компанії на суму 10 млн. дол. Загальна вартість випуску акцій цієї компанією становить 250 млн дол.;

в) японська і китайська компанії створюють в Шанхаї спільну консалтингову фірму з рівними частками у статутному капіталі;

г) Міжнародний банк реконструкції та розвитку надає Литві позику на структурну перебудову вугільної промисловості в розмірі 500 млн. дол. США.

10. Microsoft вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства комп'ютерної промисловості України. Як найефективніше Microsoft може гарантувати цілісність своїх активів в Україні.

- а) застрахувати свої інвестиції в європейській страховій компанії;
- б) застрахувати свої інвестиції в українській страховій компанії;
- в) отримати урядові гарантії.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Яка роль обраної вами ТНК у світовій економіці? Які наслідки від діяльності ТНК для приймаючої країни і для материнської компанії зокрема?

2. Чи варто віддавати державні об'єкти у концесію? Що змінилося після прийняття Закону України «Про концесії»? Наслідки для України (ваші роздуми).

3. Вплив ТНК на економічний розвиток і конкурентоспроможність країни (оберіть будь-яку країну).

4. Аналіз конкурентних стратегій ТНК в умовах глобалізації економічної діяльності.

5. Оцінити вплив діяльності ТНК в країнах, що розвиваються.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Філія реєструється як самостійна компанія, що має статус юридичної особи.

2. Позитивні наслідки ТНК: притік прямих іноземних інвестицій, залучення технологій, забезпечення зайнятості та розвиток виробництва.

3. Прямі інвестиції «зеленої зони» здійснюються як будівництво підприємства під ключ.

4. Майже 20% прямих інвестицій у розвинуті країни здійснюється у формі злиттів і поглинань, водночас для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою ця цифра становить більше 80%.

5. Однією із сучасних тенденцій у розвитку ТНК є втрата панування американських ТНК та посилення позицій японських і західноєвропейських ТНК.

Рекомендована література до теми 11

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.226-237.

2. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задоя, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.180-185.

3. Галушко В.П., Хуленбрук Н.В., Артиш В.І., Данілочкіна О.В., Ковтун О.А. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Нічлава, 2009. С. 131-133.

4. Горбач Л. М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. К.: Кондор, 2005. 266с.

5. Транснаціональні корпорації: навч. посіб./В. Рокача, О. Плотніков, В. Новицький та ін. К.:Таксон, 2001. 304с.

6. Руденко Л.В. Транснаціональні корпорації: навч.-метод. посіб. для самост.вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2004. 227с.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ. СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ

Основні питання для вивчення:

- 12.1. Суть і види міжнародної трудової міграції.
- 12.2. Економічні та соціальні причини міжнародної трудової міграції.
- 12.3. Наслідки міжнародної міграції робочої сили.
- 12.4. Світовий ринок праці. Центри тяжіння робочої сили.
- 12.5. Міжнародне регулювання міграційних процесів.

12.1. Суть і види міжнародної трудової міграції

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на термін більше року.

Мета міжнародної міграції робочої сили – прагнення до покращення свого матеріального становища.

Розглянемо класифікацію міжнародної міграції робочої сили.

Залежно від просторового горизонту переміщення можна виділити такі види міжнародної трудової міграції:

- **зовнішня міграція** – це переміщення населення за межами певної країни;
- **внутрішньоконтинентальна міграція** – це переміщення населення між країнами в межах одного континенту;
- **міжконтинентальна міграція** – це переміщення населення між країнами різних континентів.

Залежно від терміну переміщення міжнародна трудова міграція поділяється на такі види:

- **постійна міграція** – це виїзд (в'їзд) населення в іншу країну на постійне місце проживання;

- **тимчасова міграція** – це робота за кордоном протягом певного обмеженого періоду часу з подальшим поверненням на батьківщину або переїздом в іншу країну.

Тимчасова міграція поділяється на сезонну, маятникову, епізодичну:

- **сезонна (циклічна) міграція** – це щорічна міграція на період певного сезону (як правило, для збирання врожаю сільськогосподарських культур) з подальшим поверненням на батьківщину;
- **маятникова міграція** – це періодичний виїзд населення з країни, де воно постійно проживає, на роботу в іншу, як правило, сусідню прикордонну країну за наявності укладених міжнародних угод між країнами. Представниками маятничкової міграції є фронтальєри – мігранти, які щоденно перетинають національний кордон, щоб працювати в сусідній (прикордонній) країні;
- **епізодична міграція** являє собою ділові, культурно-побутові, рекреаційні та інші поїздки, що здійснюються нерегулярно у часі.

За правовим статусом розрізняють:¹

- **легальна міграція**, тобто переміщення населення згідно з національним законодавством (наприклад, за візовим режимом);
- **нелегальна міграція** – самовільне (незаконне) переміщення населення через державний кордон країни всупереч законодавству.

За професійним складом розрізняють:

- міграція робітників (наприклад шахтарів);
- міграція спеціалістів (наприклад програмістів);
- міграція представників гуманітарних професій (наприклад співаків, акторів).

За якісним рівнем розрізняють:

- міграція робочої сили низької кваліфікації (хатні робітники);
- міграція робочої сили високої кваліфікації (конструктори);
- міграція вчених («відплив інтелекту»).

За напрямками руху існують такі види міжнародної трудової міграції:

- **еміграція** – виїзд працездатного населення країни за її межі;
- **імміграція** – в'їзд працездатного населення до країни з-за її меж;
- **рееміграція** – повернення емігрантів (робочої сили) на батьківщину (в країну еміграції).

За характером організації міграційних потоків:

- **добровільна** – непримусове переміщення робочої сили, тобто коли рішення про міграцію приймає сам мігрант;

¹ Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедєва В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.245-246.

- **примусова** – вимушене виселення громадян із своєї країни на основі рішення судових інституцій.

Різниця між потоками імміграції та еміграції називається **міграційним сальдо** і показує **обсяг чистої міграції**. Сума цих потоків показує **обсяг валової міграції**.

На сучасному етапі міжнародна трудова міграція набула **певних особливостей**, найсуттєвішими з яких є:

- зростання масштабів міграції;
- збільшення частки мігрантів у загальній кількості працездатного населення країн;
- формування нових центрів залучення робочої сили;
- посилення відтоку висококваліфікованих кадрів (вплив інтелекту);
- зростання нелегальної імміграції тощо.

Однією з найважливіших особливостей сучасного стану міжнародної міграції робочої сили є еміграція вчених і висококваліфікованих спеціалістів. **Основними факторами, що обумовлюють «відтік інтелекту», є:**

- незатребуваність їх професійних знань, результатів наукової діяльності;
- відсутність можливостей здійснити впровадження наукових розробок у своїй країні;
- незахищеність прав власності на продукт інтелектуальної праці;
- постійне зниження соціального статусу вченого та спеціаліста;
- бажання покращити своє матеріальне становище;
- невизначеність перспектив кар'єрного росту вчених та спеціалістів;
- відсутність внутрішнього споживача, тобто масштабного внутрішнього ринку високих технологій;
- можливість за кордоном реалізувати свої знання та досвід.

12.2. Економічні та соціальні причини міжнародної трудової міграції

Міграційні процеси у світі з кожним роком посилюються внаслідок економічних та неекономічних факторів.

До економічних причин міжнародної трудової міграції належать:

- нерівномірність економічного розвитку країн;
- прискорення інтернаціоналізації виробництва;
- нерівномірність процесів накопичення капіталу в різних країнах;
- зміни у розміщенні виробничих потужностей;
- кон'юнктура ринків праці та структура зайнятості;

- суттєва різниця в оплаті однакової за кількісними та якісними показниками праці в різних країнах;
- розвиток і поглиблення інтеграційних процесів.

До соціальних причин міжнародної трудової міграції можна віднести:

- прагнення до підвищення рівня матеріального добробуту та поліпшення умов праці та життя;
- етнічно-культурна близькість країни міграції;
- тяжіння до реалізації потреб у розвитку особистості;
- природні катаклізми в країнах еміграції;
- політичні причини;
- військові причини;
- релігійні причини тощо.

12.3. Наслідки міжнародної міграції робочої сили

Розглянемо позитивні та негативні наслідки для країни-експортера та країни-імпортера робочої сили.

Наслідки для країни-експортера робочої сили.

Позитивні фактори:

- знижується напруга на внутрішньому ринку праці завдяки експорту надлишкової робочої сили;
- зростають надходження до бюджету у вигляді податків з фірм-посередників;
- збільшуються валютні надходження до країни за рахунок приватних переказів емігрантів;
- зростає рівень життя і добробут залишених вдома членів сімей і утриманців мігрантів за рахунок грошових переказів;
- збільшуються можливості приватного інвестування завдяки поверненню на батьківщину особистих коштів, засобів виробництва мігрантів;
- підвищується техніко-економічний рівень виробництва внаслідок праці більш кваліфікованих працівників-емігрантів, що повертаються на батьківщину з розвинених країн;
- з'являється можливість створення високоприбуткової галузі з експорту робочої сили;
- в окремих випадках, якщо це передбачено двосторонніми угодами, держава може отримувати компенсацію за використання імпортованих трудових ресурсів.

Негативні фактори:

- зменшуються можливості власного розвитку внаслідок відтоку кваліфікованих кадрів і фахівців («втрата мізків») у більш привабливі країни;
- зменшується обсяг споживчого ринку країни, і у значних масштабах це призводить до зниження рівня виробництва та споживання в країні;
- знижується загальна конкурентоспроможність на власному ринку праці в результаті відтоку кваліфікованих, молодих кадрів;
- виникає можливість приховування мігрантами доходів і ухилення від сплати податків щодо країн, які не мають між собою укладених двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування;
- зменшуються надходження до бюджету, і як наслідок, скорочується кількість потенційних платників податків.

Наслідки для країни-імпортера робочої сили.**Позитивні фактори:**

- стимулюється розвиток виробництва внаслідок екстенсивного збільшення робочої сили;
- зростає конкурентоспроможність продукції завдяки використанню більш дешевої праці іммігрантів;
- знижуються витрати на підготовку та перекваліфікацію власних кадрів, у тому числі вищої кваліфікації;
- заповнюються вакансії в неprestижних сферах і галузях економіки;
- під час криз знижується соціальна напруга за рахунок звільнення іммігрантів і заповнення вакансій робітниками-резидентами;
- зменшується бюджетне навантаження завдяки економії коштів на виплати соціальної допомоги мігрантам;
- зростає продуктивність праці робітників і ефективність виробництва в цілому за рахунок конкуренції на ринку праці;
- покращується демографічна ситуація в «старіючих» країнах, а в деяких – і генофонд нації.

Негативні фактори:

- посилюється напруга на ринку праці щодо робітників-резидентів за рахунок найму більш дешевої іноземної робочої сили;
- зростають витрати на соціальний захист іммігрантів;
- здійснюється відтік за кордон валютних коштів у формі переказів іммігрантів;

- зростає загроза загострення міжнаціональних, міжетнічних, міжконфесійних та інших соціальних проблем;
- погіршується криміногенна ситуація в країні.

12.4. Світовий ринок праці. Центри тяжіння робочої сили

Світовий ринок праці – це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту, які спричинили нерівномірність кількісного та якісного розміщення робочої сили в країнах світу та розбіжності в національних підходах до її відтворення.¹

Основними тенденціями розвитку світового ринку праці є його глобалізація, посилення міграційних процесів, розширення використання міжнародних трудових норм тощо.

Сформувалися такі напрями міграції робочої сили:

- міграції з країн, що розвиваються до промислово розвинених країн;
- міграція в межах промислово розвинених країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція з колишніх соціалістичних країн до промислово розвинутих країн;
- міграція наукових працівників, кваліфікованих спеціалістів до промислово розвинутих країн.

Зростаюча нестача кваліфікованої робочої сили в усьому світі створила простір для імміграційної політики, яка допоможе вирішити ці проблеми в прогресивних країнах. Протягом 2022 року пом'якшена імміграційна політика взяла верх над обмежувальною політикою, щоб допомогти країнам відновитися після економічних наслідків після COVID-19 і вирішити проблему (у деяких країнах зростаючої) нестачі робочої сили. Пом'якшена імміграційна політика й надалі переважатиме, оскільки країни продовжуватимуть боротися з високою інфляцією, нестачею кваліфікованих працівників в усьому світі протягом наступних 12-18 місяців.

Станом на 2022 рік існував глобальний дефіцит висококваліфікованих працівників. Дефіцит передбачається від виробництва до маркетингу, від транспорту до торгівлі. Роботодавці не можуть знайти людей, які їм потрібні, з правильним поєднанням технічних навичок і сильних професійних якостей.

Найбільш затребувані професії на світовому ринку праці у таких сферах: IT, продаж та маркетинг, логістика, виробництво.

¹ Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.146.

Також виокремлюють такі сильні професійні якості, якими повинні володіти трудові мігранти в епоху цифрових технологій: надійність та самодисципліна, стійкість та адаптованість, креативність і оригінальність, критичне мислення.

Нині на світовому ринку праці існує дефіцит висококваліфікованих працівників у таких галузях: освіта та здоров'я (76%), інформаційні технології (76%), виробництво (76%), оптова та роздрібна торгівля (75%), банківська справа та фінанси (75%), готельно-ресторанний бізнес (74%), будівництво (72%).¹

У 2019 році у світі нараховувалось близько 169 млн трудових мігрантів, що становить дві третини (62%) від 272 млн світових мігрантів. Можемо відмітити, що пошук роботи є однією з найпопулярніших мотивацій змінити країну проживання. У 2019 році 67% трудових мігрантів проживали в країнах з високим рівнем доходу – приблизно 113,9 млн. Ще 49 млн трудових мігрантів (29%) проживали в країнах із середнім рівнем доходу, а 6,1 млн (3,6%) знаходились у країнах з низьким рівнем доходу².

До основних центрів міжнародної міграції робочої сили можемо віднести: Західну Європу (Німеччина, Велика Британія), нафтопереробні країни Близького Сходу (Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Саудівська Аравія, Бахрейн, Оман, у т.ч. Ізраїль), Північну Америку (США, Канада) Африку (Південно-Африканська Республіка), країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Японія, Тайвань, Сінгапур, Гонконг, Південна Корея), Латинську Америку (Аргентина, Бразилія, Венесуела), Австралію, Нову Зеландію.

Одним з найпопулярніших ринків праці є Європа. Багато громадян з країн СНД їдуть в європейські країни з метою працевлаштування, навчання або на постійне місце проживання.

Розглянемо рівень заробітних плат в країнах Європи станом на 2023 рік. Середній рівень заробітної плати в окремих країнах Європи в місяць: Болгарія – 637 євро/міс.; Румунія – 742 євро/міс.; Польща, Словаччина, Угорщина, Чехія, Латвія, Естонія, Хорватія, Греція, Мальта, Португалія – від 1 до 2 тис. євро; Іспанія, Словенія, Кіпр, Ісландія – від 2 до 3 тис. євро; Німеччина, Австрія, Франція, Велика Британія та Нідерланди – від 3 до 4 тис. євро; Швеція та Бельгія – від 4 до 5 тис. євро. Найбільші середні заробітні плати зафіксовані у Люксембурзі – 5462 євро/міс.; Данії – 6068 євро/міс.; Норвегії – 7094 євро/міс. та Швейцарії – 8148 євро/міс.

¹ Worldwide Immigration Trends Report. URL: https://www.fragomen.com/trending/worldwide-immigration-trends-reports/index.html?gclid=CjwKCAiAmJGgBhAZEiwA1JZolpLPDC6wpDOG5sRrYRNnGWkZ0UuHJkufLnH713ujpvWQsYOerArlNhoCbw4QAvD_BwE

² Вишнеvsька А.М., Петренко К.В. Вплив глобалізації на міграційні процеси у світі та Європі. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/50662/1/EV-2022-23_p34-39.pdf

Розглянемо рейтинг заробітних плат за годину роботи у країнах Європи станом на 2023 рік¹:

1. Найнижча заробітна плата зафіксована в Болгарії – 4,70 євро; Сербії – 5,25 євро; Чорногорії – 5,54 євро; Боснії та Герцоговині – 5,65 євро.

2. Найвищі заробітні плати зафіксовані у Швеції – 40,40 євро; Бельгії – 40,60 євро; Данії – 44,00 євро; Швейцарії – 52,48 євро та Норвегії – 53,83 євро.

Європейський ринок праці має дефіцит в певних робітничих професіях, зокрема: будівельників, різноробочих, доглядальниць, водіїв, працівників сільського господарства, обслуговуючого персоналу. Рівень заробітної плати робочих професій становить від 500-800 євро до 2000 євро.

Розглянемо рівень заробітних плат в Європі за професіями високої кваліфікації: спеціаліст ІТ сфери отримує від 20 тис. дол. США до 40 тис. дол. США; інженер-економіст – від 20 тис. дол. США у Бельгії, а у Швейцарії від 40 тис. дол. США; юрист – 80-93 тис. дол. США; фінансист – 101 тис. дол. США; старший менеджер – 133 тис. дол. США.

З вищенаведених статистичних даних можемо констатувати, що європейськими країнами з найвищими рівнями заробітних плат є Швейцарія, Швеція, Норвегія, Данія, Бельгія та Люксембург.

12.5. Міжнародне регулювання міграційних процесів

Державна міграційна політика – це цілеспрямована діяльність держави з врегулювання процесів експорту та імпорту робочої сили з однієї країни в іншу.

Основні методи регулювання міжнародної міграції робочої сили:

1. Адміністративно-правові методи:

- заходи національного законодавства, що визначають юридичний, політичний та професійний статус іммігрантів у країні;
- діяльність національних служб імміграції;
- заходи міжурядових угод регулювання міжнародної міграції робочої сили.

2. Економічні методи:

а) здійснення вербування іноземних робітників;

- надання роботи;
- більш високий рівень заробітної плати;
- надання житла, поліпшення житлових умов;
- отримання відповідної кваліфікації та освіти;
- медичне обслуговування;

¹ Розміри заробітної плати в Європі. URL: <https://migrant.biz.ua/dovidkova/emigracia/zarplata-v-ievropi.html>

- б) залучення до вербування іммігрантів приватних посередників;
- в) видача ліцензій, що дозволяють вербувати працівників за кордоном.

Розрізняють такі **рівні регулювання** міжнародної міграції робочої сили:

1. **Національний** – сукупність заходів окремої держави щодо здійснення міграційної політики у своїй країні.

2. **Міжнародний** – система заходів з регулювання міжнародної міграції робочої сили в регіонах світового співтовариства.

2.1. **Міжнародна організація праці (МОП)**¹ – єдина тристороння агенція ООН. Починаючи з 1919 року МОП об'єднує уряди, роботодавців і працівників 187 держав-членів для встановлення трудових стандартів, розробки політики та програм, які сприяють гідній праці для всіх жінок і чоловіків.

Основними цілями МОП є заохочення прав у сфері праці, заохочення можливостей гідної зайнятості, посилення соціального захисту та зміцнення діалогу з питань, пов'язаних з роботою. Унікальна тристороння структура МОП надає рівний голос працівникам, роботодавцям і урядам, щоб забезпечити тісне відображення поглядів соціальних партнерів у трудових нормах і при формуванні політики та програм.

ЦІКАВО. Міжнародна організація праці (МОП) опублікувала нову робочу доповідь про зайнятість у 2023 р. За прогнозами, станом на 2023 рік зростання зайнятості у світі становитиме в середньому 1%, а кількість безробітних зросте на три мільйони порівняно з 2022 роком до 208 мільйонів.

2.2. **Міжнародна організація з питань міграції (МОМ).** Заснована в 1951 році, є провідною міжурядовою організацією у сфері міграції та тісно співпрацює з урядовими, міжурядовими та неурядовими партнерами.

Маючи 175 держав-членів, ще 8 держав мають статус спостерігачів та представництва у понад 100 країнах. МОМ прагне сприяти гуманній та впорядкованій міграції на благо всіх, надаючи послуги та консультації урядам та мігрантам.

МОМ працює, щоб допомогти забезпечити впорядковане та гуманне управління міграційними процесами, сприяти міжнародній співпраці з питань міграції, допомагати в пошуку практичних рішень щодо розв'язання проблем міграції та надавати гуманітарну допомогу мігрантам, які цього потребують, включаючи біженців та внутрішньо переміщених осіб.

Конституція МОМ визнає зв'язок між міграцією та економічним, соціальним і культурним розвитком, а також правом на свободу пересування.

¹ International labour organization. URL: <https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang--en/index.htm>

МОМ працює в **чотирьох широких сферах** управління міграцією:¹

1. Міграція та розвиток.
2. Полегшення міграції.
3. Регулювання міграційних потоків.
4. Вимушена міграція.

Діяльність МОМ, що охоплює перераховані сфери, включає просування міжнародного міграційного права, політичні дебати та рекомендації, захист прав мігрантів, здоров'я мігрантів та гендерний вимір міграції.

3. Інтеграційний – заходи з регулювання міжнародної міграції робочої сили в рамках інтеграційного об'єднання.

¹ International organization of migration. URL: <https://www.iom.int/who-we-are>

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 12

Міні-лексикон:

Міжнародна міграція робочої сили. Еміграція, імміграція, рееміграція. Світовий ринок праці. Центри тяжіння робочої сили. Міжнародна організація праці. Міжнародна організація з питань міграції.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Назвіть основні параметри світового ринку праці.
2. Дослідити основні особливості світового ринку праці.
3. Розкрийте сутність основних функцій ринку праці.
4. Які критерії використовуються для класифікації ринків праці?
5. Що належить до якісних характеристик робочої сили?
6. Як розраховується індекс рівня освіти (рівень грамотності)?
7. Охарактеризуйте рівень освіти країн Організації економічного співробітництва й розвитку.
8. Чи завжди висока частка витрат на освіту від ВВП країни свідчить про високий рівень освіти населення? Навести приклади.
9. Які зрушення відбулися в підготовці робочої сили високої кваліфікації в країнах, що розвиваються?
10. Як імміграція може вплинути на рівень освіти населення країни?
11. Які країни відрізняються високою мобільністю студентів?
12. Охарактеризуйте основні етапи інтелектуальної міграції.
13. У чому полягає особливість інтелектуальної міграції у країнах Центрально-Східної Європи?
14. Назвіть основні напрями міжнародної міграції робочої сили.
15. Охарактеризуйте основні центри тяжіння робочої сили.
16. Назвіть позитивні й негативні соціально-економічні наслідки для країн-імпортерів і країн-експортерів робочої сили. Дайте визначення понять міграції робочої сили, еміграції, імміграції, рееміграції, міграційного сальдо.
17. У чому полягають економічні наслідки міграції для міжнародної економіки в цілому?

Вправа 2. Тестові завдання

1. Уряду Польщі вигідно стимулювати імміграцію, тому що:
 - а) іммігранти скорочують безробіття;
 - б) іммігранти приносять технологічні знання, яких не вистачає;
 - в) обидві відповіді правильні;
 - г) обидві відповіді неправильні.

2. Уряду Непалу вигідно стимулювати еміграцію, тому що:
 - а) емігранти повернуться збагачені знаннями і капіталом;
 - б) емігранти будуть переказувати трансферти на батьківщину і забезпечувати життя родичів;
 - в) емігранти скорочують безробіття в країні;
 - г) всі відповіді правильні.

3. Міжнародна міграція робочої сили:
 - а) приносить чисту вигоду приймаючій країні;
 - б) приносить чисту вигоду країні еміграції, якщо не враховувати зміни добробуту робітників-емігрантів;
 - в) приносить чисту вигоду країні еміграції, якщо враховувати зміни добробуту робітників-емігрантів;
 - г) вірні а) і б);
 - д) вірні а) і в).

4. Еміграція приводить:
 - а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
 - б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
 - в) зменшення доходів працюючих і доходів власників капіталу.

5. Між країнами яких інтеграційних угруповань існує вільне переміщення робочої сили.
 - а) ЄС та СНД;
 - б) ЮСМКА та ЄС;
 - в) ЄС, ЮСМКА, МЕРКОСУР;
 - г) МЕРКОСУР та ЄС.

6. Рееміграція – це:
 - а) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів;
 - б) різниця еміграції з країни та імміграції в країну;
 - в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання;
 - г) усі відповіді правильні.

7. «Відплив інтелекту» – це:

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

8. До якого виду міграції відносяться «фронтальєри»?:

- а) сезонна;
- б) постійна;
- в) маятникова;
- г) тимчасова.

9. До неекономічних причин міжнародної міграції належать:

- а) відмінності в оплаті праці та пенсійному забезпеченні, особисті та екологічні;
- б) політичні, стихійні, воєнні, геополітичні, особисті, екологічні;
- в) різниця в оплаті праці, відмінності в оподаткуванні, різне пенсійне забезпечення;
- г) усі відповіді правильні.

10. У 2022 році з країни А емігрувало 8000 чол., а іммігрувало – 15000 чол. Визначте, чому дорівнювали показники валової та чистої міграції у країні А у 2022 році:

- а) валова міграція – 1000 чол., чиста міграція – 5000 чол.;
- б) валова міграція – 7000 чол., чиста міграція – 22000 чол.;
- в) валова міграція – 23000 чол., чиста міграція – 7000 чол.;
- г) валова міграція – 7000 чол., чиста міграція – 23000 чол.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Розробити власну стратегію щодо повернення українських заробітчан на батьківщину (Навести конкретні аргументи).

2. Роль трудових мігрантів в економічному розвитку України та умови їхньої реінтеграції.

3. Як вплинула коронавірусна епідемія на міжнародну трудову міграцію?

4. «Світ українців». Як російсько-українська війна змінила масштаби та характер еміграції?

5. Порівняльна міграція та імміграційна політика різних країн світу.

6. Сучасна міграційна криза як виклик для Європейського Союзу.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Внаслідок трудової міграції бізнес країн-імміграції виграє.
2. Внаслідок трудової міграції бізнес країн-імміграції програє.
3. Внаслідок трудової міграції працівники країн-еміграції виграють.
4. Внаслідок трудової міграції працівники країн-еміграції програють.
5. Країна-еміграції трудових ресурсів в цілому програє внаслідок трудової міграції.

Рекомендована література до теми 12

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.144-159.
2. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.245-256.
3. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. К.: Кондор, 2009. 266 с.
4. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.223-233.
5. Лук'яненко Д., Поручник А. Міжнародна міграція робочої сили: український контекст // Україна і світове господарство. Взаємодія на межі тисячоліть: навч. посіб. К.: Либідь, 2002. С. 158-175.
6. Міжнародна економіка: підруч. / [Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін.]; за ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона ; М-во освіти і науки України. 3-тє вид., переробл. та доповн. К.: Центр учбової літератури, 2009. 560 с.
7. Світова економіка: підруч. / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. К.: Либідь, 2007. 640 с.
8. <https://www.iom.int> – сайт Міжнародної організації з міграції
9. <https://www.ilo.org> – сайт Міжнародної організації праці

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН

Основні питання для вивчення:

- 13.1. Суть міжнародного науково-технологічного обміну та його форми.
- 13.2. Основні форми і канали передачі технологій.
- 13.3. Міжнародне регулювання передачі технологій.
- 13.4. Світовий досвід стимулювання НДДКР та інновацій.

13.1. Суть міжнародного науково-технологічного обміну та його форми

Міжнародний науково-технологічний обмін – це сукупність економічних відносин між іноземними контрагентами з приводу використання результатів науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), що мають наукову й практичну цінність.

Технологія – це спосіб застосування наукових знань для практичних цілей. Він включає машини (наприклад, комп'ютери), а також методи та процеси (наприклад, спосіб виробництва комп'ютерних мікросхем).

Причини, що обумовили швидкий розвиток міжнародного обміну технологіями:

1) на рівні країни – це нерівномірність розвитку різних країн світу в науково-технічній сфері, що пов'язана насамперед з недостатнім обсягом видатків на НДДКР у більшості країн і з розходженням цілей їх застосування:

- для розвинутих країн придбання технології сприяє модернізації виробничого апарату в різних галузях;

- для країн, що розвиваються, – це засіб подолання технологічної відсталості й створення власної промисловості, орієнтованої на задоволення внутрішніх потреб;

2) на рівні організації (фірми) придбання технології сприяє:

- розв'язанню конкретних економічних і науково-технічних проблем;

- подоланню обмеженості науково-технічної бази окремого підприємства, нестачі виробничих потужностей та інших ресурсів;
- одержанню нових стратегічних можливостей розвитку.

Економічна доцільність експорту технологій визначається тим, що¹:

- 1) продаж технологій – це джерело одержання доходів;
- 2) передача технологій за кордон – форма боротьби за товарний ринок;
- 3) це спосіб обійти проблеми експорту відповідного продукту;
- 4) це спосіб установа контролю над закордонною фірмою через такі умови ліцензійної угоди, як обсяг виробництва, участь у прибутках тощо;
- 5) надання технології – спосіб забезпечення доступу до іншого нововведення через «перехресне ліцензування»;
- 6) це можливість більш ефективного вдосконалення об'єкта ліцензії за участю покупця.

Економічна доцільність імпорту технологій визначається тим, що імпорту технологій – це²:

- 1) доступ до нововведень високого технічного рівня;
- 2) засіб економії видатків на НДДКР;
- 3) засіб зменшення валютних видатків на товарний імпорту і забезпечення використання національного капіталу й робочої сили;
- 4) умова розширення експорту продукції, що виготовляється із застосуванням імпортованих технологій;
- 5) гарантія освоєння продукту або процесу за допомогою продавця, що забезпечує, як правило, технічну адаптацію нововведення.

Світовий ринок технологій – це ринок ІТ і телекомунікацій, а також одне з найбільш швидкозростаючих інформаційних агентств у галузі.

Суб'єктами світового ринку технологій є:

- держави;
- фірми;
- університети;
- вчені й фахівці.

Об'єктами світового ринку технологій є:

- результати інтелектуальної діяльності в упредметненій формі (агрегати, устаткування, інструменти, технологічні лінії тощо);
- результати інтелектуальної діяльності в неупредметненій формі (технічна документація, знання, досвід тощо).

¹ Білоцерківцев В.В., Завгородня О.О., Лебедєва В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задоя, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С. 109-110.

² Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013 С. 162.

Провідну роль на світовому ринку технологій відіграють розвинуті країни: Великобританія, Німеччина, США, Франція й Японія, які контролюють понад 60% цього ринку.

Особливості сучасного міжнародного обміну технологіями:

1. Світовий ринок технологій сприяє інтелектуалізації міжнародної економіки в цілому.

2. Розвиток ринку наукоємних технологій (біотехнологія, технології наук про життя людини, комп'ютери і телекомунікація, електроніка, аерокосмічні технології тощо).

3. Монополія найбільших фірм на міжнародному ринку технологій.

4. Головними суб'єктами ринку технологій на міжнародному рівні є ТНК, які забезпечують спільне використання результатів НДДКР материнськими й дочірніми компаніями.

5. Технологічна політика ТНК.

6. Провідну роль відіграє внутрішньофірмовий міжнародний обмін технологіями.

7. Технологічний розрив, що існує між різними групами країн, обумовлює багатоступінчасту структуру світового ринку технологій:

а) високі технології (унікальні та прогресивні) є об'єктами обміну між розвинутими країнами;

б) низькі (морально застарілі) і середні (традиційні) технології розвинутих країн є новими для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

8. Участь у міжнародному технологічному обміні венчурних фірм.

9. Розвиток міжнародної технічної допомоги.

Міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС) – це система економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва та торгівлі й існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених намірів, закріплених у міжнародних економічних угодах та договорах.

Структура МНТС включає:

- створення координаційних міжнародних програм спільних наукових і технічних досліджень, кооперацію при здійсненні науково-технічних досліджень;

- міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями тощо;

- міжнародний інжиніринг;

- співробітництво в підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів, міжнародну співпрацю між навчальними закладами;

- проведення міжнародних наукових і науково-технічних конференцій, симпозіумів;

- вирішення окремих важливих наукових і технічних проблем шляхом спільного планування між зацікавленими країнами;
- розробка науково-технічних прогнозів;
- створення й функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій тощо;
- проведення взаємних міждержавних консультацій з питань науково-технічної політики.

Пріоритетними напрямками розвитку МНТС є:

- електронізація, автоматизація, роботизація виробничих процесів;
- надійне мирне використання атомної енергії;
- створення нових видів конструкційних матеріалів;
- розширення практичного використання біотехнології та генної інженерії;
- космічні дослідження.

Великою популярністю користуються інформаційні технології у світі. Основні компанії на ринку інформаційних технологій (IT): Apple, Microsoft, Verizon Communications, China Mobile, AT&T Inc., Huawei, Deutsche Telekom AG, Dell Technologies Inc., Samsung Electronics Co., Ltd. і Comcast Corporation тощо.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон був найбільшим регіоном на ринку інформаційних технологій у 2022 році. Північна Америка була другим за величиною регіоном на ринку інформаційних технологій.

13.2. Основні форми і канали передачі технологій

Канали передачі технологій – це різні способи, за допомогою яких технології та знання передаються з однієї країни (або організації) до іншої, особливо з розвинених економік до країн, що розвиваються.

Основні канали передачі технологій:

- а) внутрішньофірмові – закордонним філіям ТНК;
- б) міжфірмові – за ліцензійними, коопераційними, управлінськими та іншими довгостроковими угодами з іноземними фірмами;
- в) зовнішньоторговельні – разом з експортними поставками машин, устаткування й іншої промислової продукції.

На міжнародному ринку передача технологій здійснюється некомерційним та комерційним шляхом.

Основні форми передачі технологій:

1. На некомерційній основі, якщо між сторонами не виникає грошових зобов'язань:

- наукові публікації – наукова, технічна й навчальна література, комп'ютерні банки даних, довідники й аналітичні дослідження, технічні стандарти й інструкції, фірмові каталоги й проспекти, патентні описи;

- особисті контакти вчених і фахівців у процесі обміну інформацією на міжнародних науково-практичних конференціях, виставках, симпозиумах, а також у результаті відрядження за кордон, навчання, стажування тощо;

- міграція вчених і фахівців, або так званий «відтік інтелекту».

2. На комерційній основі, коли покупець оплачує передані продавцем науково-технічні знання.

Найпоширенішою сучасною формою передачі науково-технічних досягнень на комерційній основі є *міжнародна торгівля ліцензіями*. До прикладу, припустимо, що компанія А, виробник і продавець *Vaubles*, розташована в США і хоче вийти на китайський ринок, отримавши міжнародну комерційну ліцензію. Таким чином, вони можуть укласти угоду з китайською фірмою, дозволяючи їм використовувати їхній патент на продукт і надавати інші ресурси в обмін на плату.

Ліцензія – це дозвіл ліцензіара (власника технології або прав промислової власності) на використання ліцензіатом (особою, що отримує технологію) винаходу, науково-технічного досягнення, технічних знань, виробничого досвіду, секретів виробництва тощо протягом певного терміну за обумовлену в ліцензійній угоді винагороду.

Ліцензійний договір, також відомий як **ліцензійна угода**, – це тип контракту, за яким одна сторона (ліцензіар) надає іншій стороні (ліцензіату) право виробляти, використовувати, продавати та/або демонструвати захищений матеріал ліцензіара.

Деякі приклади речей, які можуть бути ліцензовані, включають пісні, логотипи спортивних команд, інтелектуальну власність, програмне забезпечення та технології. Ліцензійні угоди дозволяють сторонам контролювати власність і виходити на нові ринки без необхідності витратити на це гроші.

Наприклад, ліцензіати розробили футболки, кепки, взуття та сонцезахисні окуляри *Coca-Cola*. Потім вони виготовили ці товари; вони продавали їх роздрібному торговцю, доставляли товари і сплачували відсоток від своїх продажів ліцензіару.

Ліцензії розрізняють:¹

1) за наявністю патенту:

- запатентовані науково-технічні розробки;

- безпатентні ліцензії (при продажу науково-технічного відкриття, авторство й новизна якого не зареєстровані у відповідних офіційних установах);

2) залежно від обсягу переданих покупцеві ліцензії прав:

- просту ліцензію, за договором якої ліцензіар дозволяє використати винахід, залишаючи за собою право як самостійного використання, так і видачі аналогічних ліцензій іншим особам;

¹ Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.113-115.

- виключну ліцензію, за договором якої ліцензіатові надаються виключні права на використання винаходу в межах, обумовлених в угоді, і ліцензіар не може видавати аналогічні ліцензії іншим особам, але може самостійно використовувати предмет ліцензії;

- повну ліцензію, за договором якої ліцензіар передає ліцензіатові всі права на використання науково-технічного досягнення протягом терміну дії угоди;

3) за способом комерційної реалізації:

- чисті ліцензії – купівля-продаж чистих ліцензійних прав;

- супутні ліцензії, що супроводжуються контрактом на поставку устаткування.

Нові технології є особливим товаром, а їхній винахідник наділений монополією правом на використання винаходу, що охороняється патентом.

Вартість ліцензійної угоди залежить не так від витрат проведення науково-дослідних робіт, як від величини доходу, який можна одержати при використанні об'єкта ліцензійної угоди.

Форми виплати ліцензійної винагороди:

- **рояліті** – це юридично обов'язковий платіж, який сплачується особі чи компанії за постійне використання їхніх активів, зокрема захищених авторським правом творів, франшиз і природних ресурсів. *Прикладом* рояліті можуть бути виплати, отримані музикантами, коли їхні оригінальні пісні звучать на радіо чи телебаченні, використовуються у фільмах, виконуються на концертах, у барах і ресторанах. У більшості випадків рояліті – це джерела доходу, спеціально призначені для компенсації власникам пісень або майна, коли вони передають свої активи для використання іншим особам.

- **паушальний платіж** – це грошова сума, яка виплачується одним платежем, а не частинами. Він не пов'язаний у часі з фактичним використанням ліцензії, а встановлений заздалегідь на основі експертних оцінок;

- **комбінований платіж**, що включає первинну суму у вигляді паушального платежу 10-15% від загальної ціни ліцензії та наступні періодичні відрахування рояліті.

Науково-технічне й виробниче кооперування здійснюється у формі спільного проведення НДДКР шляхом створення спільних колективів, праці фахівців за кордоном, на основі угод про технологічне співробітництво.

3. Кримінальні форми передачі технології:

- **промислове шпигунство** – це незаконне та неетичне викрадення комерційної таємниці бізнесу конкурентом для досягнення конкурентної переваги. Часто це робить інсайдер або працівник, який влаштовується на роботу з явною метою шпигувати та викрадати інформацію для конкурента. *До прикладу*, у 2018 році США звинуватили китайську розвідку в спробі викрасти у за-

хідних компаній технології, використовувани в комерційній авіації. Було проінформовано, що китайські вчені, що працюють у західних університетах, ведуть збір інформації на користь армії КНР.

- **технічне піратство** – використання та/або розповсюдження комп'ютерного програмного забезпечення, захищеного авторським правом, з порушенням законів про авторське право чи відповідних ліцензійних обмежень. Іншими словами, це масовий випуск і продаж технологій-імітацій тінювими структурами.

Міжнародна передача технології може здійснюватись у таких формах:¹

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

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

3) **«ноу-хау»** (know-how) – передача технічного досвіду і секретів виробництва, використання яких забезпечує певні переваги в досягненні його кінцевої мети;

4) **угода на інжиніринг** – це угода на інженерно-консультаційні послуги покупцю для реалізації технічного проекту.

5) **франчайзинг** – це надання великою «батьківською» фірмою права дрібній фірмі вести протягом певного часу свою справу під її опікою та використовуючи її обладнання, реалізовувати через неї свою продукцію.

Приклади відомих бізнес-моделей франшизи включають McDonald's, Subway, United Parcel Service і H&R Block тощо. Можливості франчайзингового бізнесу доступні в багатьох галузях і країнах. *Приклади франчайзингу в Індії:* McDonald's, KFC, Pizza Hut, Subway, Dunkin' Donuts, Taco Bell, Baskin Robbins, Burger King.

Розглянемо франшизу у сфері громадського харчування – *Pizza Celentano Ristorante*. Це найбільша мережа піцерій в Україні. Обсяг інвестицій становить від \$60 000 до \$180 000. Паушальний внесок – від \$10 000 до \$20 000. Чистий прибуток становить від 5 тис. дол. США. Термін окупності – 24+ місяців.

Яскравим представником франшизи у сфері надання послуг є *Нова пошта* – компанія, що займається доставкою поштових відправлень та вантажів по всій Україні та за її межами. Сума інвестицій – від 50000 до 200000 гривень. Розмір роялті – 0,5% від обороту. Паушальний внесок відсутній. Термін окупності – від 8 місяців

Сирне королівство – франшиза у сфері торгівлі. Це мережа спеціалізованих сирних магазинів європейського формату. Розмір паушального внеску – €10 000. Обсяг інвестицій становить від €23 000. Розмір роялті – 4%. Термін окупності – від 12 до 18 місяців.

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-ге вид., стер. К.: Знання, 2006. С.288.

ЦІКАВО. В Америці ця форма ведення бізнесу зародилася дуже давно, і в багатьох країнах була перейнята саме звідти. Більшість найбільших франчайзингових мереж, відділення яких можна зустріти по всьому світу починали розвиток саме з американського ринку.

Світовий ринок франчайзингу досить активно розвинутий. До прикладу, міжнародні франчайзингові виставки є ефективним інструментом для розвитку франшизних мереж, оскільки вони надають можливість франчайзерам та потенційним франчайзі зустрітися в одному місці та обмінятися інформацією про свої продукти та послуги.

13.3. Міжнародне регулювання передачі технологій

Важливим нормативним міжнародним документом у сфері регулювання передачі технологій є **Кодекс поведінки у сфері передачі технологій**, який розробляється Конференцією ООН з торгівлі і розвитку – ЮНКТАД. Основна мета кодексу – сприяти розширенню міжнародної передачі технологій на умовах рівних можливостей для всіх країн, незалежно від рівня їх соціально-економічного розвитку.

Паризька конвенція із охорони промислової власності. Учасники Конвенції утворили так названий Міжнародний союз по охороні промислової власності (Паризький союз). Метою Паризької конвенції є надання більш пільгових умов для патентування винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків іноземними громадянами і не передбачає створення міжнародного патенту, міжнародного промислового зразка і міжнародного товарного знаку.

Основними положеннями Конвенції є:

- принцип національного режиму – передбачає надання громадянам і фірмам будь-якої країни-учасниці такого ж захисту промислової власності, який надається громадянам і фірмам цієї країни її законодавством;
- право конвенціонального пріоритету – означає, що заявка, подана в країні-учасниці Конвенції, має пріоритет протягом року з моменту подання заявки в першій країні;
- принцип запобігання зловживань, пов'язаних зі здійсненням виключного права, наданого патентом.

Мадридська конвенція про міжнародну реєстрацію товарних знаків, відповідно до якої в Міжнародне бюро в Женеві повинна подаватися заявка на товарний знак, що направляється у відповідні відомства країн-учасниць.

Договір про патентну кооперацію (м. Вашингтон), що передбачає можливість складання і подачі в національне відомство міжнародної заявки в тому разі, коли заявник бажає забезпечити охорону винаходу в кількох країнах.

Існують також і регіональні угоди, що регулюють охорону промислової власності:

1973 р. – на конференції в Мюнхені була підписана Конвенція, що передбачає видачу європейського патенту Європейським патентним відомством на основі уніфікованих правил. У кожній країні-учасниці Конвенції, за винятком країн ЄС, цей патент діє як національний, а на території ЄС (відповідно до Люксембурзької конвенції 1975 р.) – як патент Співтовариства.

Європейська патентна організація (ЄПО) була створена на основі Конвенції про видачу європейського патенту Європейським патентним відомством на основі уніфікованих правил (прийнята на Мюнхенській конференції в 1973 р., ратифікована в 1977 р.).

Окремі угоди, програми та міжнародні організації обумовлюють правила поведінки та стимулюють розвиток ринку технологій. Зокрема, угода СОР про пов'язані з торгівлею аспекти прав на інтелектуальну власність є міжнародним правовим документом, що регулює відносини (торгівлю) інтелектуальної власності щодо копірайта, торгової марки та знака, географічної назви і промислового дизайну. Угодою визначено стандарти з охорони інтелектуальної власності для країн-членів СОР. Згідно з цією угодою країни-члени СОР повинні дотримуватись Паризької конвенції із захисту прав промислової власності та Бернської конвенції із захисту авторських прав на твори мистецтва та літератури. Водночас угода не забороняє країнам запроваджувати жорсткіші вимоги щодо дотримання прав на інтелектуальну власність.

Всесвітня організація з інтелектуальної власності (ВОІВ) – це спеціалізоване агентство системи ООН, пов'язане з питаннями технології. Багатостороннє співробітництво сприяє захисту інтелектуальної власності – промислової власності (винаходів, торгових марок, промислового дизайну), копірайта на твори літератури і мистецтва, фотографії, відео- та звукозапису. ВОІВ слідує за дотриманням Паризької та Бернської конвенцій.

ВОІВ забезпечує глобальний політичний форум, де уряди, міжурядові організації, галузеві групи та громадянське суспільство збираються разом для вирішення нових проблем у сфері інтелектуальної власності.

Держави-члени та спостерігачі регулярно зустрічаються в різних комітетах ВОІВ та органах прийняття рішень. Їхнє завдання полягає в обговоренні змін і нових правил, необхідних для того, щоб міжнародна система інтелектуальної власності модернізувалася, і продовжувала служити своїй основній меті – заохочення інновацій і творчості.

ВОІВ пропонує низку глобальних послуг для захисту інтелектуальної власності через кордони та для вирішення спорів щодо інтелектуальної власності поза судами.

Регулювання міжнародної торгівлі продукцією інтелектуальної праці в системі СОР здійснюється на основі багатосторонньої Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності – **Угода ТРІПС**, яка була підписана одночасно з Маракеською угодою про створення СОР у 1994 році.

Вона відіграє центральну роль у сприянні торгівлі знаннями та креативності, у вирішенні торговельних суперечок щодо інтелектуальної власності, а також у забезпеченні країнам-членам СОТ свободи для досягнення цілей їхньої внутрішньої політики. Угода ТРІПС визначає систему інтелектуальної власності з точки зору інновацій, передачі технологій і суспільного добробуту. Угода є юридичним визнанням важливості зв'язків між інтелектуальною власністю і торгівлею, а також визначає потреби у збалансованій системі інтелектуальної власності. В цій Угоді сформульовано зобов'язання урядів країн-членів передбачити у своєму національному законодавстві процедури і гарантії, спрямовані на те, щоб забезпечити ефективну реалізацію прав інтелектуальної власності.¹

Згідно з Угодою ТРІПС, уряди можуть використовувати патенти без згоди їхніх власників за таких умов:

- у разі загрози національній безпеці;
- обмеження такого використання в контексті первинного значення дозволу.

Угода ТРІПС передбачає збереження торговельної таємниці й інформації, що не підлягає поширенню, гарантує утримання цієї інформації винятково власником патенту.

Загальні зобов'язання країн-членів СОТ щодо захисту прав інтелектуальної власності:

- справедливі та рівні для всіх країн;
- вартість їх здійснення не повинна бути високою;
- не мають містити безпідставних часових обмежень або затримок;
- не повинні бути безпідставно ускладненими тощо.

Усі угоди СОТ (за винятком кількох багатосторонніх угод) застосовуються до всіх країн-членів СОТ. Кожен із учасників прийняв усі угоди як єдиний пакет з єдиним підписом, і взяв на себе єдині зобов'язання.

Також існує Програма розвитку ООН – ПРООН (UNDP) створена для сприяння країнам, що розвиваються, шляхом надання їм технічної допомоги у галузі передачі й адаптування технології, розробки природних ресурсів, сприяння підприємництву, а також у вирішенні ключових соціальних питань. ПРООН є основним джерелом багатостороннього фінансування технічної допомоги і розвитку країн-членів ООН.

13.4. Світовий досвід стимулювання НДДКР та інновацій

У рейтингу інноваційності економік 2020 року Україна посіла 45 місце у світі, тоді як Чехія – 24, Угорщина – 3, Польща – 38, Словаччина – 39.

¹ Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Gribincea A., Лебедева С.Н., Shengelia T., Логвінова Н.С., Kozak A., Притула Н.В., Осипов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. Міжнародна торгівля: підруч. 5-те вид., перероб. та доповн. Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2021. С.101.

Таблиця 13.1

Ренкінг¹ інноваційності економік, згідно з Global Innovation Index 2020²

Місце	Країна	Бали
1	Швейцарія	66,08
13	Ізраїль	53,55
24	Чехія	48,34
35	Угорщина	41,53
36	Латвія	41,11
38	Польща	39,95
39	Словаччина	39,70
41	Хорватія	37,27
45	Україна	36,32

У рейтингу співпраці дослідних організацій та галузевих підприємств 2020 року Україна посіла 50 місце у світі, тоді як Литва – 34, Чехія – 37, Латвія – 41, Естонія – 48.

Таблиця 13.2

Ренкінг рівня співпраці дослідних організацій та галузевих підприємств, згідно з Global Innovation Index 2020³

Місце	Країна	Бали
1	Ізраїль	78,5
2	Швейцарія	77,5
3	Фінляндія	75,8
34	Литва	53,4
37	Чехія	51,0
41	Латвія	49,5
48	Естонія	47,6
50	Україна	45,5

Лише 16,8% виробленої в Україні промислової продукції є високотехнологічною, тоді як у Словаччині – 58,1%, Угорщині – 54,7%, Чехії – 57,1%, Польщі – 31,7%.

¹ Ренкінг, ранжування (від англ. to rank – ранжувати, рангувати) — це список будь-яких об'єктів (наприклад, компаній, країн, людей тощо), який можна упорядкувати за будь-яким з наявних ранжуючих показників.

² Тридцять років незалежності України. Економічні підсумки. Український інститут майбутнього. 2021. С.27

³ Тридцять років незалежності України. Економічні підсумки. Український інститут майбутнього. 2021. С.27.

Частка секторів high-tech та medium-high-tech у промисловому виробництві 2020¹

Місце	Країна	%
1	Сінгапур	77,7
3	Швейцарія	60,0
4	Словаччина	58,1
5	Чехія	57,1
9	Угорщина	54,7
37	Польща	31,7
41	Білорусь	26,1
45	Словенія	25,1
61	Україна	16,8

Нині світовими лідерами у сфері інновацій є такі країни, які застосовують заходи державної підтримки для НДДКР.

Наприклад, уряд **Ізраїлю** стимулює розвиток науково-дослідницьких центрів шляхом надання грантів і фіскальних стимулів. Базова ставка податку на прибуток для ізраїльських підприємств становить 25%. Але для дослідницьких центрів діє система податкових пільг, і ставка податку на прибуток може бути знижена до 12-5% (залежно від умов, що виконуються).

В Ізраїлі також діє R&D Fund, який надає гранти на НДДКР. Фонд покриває від 20% до 75% витрат залежно від проєкту та регіону. Водночас отримане фінансування повертається у разі, якщо проєкт буде успішним.

В **Японії** надається податковий кредит у розмірі від 8% до 12% від поточних витрат на науково-дослідницьку діяльність, залежно від розміру компаній. За умови спільних наукових досліджень з іншими компаніями податковий кредит становить 20%, а з університетами або національними дослідницькими інститутами – 30%².

Також уряд Японії створив фонд, який фінансує перспективні технологічні стартапи. Цей фонд покриває 85% витрат, якщо решту (15%) виплачує сертифікована венчурна компанія. Коли стартап починає приносити прибуток, 5% від прибутку повертається до фонду.

Уряд **Німеччини** пропонує такі інструменти стимулювання НДДКР:

- зменшення на 25% суми податку на зарплати співробітників;
- якщо дослідження виконує підрядник, то замовнику компенсують 15% витрат. Підрядник водночас може використовувати податкову пільгу на зарплати співробітників.

Сума цих інструментів стимулювання досягає 1 млн євро на рік.

¹ Тридцять років незалежності України. Економічні підсумки. Український інститут майбутнього. 2021. С.27

² Тридцять років незалежності України. Економічні підсумки. Український інститут майбутнього. 2021. С.28

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 13

Міні-лексикон:

Визначення суті міжнародного науково-технологічного обміну. Особливості структури міжнародного руху технологій. Пріоритетні напрями розвитку міжнародних науково-технічних відносин. Об'єкти інтелектуальної власності. Міжнародні форми передачі технологій. Мета створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Що таке міжнародна передача технологій і в яких формах вона здійснюється?
2. У чому полягають особливості міжнародної передачі технологій?
3. Які передумови сприяли розвитку міжнародного обміну технологіями?
4. Назвіть комерційні та некомерційні способи передачі технологій на міжнародному ринку технологій.
5. У яких формах проявляється економічна доцільність експорту та імпорту технологій?
6. Назвіть найпоширеніші форми передачі технологій.
7. Яким чином здійснюється міжнародна передача технологій?
8. Які форми міжнародної технічної допомоги вам відомі?
9. У чому полягає державне регулювання передачі технологій?
10. Чому домінуючі позиції на ринку технологій посідають розвинуті країни?
11. Чи є Україна рівноправним учасником міжнародного науково-технологічного обміну?
12. Чому останніми десятиліттями міжнародний науково-технологічний обмін розвивається прискореними темпами?
13. Охарактеризуйте місце України в системі міжнародного науково-технологічного обміну.
14. Створіть дискусійне повідомлення для соцмереж на тему штучного інтелекту.
15. Штучний інтелект для бізнесу: які завдання здатен вирішувати та в яких галузях допомагає?

Вправа 2. Тестові завдання

1. До основних форм передачі технологій не належать:
 - а) науково-технічні публікації;
 - б) міграція вчених;
 - в) ліцензії;
 - г) податкове законодавство.

2. Зацікавлена сторона, яка купує технологію за ліцензією, називається:
 - а) ліцензіат;
 - б) ліцензіар;
 - в) ліцензент;
 - г) немає правильної відповіді.

3. Міжнародна торгівля зростає швидше, ніж виробництво, то вплив технічного прогресу на зростання виробництва буде:
 - а) нейтральний;
 - б) позитивний;
 - в) негативний;
 - г) відсутній.

4. Технологія порівняно з іншими факторами виробництва:
 - а) має більшу міжнародну мобільність;
 - б) має меншу міжнародну мобільність;
 - в) є стабільним фактором виробництва;
 - г) усі відповіді правильні.

5. Власнику бізнесу не потрібно створювати бренд з нуля, витратити колосальні суми на перевірку життєздатності та затребуваності продукту на ринку та його маркетинг. Цей бізнес по ...
 - а) франчайзеру;
 - б) франшизі;
 - в) лізингу;
 - г) кредиту.

6. Суб'єктами світового ринку технологій є:
 - а) інжиніринг;
 - б) консалтинг;
 - в) технології;
 - г) фірми.

7. Провідну роль на ринку технологій відіграє:
- а) Китай;
 - б) Україна;
 - в) США;
 - г) Японія;
 - д) Ізраїль.
8. До кримінальних форм передачі технологій відносять:
- а) промислове шпигунство та технічне піратство;
 - б) промислове шпигунство, технічне піратство, лізинг;
 - в) франчайзинг, інжиніринг, лізинг.
9. Франчайзинг давно визнаний однією з найзручніших робочих моделей для розвитку ...
- а) малого та середнього бізнесу;
 - б) великого бізнесу;
 - в) всі відповіді вірні;
 - г) немає правильної відповіді.
10. Правовими формами захисту технологій є:
- а) патенти, ліцензії, товарні знаки, інжиніринг;
 - б) патенти та ліцензії різних видів, «ноу-хау»;
 - в) патенти, ліцензії, копірайт, товарні знаки;
 - г) усі відповіді правильні.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Чим живе світ сьогодні? Окреслити 10 проривних технологій останніх кількох років. Дослідити їх вплив на життя людини, на суспільство в цілому. Які з них вже отримали комерційне поширення?
2. Які переваги та загрози несуть із собою технологічні відкриття ХХІ ст.?
3. США проти Китаю: хто переможе у війні за технології і що на кону?
4. Дослідити 10 прикладів, як штучний інтелект може змінити ваш спосіб життя.
5. Дати оцінку найкраще оцифрованим країнам світу. Навести приклади.
6. Створіть перелік запропонованих інноваційних технологій з огляду на сучасний «ковідний» та майбутній «постковідний» період.
7. Наведіть реальні приклади адаптації бізнесу Вашого регіону, міста, села до нових умов. Які інновації при цьому були застосовані?
8. Передивіться серіал «Силіконова долина» та напишіть есе на одну із серій чи один із сезонів (2014-2019 рр.).

9. Чому Google вважають законодавцем мод в інноваціях і творцем нових принципів менеджменту й ведення бізнесу?

10. Поясніть на прикладі Ізраїлю, як підприємництво та технологічні інновації можуть бути використані для розвитку міжнародного співробітництва. Як Україна може використати досвід Ізраїлю у сфері запровадження інновацій?

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Хайринг – короткострокова оренда машин, устаткування на період до 1 року.

2. Роялті дуже розповсюджений в Україні.

3. Міжнародний технологічний обмін сприяє автаркізації національної економіки.

4. Міжнародна торгівля ліцензіями є найпоширенішою сучасною формою науково-технічних знань на комерційній основі.

5. Провідну роль відіграє внутрішньофірмовий міжнародний обмін технологіями.

Рекомендована література до теми 13

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013 С. 161-182.

2. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задоя, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С. 108-117.

3. Герасимчук В.Г., Войтко С.В. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Знання, 2009. 302 с.

4. Дахно І. І. Світова економіка : навч. посіб. Видання 2-ге перероб. і доп. К.: Центр навчальної літератури, 2008. 280 с. 503

5. Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Gribincea A., Лебедева С.Н., Shengelia T., Логвінова Н.С., Kozak A., Притула Н.В., Осипов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. Міжнародна торгівля: підруч. 5-те вид., перероб. та доповн. Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2021. С.100-101.

6. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.285-290.

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

Основні питання для вивчення:

- 14.1. Світова валютна система. Етапи становлення.
- 14.2. Європейська валютна система.
- 14.3. Валютний курс та його види.
- 14.4. Валютна політика.
- 14.5. Міжнародний кредит та його роль у МЄВ.
- 14.6. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.
- 14.7. Співробітництво України з міжнародними валютно-фінансовими організаціями.

14.1. Світова валютна система. Етапи становлення

Світова валютна система – це форма організації міжнародних валютних відносин, що обумовлюється розвитком міжнародної економіки як цілісної системи і закріплюється міждержавними угодами.

Світова валютна система належить до операційної системи фінансового середовища, яка складається з фінансових установ, транснаціональних корпорацій та інвесторів.

Світова валютна система забезпечує інституційну основу для визначення правил і процедур міжнародних платежів, визначення валютних курсів і руху капіталу.

Структура світової валютної системи:

- міжнародні засоби обігу та платежу (золото, національні валюти тощо);
- міжнародна валютна ліквідність – це спроможність переміщення валютних ресурсів, що забезпечують гарантію вчасної оплати зобов'язань у міжнародній сфері;
- механізм валютних паритетів та курсів;
- умови взаємної конвертованості валют;
- обсяги валютних обмежень;
- уніфіковані форми і правила міжнародних розрахунків;

- валютні ринки та ринки золота;
- міжнародні валютно-фінансові організації.

Світова валютна система пройшла основні етапи свого розвитку:

I. Паризька валютна система (1867 р. – Перша світова війна). Основа системи – золото, всі мають золотий вміст, за яким встановлюються їх валютні курси.

II. Генуезька валютна система (1922 р.). Її основою були золото і девізи – іноземні валюти.

III. Бреттон-Вудська валютна система (1944-1973 рр.). Основа системи – американський долар, встановлений золотий паритет (35\$ за 1 тройську унцію золота ((31,1034807 грама)), валютні курси всіх інших валют встановлюються через долар).

IV. Ямайська валютна система (1976 р. – до сьогодні). Основа системи – запровадження спеціальних прав запозичення (СПЗ) замість золота, країни мають право самі обирати режим валютного курсу.

Розглянемо детальніше етапи еволюції світової валютної системи.

I. Золотий стандарт.

Офіційне визнання ця система отримала на конференції в Парижі в 1821 р. Основа – золото, за яким законодавчо закріплювалася функція головної форми грошей. Курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий вміст валюти відносився один до одного за твердим курсом; відхилення від фіксованого курсу були незначними (не більш +/- 1%) і знаходилися в межах «золотих крапок» – максимальних відхилень курсу валюти від встановленого паритету, що визначалися витратами на транспортування золота закордон.¹

Міжнародний золотий стандарт переважав з 1867 по 1914 рр., при якому міжнародними грошима було золото (**золотомонетний стандарт**). Існувала двостороння конвертованість між золотом і національними валютами при стабільному співвідношенні. Жодних обмежень щодо експорту та імпорту золота не було. Обмінний курс між двома валютами визначався їхнім золотим вмістом.

Ознаки золотого стандарту як системи:

1. Курси та вартість валют визначалися золотом.
2. Вільна чеканка монет.
3. Дозволяється необмежений експорт та імпорт золота.

Золотий стандарт – міжнародна валютно-фінансова система, що базується на офіційному закріпленні країнами золотого вмісту одиниці національної

¹ Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. закладів вищої освіти / Т. В. Орехова, І. В. Хаджинов, М. В. Савченко та ін.; за заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. С.182.

валюти; зобов'язання центрального банку купувати або продавати національну валюту в обмін на золото.

Золотий стандарт припинив своє існування в 1914 році під час Першої світової війни. Велика Британія, Франція, Німеччина та багато інших країн запровадили ембарго на експорт золота та призупинили погашення банкнот золотом. Міжвоєнний період був між Першою та Другою світовими війнами (1915-1944 рр.). У цей період Сполучені Штати замінили Великобританію як домінуючу фінансову силу світу. Сполучені Штати повернулися до золотого стандарту в 1919 році. Протягом періоду перерв багато країн дотримувались політики стерилізації золота, узгоджуючи приплив і відтік золота зі змінами у національних грошах і кредиті.

Отже, золотий стандарт поступово перестав відповідати масштабам господарських зв'язків. Перша світова війна ознаменувалася кризою світової валютної системи.

Перехід до другої світової валютної системи був юридично оформлений міжнародною угодою на Генуезькій конференції в 1922 р.

II. Золотодевізний та золотозлитковий стандарти.

Генуезька валютна система базувалася на **таких принципах**:

- її основою були золото і девізи – іноземні валюти;
- збереглися золоті паритети. Конверсія валют в золото могла здійснюватися або безпосередньо (валюти США, Франції, Великобританії), або побічно, через іноземні валюти;
- відновлений режим вільно плаваючих валютних курсів;
- валютне регулювання стало новим елементом світової фінансової системи і здійснювалося у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій і нарад. Спроби регулювати валютні відносини, насамперед валютні курси, фактично означали визнання неефективності теорії ринкової рівноваги у сфері зовнішньоекономічних зв'язків і міжнародних розрахунків.

Внаслідок кризи Генуезька валютна система втратила відносну еластичність і стабільність.

Переваги системи «золотого стандарту»¹.

Забезпечення стабільності, як у внутрішній, так і в зовнішній економічній політиці, пояснювалося тим, що:

- транснаціональні потоки золота стабілізували обмінні валютні курси і тому створили сприятливі умови для зростання і розвитку міжнародної торгівлі;
- стабільність курсів валют, що забезпечує достовірність прогнозів грошових потоків компанії, планування витрат і прибутку.

¹ Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. закладів вищої освіти / Т. В. Орехова, І. В. Хаджинов, М. В. Савченко та ін.; за заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. С.185-186.

Недоліки системи «золотого стандарту»:

- залежність грошової маси від видобутку і виробництва золота (відкриття нових родовищ і збільшення його видобутку призводили до транснаціональної інфляції);

- неможливість проводити незалежну грошово-кредитну політику, направлену на вирішення внутрішніх проблем країни.

III. Золотовалютний (доларовий) стандарт.

Бреттон-Вудська система була створена після Другої світової війни та існувала протягом 1945-1972 років. У 1944 році представники 44 країн зустрілися в Бреттон-Вудсі (штат Нью-Гемпшир, США) і розробили нову післявоєнну міжнародну валютну систему. Ця система виступала за прийняття стандарту обміну, який включав як золото, так і іноземну валюту. Відповідно до цієї системи кожна країна встановила номінальну вартість долара США, який був прив'язаний до золота на рівні 35 доларів за унцію.

Згідно з цією системою, країна з резервною валютою буде прагнути підтримувати дефіцит платіжного балансу для забезпечення резервів. Якби такі дефіцити виявилися дуже великими, то сама резервна валюта зазнала б кризи. Цю умову часто називали парадоксом Тріффіна. Зрештою, на початку 1970-х років через ці причини система золотодевізного стандарту зазнала краху. З 1950 року Сполучені Штати почали зіштовхуватися з проблемами дефіциту торгівлі. З розвитком євrorинків відбувся величезний відтік долара. Уряд США вжив низку заходів щодо захисту долара, включаючи введення податку на вирівнювання відсотків на покупки іноземних акцій США, щоб запобігти відтоку долара.

Міжнародний валютний фонд створив новий резервний актив під назвою «спеціальні права запозичення» – СДР (SDR – Special drawing rights-SDR), щоб послабити тиск на долар, який був центральною резервною валютою. Спочатку СДР моделювали як середньозважену величину 16-ти валют тих країн, частка яких у світовому експорті становила понад 1%. Кошик валют визначає СДР: долар США, євро, китайський юань, японська єна та британський фунт.

СДР також використовувалися як валюта для міжнародних операцій. Але золотодевізний стандарт, заснований на доларах, не міг підтримуватися в контексті зростання інфляції та монетарної експансії.

У 1971 році Смітсонівська угода, підписана групою десяти найбільших країн, внесла зміни в золотодевізний стандарт. Ціна на золото була підвищена до 38 доларів за унцію. Інші країни ревальвували свою валюту на рівні 10%. Коридор коливання курсу збільшено з 1% до 2,25%. Але Смітсонівська угода також виявилася неефективною, і Бреттон-Вудська система розвалилася.

IV. Система паперово-валютного стандарту.

Результатом попередніх процесів було створення Ямайської валютної системи, яка набрала чинності в 1978 році відповідно до ухвали Кінгстонської конференції 1976 року.

Головні ознаки Ямайської валютної системи:

- система поліцентрична, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах;
- скасований монетний паритет золота;
- повна демонетизація золота у валютних відносинах (золото остаточно втрачає функцію грошей);
- узаконено систему плаваючих курсів;
- роль світових грошей виконують національні валюти разом з міжнародними розрахунковими грошима (СДР);
- перетворення СДР у головний резервний актив і міжнародний засіб розрахунків і платежів;
- внески у МВФ уже не здійснюються в золоті, а тільки у валюті та СДР;
- країна сама обирає режим валютного курсу, але їй заборонено виражати його через золото;
- МВФ спостерігає за політикою країн в межах валютних курсів: країни-члени МВФ повинні уникати вільного маніпулювання валютними курсами, що дає змогу перешкодити дійсній перебудові платіжних балансів або отримувати односторонні переваги перед іншими країнами-членами МВФ.

SDR є безготівковими грошима у вигляді записів на спеціальному рахунку країни в МВФ. SDR можуть бути конвертовані у валюти, що реально обертуються. Вартість SDR розраховується на основі стандартного «кошика», що містить основні світові валюти. Спочатку «кошик» було створено з 16 валют. З 1 січня 1981 р. до кошика входило 5 валют, а з 2001 р. – 4 валюти.

Склад і значення окремих валют в «кошику» SDR переглядаються кожні 5 років. Значення валют в цьому «кошику» відображають відносну роль кожної з 4 валют у світовій торгівлі і платежах, оцінювану за вартістю експорту товарів і послуг кожної з цих країн, а також за величиною активів в даній валюті, які використовувалися країнами-учасницями МВФ як резерви впродовж попереднього 5-річного періоду.

Для Ямайської валютної системи характерне сильне коливання валютного курсу долара США, що пояснюється суперечливою економічною політикою США у формі експансіоністської фіскальної і рестриктивної грошової політики.

Ці коливання долара стали причиною багатьох валютних криз.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну регіональну валютну систему з метою стимулювання процесу економічної інтеграції.

14.2. Європейська валютна система

Європейська валютна система (ЄВС) стосується угоди, укладеної у 1979 році, згідно з якою країни-члени Європейського економічного співтовариства (нині Європейського Союзу) погодилися пов'язати свої валюти для заохочення монетарної стабільності в Європі. У замкнуте валютне угруповання увійшли: ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Великобританія, Ірландія, Данія, Іспанія, а пізніше – Португалія, Греція та Ісландія.

ЄВС була створена у відповідь на крах Бреттон-Вудської угоди. Бреттон-Вудська угода, укладена після Другої світової війни, встановила фіксований обмінний курс для стабілізації економіки та консолідації глобальної фінансової влади серед західних країн-союзників. Коли на початку 1970-х років від фіксованого курсу відмовилися, валюти почали “плавати” – коливатися в ринковій вартості одна щодо другої, що спонукало членів ЄС шукати нову угоду про валютний курс, щоб доповнити свій митний союз.

Головною метою ЄВС була стабілізація інфляції та припинення великих коливань обмінних курсів між європейськими країнами. Це було частиною ширшої загальної мети сприяння економічній і політичній єдності в Європі, що, зрештою, проклало шлях до спільної валюти – євро.

Валютні коливання контролювалися за допомогою механізму обмінного курсу (exchange rate mechanism – ERM). ERM відповідав за прив'язку національних обмінних курсів, дозволяючи лише незначні відхилення від європейської валютної одиниці (ЕКЮ) – грошової одиниці, що складається з кошика 12-ти європейських валют, зважених за валовим внутрішнім продуктом (ВВП). ЕКЮ служив еталонною валютою для політики обмінного курсу та визначав обмінні курси між валютами країн-учасниць за допомогою офіційно затверджених методів обліку. Квота національних валют у структурі ЕКЮ визначалася економічним потенціалом країн (їхньою часткою у сукупному ВВП та товарообігом країни).

З 1 січня 1999 року було введено в обіг єдину валюту для Євросоюзу – євро у безготівкових розрахунках, а банкноти і монети введено в обіг з 1 січня 2002 року. Саме в 1999 році почав діяти Економічний і валютний союз. До монетарного союзу у січні 1999 року приєдналися 11 з 15-ти країн Європейського Союзу – Бельгія, Німеччина, Франція, Іспанія, Італія, Ірландія, Люксембург, Австрія, Нідерланди, Португалія і Фінляндія.

З 1 січня 1999 року Міжнародний валютний фонд у своєму кошику резервних валют замінив німецьку марку і французький франк на євро.

Євროзона – група держав, яка користується спільною загальноєвропейською валютою євро. З 1 січня 2002 року 12 країн Євросоюзу (Німеччина, Бельгія, Фінляндія, Франція, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Австрія, Португалія та Іспанія) почали розраховуватися новою спільною

валютою – євро. Зовсім новим євро на той момент уже не був – уже три роки як спільну валюту ЄС використовували для безготівкових розрахунків, наприклад, під час банківських переказів або в міжнародній торгівлі.

У період з 2007 по 2023 роки до єврозони приєдналися вісім нових держав: Хорватія, Кіпр, Естонія, Латвія, Литва, Мальта, Словаччина та Словенія. 1 січня 2023 року Хорватія стала 20-м членом.

Сім країн-членів ЄС не входять до єврозони, а саме: Болгарія, Чехія, Данія, Угорщина, Польща, Румунія та Швеція. Ці країни продовжують використовувати власні національні валюти, хоча всі, крім Данії, зобов'язані приєднатися до єврозони, коли вони відповідатимуть критеріям конвергенції євро.

Євро пропонує багато **переваг** для окремих осіб, компаній та економіки країн, які його використовують. **До них належать:**¹

- легкість, з якою можна порівнювати ціни між країнами, що посилює конкуренцію між підприємствами, що приносить користь споживачам;
- стабільність цін;
- євро робить легшим, дешевшим і безпечнішим для підприємств процес купівлі-продажу у єврозоні та торгівлю з рештою країн світу;
- посилення економічної стабільності та зростання;
- краще інтегровані і, отже, більш ефективні фінансові ринки;
- більший вплив у світовій економіці;
- відчутний знак європейської ідентичності.

Багато з цих перерахованих переваг взаємопов'язані. *Наприклад*, економічна стабільність корисна для економіки країни-члена, оскільки вона дозволяє уряду планувати майбутнє. Але економічна стабільність також приносить користь підприємствам, оскільки зменшує невизначеність і заохочує інвестиції. Це, у свою чергу, вигідно суспільству через збільшення зайнятості та кращу якість робочої сили.

14.3. Валютний курс та його види

Результати зовнішньоекономічної діяльності кожної країни значною мірою пов'язані з курсом національної валюти.

Валютний (обмінний) курс – це відносна ціна однієї валюти, виражена через іншу валюту (або групу валют). Іншими словами, це курс, за яким одна валюта обмінюється на іншу і впливає на торгівлю та рух грошей між країнами.

Необхідність визначення обмінного курсу обумовлена такими **основними факторами:**²

¹ What are the benefits of the euro? URL: https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/euro/benefits_en#:~:text=the%20euro%20makes%20it%20easier,influence%20in%20the%20global%20economy

² Exchange Rates: What They Are, How They Work, Why They Fluctuate. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/exchangerate.asp>

по-перше, торгівлею товарами, послугами, рухом капіталів і кредитів як об'єктивними передумовами обміну національних валют;

по-друге, потребою порівняння цін світових і національних ринків, а також економічних показників різних країн, виражених у національних валютах;

по-третє, необхідністю періодичної переоцінки суб'єктами ринку своїх зарубіжних активів.

Не всі валюти мають однакову вартість, тому проінформованість щодо обмінного курсу допомагає визначити «вартість» суми грошей. *Наприклад*, обмінний курс долара США (USD) до фунта стерлінгів (GBP) становить 1,24. Це означає, що 1,24 долара дорівнює 1 фунту. Іншими словами, якби громадянин США поїхав до Великобританії з 10 000 дол.США для обміну на фунти, він отримав би приблизно 8 064 фунти.

На обмінні курси впливає як вартість національної валюти, так і вартість іноземної валюти. *До прикладу*, у липні 2022 року обмінний курс долара США до євро становив 1,02, тобто для покупки 1 євро потрібно 1,02 долара США.

Обмінний курс між двома валютами зазвичай визначається економічною активністю, ринковими процентними ставками, валовим внутрішнім продуктом і рівнем безробіття в кожній із країн. Їх зазвичай називають **ринковими обмінними курсами**, вони встановлюються на світовому фінансовому ринку, де банки та інші фінансові установи цілодобово торгують валютою на основі цих факторів. Зміни ставок можуть відбуватися щогодини або щодня з невеликими або значними модифікаціями.

Обмінний курс зазвичай котирується з використанням акроніму національної валюти, яку він представляє. *Наприклад*, абревіатура USD означає долар США, а EUR – євро. Для котирування валютної пари для долара та євро це буде EUR/USD. У випадку японської єни це USD/JPY, або долар до єни. Обмінний курс 100 означає, що 1 долар дорівнює 100 єн.

Визначення курсу валют називають **котируванням**, яким займаються офіційні державні органи.

На валютному ринку його учасники використовують два курси: курс продавця і курс покупця. **Курс продавця** – це курс, за яким банк-резидент продає іноземну валюту за національну, а **курс покупця** – це курс, за яким він купує іноземну валюту за національну. Курс продавця завжди вищий за курс покупця.

Різниця між курсом продавця і покупця називається **маржею**. За рахунок маржі банк покриває видатки і формує прибуток за валютними операціями.

Також для економічних розрахунків чи у зовнішньоторговельних контрактах для встановлення курсів валют використовують **середній курс** – середнє арифметичне курсів продавця і покупця.

Залежно від режиму встановлення і функціонування розрізняють **фіксований та гнучкий (плаваючий) валютні курси**.

Фіксований валютний курс – це офіційно встановлене центральним банком фіксоване співвідношення між національною грошовою одиницею та валютою іншої країни.

Для фіксованого курсу можуть використовуватись два його основні різновиди:

1) режим змінних паритетів, коли центральний банк підтримує фіксований курс національної валюти, проте періодично проводить девальвації чи ревальвації і встановлює новий офіційний фіксований курс;

2) режим «валютної ради», що передбачає обов'язкове покриття будь-якого приросту грошової маси винятково приростом резервів іноземної валюти (при цьому курс національної валюти прив'язується до однієї з провідних іноземних валют або певного валютного кошика).

Головною перевагою фіксованих валютних курсів є зменшення для учасників міжнародних угод тих ризиків і невизначеності, які виникають від коливань обмінних курсів. Стабільність валютних курсів сприяє зростанню обсягів міжнародної торгівлі і фінансових операцій. **Недоліки** режиму пов'язані із засобами підтримки стабільності: недостатність валютних резервів може змусити країну вдатися до протекціоністських обмежень, ціною яких стане скорочення обсягів міжнародного обміну, до внутрішнього макроекономічного регулювання, наслідком якого можуть стати спад або інфляція, до запозичень на міжнародних фінансових ринках і перетворення на країну-боржника.

Гнучкий, або вільно плаваючий валютний курс – це режим, коли ціна валюти країни встановлюється на основі попиту та пропозиції щодо інших валют з мінімальним втручанням центральних банків. Цей режим використовують США, Великобританія, Австралія, Японія, Аргентина тощо. Розрізняють плаваючі курси, які змінюються залежно від попиту та пропозиції на ринку, та курси, які також змінюються залежно від ринкового попиту і ринкової пропозиції, але коригуються валютними інтервенціями центральних банків.

Для плаваючого валютного курсу можуть установлюватися такі різновиди:

1) **режим «керованого плавання»**, за якого центральний банк проводить періодичні інтервенції для підтримання рівноваги на валютному ринку. Такий режим практикують Китай, Туреччина, Південна Корея та ін.;

2) **режим валютного коридору**, відповідно до якого коливання обмінного курсу допускаються центральним банком у рамках заздалегідь визначених верхньої і нижньої меж;

3) **режим «повзучої прив'язки»**, за якого відбувається щоденна зміна валютного курсу (як правило, зниження) на заздалегідь заплановану та опубліковану величину;

4) **режим похилого коридору**, що об'єднує механізми власне валютного коридору і «повзучої прив'язки».

Головною перевагою¹ **режиму плаваючих валютних курсів** є автоматичне врегулювання дефіцитів і активів платіжних балансів. Зміна обмінного курсу змінює відносні ціни товарів і умови торгівлі, коригуючи тим самим потоки експорту й імпорту і скеровуючи їх на досягнення рівноваги. **Недоліки гнучких валютних курсів** пов'язані з підвищенням ризиків і невизначеності у торгівлі, що може спричинити скорочення міжнародного обміну і фінансових операцій, втратами для окремих країн через погіршення умов торгівлі, дестабілізуючим впливом на внутрішню економіку через зміни сукупного попиту.

Плаваючі курси частіше використовуються в країнах із розвинутою ринковою економікою та високим рівнем доходу.

14.4. Валютна політика

Валютна політика – це сукупність економічних, правових заходів, що здійснюються урядами, державними органами, банківськими і фінансовими установами, міжнародними валютно-фінансовими організаціями у сфері валютних відносин всередині країни та за кордоном. Ця політика відображає контроль кількості грошей, наявних в економіці, і каналів, якими надходять нові гроші. Статистичні дані, такі як: валовий внутрішній продукт (ВВП), рівень інфляції та темпи зростання окремих галузей і секторів, впливають на стратегію валютної політики.

Валютні системи поділяються на **три види: національні, регіональні і світову**.

Стратегічними **завданнями валютної політики** є:

- 1) забезпечення стійкого економічного зростання;
- 2) підтримання стабільного рівня цін;
- 3) сприяння високому рівню зайнятості в національному господарстві (низький рівень безробіття);
- 4) забезпечення зовнішньоекономічної рівноваги (рівноваги платіжного балансу країни).

Управління інфляцією. Загалом низька інфляція найбільше сприяє здоровій, процвітаючій економіці. Тому, коли інфляція зростає, центральний банк може скоригувати валютну політику, щоб зменшити інфляцію.

Зменшення безробіття. Під час депресій і рецесій рівень безробіття, як правило, різко зростає. Проте грошово-кредитна політика також відіграє важливу роль у рівні безробіття. Як тільки центральний банк вирішить пи-

¹ Валютний курс та його різновиди. URL: https://pidru4niki.com/1445082662546/ekonomika/valyutniy_kurs_yogo_riznovidi

тання інфляції, можна запровадити політику розширення, щоб допомогти знизити рівень безробіття. Збільшення пропозиції грошей стимулює бізнес-сектор, що також сприяє створенню нових робочих місць. Хоча можливо і не існує способу досягнення повної зайнятості, мета полягає в тому, щоб зменшити рівень безробіття серед тих, хто готовий і бажає працювати за існуючу зарплату.

Збалансування валютних курсів. Оскільки стабільні обмінні курси відіграють важливу роль у міжнародній торгівлі, важливо знайти способи підтримування їх збалансованості. Центральні банки мають повноваження регулювати обмінні курси між іноземною та національною валютами. *Наприклад*, якщо центральний банк вирішить випустити більше валюти для збільшення грошової маси, національні валюти стануть дешевшими за іноземні.

Інструменти валютної політики – це методи, прийоми, важелі, які використовуються для впливу на валютні відносини суб'єктів ринку з метою реалізації завдань валютного регулювання і валютного контролю в країні.

Залежно від способів їх використання та особливостей впливу на валютні операції, усі інструменти валютної політики можна поділити на економічні та адміністративні.

I. Економічні інструменти валютної політики передбачають використання різних засобів стимулювання економічної зацікавленості суб'єктів ринку у здійсненні тих чи інших валютних операцій з метою впливу на динаміку обмінного курсу та інші макроекономічні показники розвитку національного господарства.

До складу основних економічних інструментів реалізації валютної політики центрального банку належать:

1. Дисконтна політика.
2. Девізна політика.
3. Диверсифікація валютних резервів.
4. Регулювання режиму валютного курсу.
5. Девальвація і ревальвація валют.

1. **Дисконтна політика** – це система економічних та організаційних заходів центрального банку щодо встановлення і періодичної зміни облікової ставки за кредитами, що надаються комерційним банкам, з метою впливу на динаміку валютного курсу, стан платіжного балансу і рух капіталів, а також на динаміку кредитних вкладень, грошової маси і цін.

2. **Девізна політика** – це інструмент валютної політики, що впливає на обмінний курс національної валюти через купівлю-продаж державними органами іноземної валюти (девіз). **Девізи** – це платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків. Девізна політика проводиться у формі валютних інтервенцій. **Валютна інтервенція** – пряме втручання

центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на обмінний курс національної валюти через операції з купівлі-продажу іноземних валют. Для підвищення курсу власної грошової одиниці банк продає іноземну валюту, а для зниження курсу своєї валюти він купує тверду валюту в обмін на національну.

3. Диверсифікація валютних резервів – це інструмент валютної політики центрального банку, який передбачає регулювання структури офіційних валютних резервів шляхом включення до їхнього складу іноземних валют різних країн світу.

Під **валютними резервами** розуміють належні державі офіційні запаси іноземної валюти, що перебувають у центральному банку, у банківських установах інших країн та міжнародних валютно-кредитних організаціях.

Безпосередньою формою розміщення валютних резервів можуть бути:

- готівка (банкноти та монети);
- залишки на депозитних рахунках в іноземних банках;
- цінні папери, номіновані в іноземній валюті.

Основними цілями диверсифікації валютних резервів є:

- захист від валютного ризику (наявний ризик втрати коштів внаслідок коливання обмінних курсів різних валют);
- забезпечення міжнародних розрахунків, у тому числі і розрахунків за зовнішньою заборгованістю країн;
- проведення валютних інтервенцій на ринку.

4. Регулювання режиму валютного курсу – діяльність центрального банку, спрямована на встановлення порядку визначення і зміни обмінного курсу національної валюти відносно іноземних валют.

5. Девальвація і ревальвація валют є інструментом валютної політики, сутність якого полягає у діяльності центрального банку країни, офіційно спрямованої на зміну обмінного курсу національної валюти у бік зниження чи навпаки.

Девальвація – це зниження обмінного курсу національної валюти відносно іноземних валют або міжнародних розрахункових одиниць. Об'єктивною основою є завищення офіційного валютного курсу порівняно з реальною купівельною спроможністю національної грошової одиниці. Якщо темпи інфляції в одній країні вищі, ніж в іншій, то купівельна спроможність її валюти буде нижчою, а отже, і обмінний курс потребує зниження, бо відображає вже меншу кількість товарів і послуг, які можна придбати за цю валюту.

Ревальвація – це підвищення курсу національної валюти відносно іноземної та міжнародних валютних одиниць. Об'єктивною передумовою для ревальвації є нижчі темпи інфляції у країні порівняно з іншими. У результаті купівельна спроможність національної грошової одиниці буде заниженою по-

рівняно з іноземними, що вимагає підвищення офіційного обмінного курсу національної валюти.

II. Адміністративні інструменти валютної політики – це сукупність заходів з нормативно-правового регулювання різних аспектів функціонування валютного ринку країни та діяльності його учасників. Основним напрямом адміністративного регулювання валютних операцій є політика валютних обмежень.

Валютні обмеження – це сукупність регулятивних заходів, які передбачають встановлення законодавчих або нормативних правил щодо заборони, лімітування і регламентації операцій резидентів і нерезидентів з національною та іноземною валютою і валютними цінностями.

Валютна блокада – це система економічних санкцій у формі валютних обмежень, що накладаються однією країною або групою країн на іншу країну, з метою перешкоджанню використанню нею своїх валютних цінностей для реалізації певних економічних чи політичних вимог. *До прикладу, у 2022 році ЄС заморозив російські активи (валютні резерви центрального банку, активи громадян росії, які ввійшли у санкційні списки США, ЄС та інших країн, інші активи фізичних та юридичних осіб росії за межами країни) на суму 29,5 млрд євро.*

Процес реалізації валютної блокади може здійснюватися у таких **основних формах**:

- заморожування валютних цінностей країни, що зберігаються в іноземних банках, через позбавлення власників рахунків права вільно розпоряджатися коштами на них;
- припинення надання іноземної допомоги уряду країни;
- відмова у наданні кредитів, у тому числі й кредитів міжнародних валютно-кредитних організацій;
- запровадження заборони національним компаніям щодо реалізації інвестиційних проєктів на території, яка є об'єктом валютної блокади.

14.5. Міжнародний кредит та його роль у МЄВ

Міжнародний кредит – це відносини між суб'єктами світового господарства з приводу надання, використання і повернення позики. Його основна мета – одержати максимальний дохід у вигляді відсотка. Іншими словами, це кредит, де кредиторами і позичальниками виступають різні держави, тобто рух позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин.

Принципи міжнародного кредиту:

1. Терміновість – кредити надаються на певний термін.
2. Зворотність – повернення грошей власникові.
3. Платність – плата за користування кредитом.

4. Забезпеченість – гарантії одержувача кредиту.

5. Цільовий характер. Міжнародний кредит, як правило, надається під реалізацію конкретних економічно обґрунтованих задач.

Суб'єктами міжнародного кредиту можуть виступати держава, групи держав, фірми (відособлені господарські одиниці, зареєстровані в країнах місцезнаходження), державні та комерційні банки, страхові компанії, транснаціональні компанії, міжнародні організації (економічні, валютно-фінансові), державні установи (міністерства, відомства).

Функції міжнародного кредиту:¹

- забезпечує перерозподіл матеріальних і фінансових ресурсів між країнами, що сприяє їх нагромадженню та ефективному використанню;
- прискорює процес реалізації товарів;
- забезпечує володіння найважливішими методами конкурентної боротьби на світовому ринку;
- сприяє реалізації програм структурної перебудови економіки окремих країн;
- знижує платоспроможність країн-позичальників і підвищує рівень їхньої заборгованості кредиторам.

Основні форми міжнародного кредиту:

I. За призначенням розрізняють:

1. **Зв'язаний міжнародний кредит** – це кредит, що має строго цільовий характер, який закріплюється в кредитних угодах.

Цей кредит поділяється на:

- комерційний кредит, що надається на закупівлю певних видів товарів або оплату послуг;
- інвестиційний кредит виділяється для будівництва конкретних господарських об'єктів, на прямі капіталовкладення, погашення зовнішньої заборгованості, придбання цінних паперів (акції, облигації тощо).

2. **Фінансовий міжнародний кредит** не має строгого цільового призначення і використовується позичальником на будь-які цілі.

До таких кредитів належать:

- **єврокредити** – кредити, що надаються у валюті, яка є іноземною для банку – євровалюті. Єврокредити видаються на євrorинку. Цей ринок вільний від національної системи державного регулювання, його особливістю є пільговий (реєстраційний, податковий, валютний) режим для банківських операцій;
- **євроноти** – короткострокові та середньострокові зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою;

¹ Міжнародний кредит: поняття, сутність, форми та види. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/bank/20033/>

- **облігації**: з фіксованою та плаваючою відсотковою ставкою; з варантом; конвертовані облігації. **Варант** – окремий документ, який дає право його власнику на покупку акцій протягом зазначеного терміну за фіксованим курсом;

- **єврокомерційні папери** – зобов'язання приватних корпорацій, які випускаються на 3-6 місяців з невеликою маржею до відповідної базової ставки міжнародного грошового ринку.

II. За формою надання:

1. Товарний міжнародний кредит.
2. Валютний міжнародний кредит.

III. За суб'єктами надання:

1. **Приватний міжнародний кредит** – кредит, що надається приватними фірмами і банками.

2. **Урядовий міжнародний кредит** – кредит, що надається урядовими кредитними установами.

3. **Змішаний міжнародний кредит** – кредит, що складається з приватних і державних коштів.

4. **Кредит міжнародних установ** – кредит, що надається міжнародними валютно-кредитними організаціями (МВФ, ЄБРР тощо).

IV. За характером забезпечення:

1. **Забезпечений міжнародний кредит** – капітал, що надається під заставу (товарно-матеріальні цінності і комерційні документи).

2. **Бланковий** – капітал, наданий без гарантій застави і комерційних документів.

V. За термінами кредитування:

1. **Понадкороткостроковий кредит** – надається на термін до одного місяця, на кілька тижнів, на тиждень, на добу, на день, на ніч.

2. **Короткострокові кредити** – надаються на термін до 1 року.

3. **Середньострокові кредити** – надаються на термін 1-5 років.

4. **Довгострокові кредити** – надаються на термін понад 5-7 років.

VI. За валютою позики:

1. У валюті країни-позичальника.

2. У валюті країни-кредитора.

3. У валюті третьої країни.

4. У міжнародній грошовій одиниці (СПЗ, ЕКЮ тощо).

Міжнародний кредит відіграє важливу роль, зокрема:¹

- сприяє інтернаціоналізації виробництва та обміну;

- сприяє зміцненню міжнародних економічних зв'язків;

¹ Міжнародний кредит: поняття, сутність, форми та види. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/bank/20033/>

- підвищує економічну ефективність зовнішньої торгівлі, стимулює та прискорює зростання світового товарообороту;
- забезпечує безперервність міжнародних розрахунків та прискорює обіг коштів у міжнародному обороті;
- слугує методом регулювання платіжних балансів;
- посилює конкуренцію між країнами, оскільки використовується як знаряддя конкурентної боротьби за ринки збуту.

14.6. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації

Міжнародні та регіональні валютно-фінансові організації – це установи, створені на базі багатосторонніх валютних відносин між державами.

Провідне місце серед них належить **Міжнародному валютному фонду (МВФ), групі Світового банку, Європейському банку реконструкції та розвитку (ЄБРР)** та ін.

Міжнародний валютний фонд – наднаціональна валютно-кредитна установа. МВФ створено на міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі у 1944 році як спеціалізовану представницьку організацію ООН. МВФ почав працювати у 1947 році, його штаб-квартира знаходиться у Вашингтоні.

Метою діяльності Фонду є:

- сприяння міжнародному співробітництву шляхом забезпечення механізму для консультацій і погоджених дій стосовно міжнародних валютних питань;
- сприяння збалансованому зростанню міжнародної торгівлі з метою підвищення рівня зайнятості та реальних доходів населення, розвитку виробничих можливостей країн-членів;
- сприяння стабільності валют і впорядкованим валютним відносинам та запобігання конкурентному знеціненню валют;
- сприяння створенню багатосторонньої системи платежів і переказів по поточних операціях і прагнення ліквідації валютних обмежень.

Основне завдання МВФ полягає в наданні кредитів державам, що зіштовхуються з фактичними труднощами у сфері платіжного балансу. Це фінансування допомагає країнам, що прагнуть поповнити свої міжнародні резерви, стабілізувати валюти, продовжувати оплачувати імпорт і забезпечити економічне зростання.

Формування ресурсів МВФ відбувається шляхом внесення державою-членом коштів до статутного капіталу Фонду відповідно до її квоти та за рахунок позичених коштів.

Розмір квот для кожної країни-члена встановлюється на підставі її частки у світовій економіці. При розрахунках квот застосовується спеціальна формула, що являє собою середньозважене значення ВВП (50%), відкритості (30%),

економічної мінливості (25%) та міжнародних резервів (5%). Квоти виражаються у спеціальних правах запозичення (SDR, від англ. special drawing rights) – розрахунковій одиниці Фонду. Найбільша сума квот припадає на США, Японію, Німеччину, Велику Британію та Францію.

Програми МВФ¹:

1. **Stand-by** – різновид кредиту, який МВФ надає своїм країнам-членам для покриття дефіциту їх платіжного балансу. В обмін на допомогу економічна програма передбачає необхідні реформи в країні-одержувачі. Такий кредит зазвичай дається на 1-2 роки. Після закінчення терміну кредитування країна-позичальник повинна погасити кредит не пізніше, ніж за 5 років після його отримання.

Наприклад. Програма Stand-by для Аргентини стартувала в червні 2018 року, її розмір становив 55,3 млрд доларів США, кошти виділялися протягом трьох років. В обмін на гроші Аргентина зобов'язалася кардинально реформувати фінансову та бюджетну сфери.

2. **FCL (Flexible Credit Line)** – це гнучка кредитна лінія, яка надається також на 1-2 роки для запобігання виникненню кризи в країні або її пом'якшення. Кредитування надається тільки тим країнам, у яких є стабільні макроекономічні умови та ефективна грошово-кредитна й фінансова політика. Для отримання коштів за цією програмою країнам не висувають додаткові вимоги, а обсяг кредитування повністю відповідає вимогам позичальника.

3. **EFF (Extended Fund Facility)** – програма розширеного кредитування для надання середньострокової і довгострокової фінансової допомоги. Термін програми становить 3-4 роки, на повернення коштів дається від 4,5 до 10 років. Допомогу надають для врегулювання платіжного балансу в разі виникнення проблем із платоспроможністю через уповільнення темпів зростання економічного розвитку або зростання негативного сальдо платіжного балансу.

Наприклад. У рамках EFF із Міжнародним валютним фондом співпрацювали понад десять країн. Зокрема, Пакистану було виділено 5,8 млрд доларів США, Шрі-Ланці – 1,5 млрд доларів США, Анголі – 3,6 млрд доларів США, Йорданії – 1,3 млрд доларів США.

4. **ECF (Extended Credit Facility)** – це інструмент розширеного кредитування для країн із низьким рівнем доходу. Допомогу надають на термін від 3 до 5 років, повернення позики становить 10 років (пільговий період 5,5 року). Отримання коштів за цією програмою спрямовано на створення стабільних макроекономічних умов для зниження рівня бідності й забезпечення економічного розвитку.

¹ Які країни співпрацюють із МВФ. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/05/19/infografika/finansy/yaki-krayiny-spiivpracyuyut-mvf>

Наприклад. Найбільше коштів за програмою ECF було виділено Ефіопії – 1,6 млрд доларів США. По 0,2 млрд доларів США отримали Бенін, Сьєрра-Леоне, Мавританія, Нігер, Гвінея та Ліберія. Камеруну було виділено 0,7 млрд доларів США, Сомалі і Чаду – по 0,3 млрд доларів США.

ЦІКАВО. 40-місячну програму фінансування Молдови в рамках механізмів ECF/EFF було затверджено МВФ у грудні 2021 року та доповнено у травні 2022 року, що дозволило збільшити загальний доступний обсяг коштів за програмою до 594,26 млн SDR (близько \$800 млн). Відразу після укладання угоди Молдова отримала перший транш у розмірі \$84,4 млн, потім після першого огляду виконання програми – ще \$27 млн.¹

Група Світового банку є одним із найбільших у світі джерел фінансування для країн, що розвиваються. Завдяки 189 країнам-членам, співробітникам із більш ніж 170 країн світу та офісам у понад 130 місцях, Група Світового банку є унікальним глобальним партнерством: п'ять установ, які працюють над стійкими рішеннями, які зменшують бідність і створюють спільне процвітання в країнах, що розвиваються.

До складу Світового банку входять: **Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)**, **Міжнародна фінансова корпорація (МФК)**, **Міжнародна асоціація розвитку (МАР)**, **Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ)** і **Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС)**.

Мета діяльності цих установ – надання фінансової і технічної допомоги країнам, що розвиваються.

До прикладу, Група Світового банку надає кредити для підтримки розвитку інфраструктури та реформування банківської системи в Індії. Ці кредити допомагають залучити іноземні інвестиції та забезпечити зростання економіки країни. Однак, деякі критики стверджують, що кредити Світового банку збільшують зовнішній борг та знижують незалежність країни.

Група Світового банку надає кредити для підтримки розвитку інфраструктури та боротьби з бідністю в Кенії. Ці кредити допомагають забезпечити доступ до основних послуг та підвищити рівень життя населення. Однак, деякі критики стверджують, що ці кредити збільшують зовнішній борг країни та створюють залежність від зовнішніх інвестицій.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) був створений у 1944 році для допомоги Європі у відновленні після Другої світової війни. До складу МБРР входять 189 країн-членів.

¹ МВФ виділить Молдові \$27 млн в рамках механізмів ECF/EFF. URL: <http://www.fixygen.ua/news/20230110/mvf-vydelit-moldove.html>

Цілі МБРР:

- сприяння реконструкції і розвитку територій держав-членів шляхом заохочення капіталовкладень для виробничих цілей;
- заохочення приватних іноземних капіталовкладень і на додаток до приватних інвестицій, якщо їх важко забезпечити, надання фінансових коштів на цілі виробництва;
- стимулювання довгострокового збалансованого зростання і сприяння підтримці рівноваги платіжних балансів шляхом заохочення міжнародних інвестицій для розвитку виробничих ресурсів держав-членів банку.

Основними напрямками діяльності МБРР є:

- надання країнам, що розвиваються та країнам із перехідною економікою довготермінових позик і кредитів на виробничі цілі: розвиток сільського господарства та енергетики;
- середньострокове і довгострокове кредитування інвестиційних проєктів;
- підготовка, технічне і фінансово-економічне обґрунтування інвестиційних проєктів;
- фінансування програм структурної перебудови в країнах, що розвиваються, і постсоціалістичних країнах;
- надання технічної допомоги країнам, що розвиваються.

Розрізняють такі види технічної допомоги: технічна допомога, яка фінансується як складова позик і кредитів; безстрокові позики та кредити на технічну допомогу; технічна допомога, що фінансується через Фонд підготовки проєктів.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) – член групи Світового банку, була створена в 1960 році для сприяння економічному розвитку в найбідніших країнах, які не можуть дозволити собі взяти кредит у МБРР. Вона є найбільшим багатостороннім джерелом пільгового кредитування країн з низькими доходами.

Цілі МАР:

- стимулювати економічний розвиток;
- підвищувати продуктивність і, отже, підвищувати рівень життя в менш розвинених країнах світу, включених до складу МАР, зокрема шляхом надання фінансування для задоволення важливих потреб розвитку на умовах, які є більш гнучкими і менш важкими для платіжного балансу порівняно зі звичайним кредитуванням, тим самим сприяючи цілям розвитку МБРР та своєї діяльності.

Основними напрямками діяльності МАР є:

- кредитування інвестиційних проєктів у найбільш бідних і найменш кредитоспроможних країнах з метою економічного розвитку;

- експертиза фінансових проєктів для визначення ефективності використання фінансової допомоги;
- сприяння країнам-членам цієї інституції у здійсненні економічних реформ, у забезпеченні розвитку екологічної сфери, у боротьбі з бідністю.

МБРР і МАР працюють паралельно. Вони спільно використовують єдиний штаб, єдине керівництво, звітують одному і тому ж президенту, і використовують однакові стандарти при оцінці проєктів. Різниця полягає лише в умовах кредитування і джерелах фінансування. Перш ніж стати членом МАР, держава повинна стати членом МБРР.

Промислово розвинені країни роблять внески золотом або конвертованою валютою, країни, що розвиваються, тільки 10% своїх внесків вносять золотом або конвертованою валютою, а решту 90% – в національній валюті. Як вже зазначалося вище, МАР надає позики тільки бідним країнам (річний дохід на душу населення не більше 1,135 дол. США), які не можуть запозичувати у МБРР на звичайних для них умовах.

Хоча умови МАР з фінансової точки зору є ліберальними, її економічні і технічні критерії для отримання кредитів точно такі ж, як і ті, які застосовуються у сфері кредитування МБРР на звичайних умовах. Кожен кредит повинен бути виправданий з економічної позиції, перспектив і політики країни-позичальника. Кредити надаються тільки для високопріоритетних цілей.

МАР взяла активну участь у наданні допомоги урядам у проведенні структурної перебудови, захисті та розширенні соціальних і екологічних програм. Вона підтримує програми розвитку сільських районів і проєктів, які націлені на підвищення продуктивності сільського господарства і забезпечення достатніх запасів продовольства. МАР також фінансує проєкти, які приділяють особливу увагу підвищенню доходів жінок і їх становищу в своїх громадах. МАР помітно посилила свою підтримку населенню, проєктам охорони здоров'я і харчування.

Екологічні проблеми були інтегровані в усі аспекти діяльності МАР. Інституція надає допомогу позичальникам у розробленні екологічних планів для виявлення змін у політиці та інвестиціях, потрібних для екологічно стійкого розвитку.

Основна частина фінансових коштів МАР надходить з трьох джерел: перекази з прибутку МБРР; капіталу країн-членів; внесків багатших членів МАР, у тому числі країн із середнім рівнем річного доходу на душу населення.

Кредити МАР надає на період 20, 35 і 40 років, включаючи пільговий період 10 років. Сума кредитів виражається в СПЗ, але реальні кошти видають у тій валюті, у якій будуть здійснені витрати. Відсотки не стягуються,

однак існує щорічна плата за обслуговування в розмірі 0,5% від суми виданих коштів.¹

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) – член Групи Світового банку зі штаб-квартирою у Вашингтоні (федеральний округ Колумбія). Зусилля МФК спрямовані на досягнення головної мети всіх установ Групи Світового банку – підвищення якості життя населення в країнах, що розвиваються.

Цілями і завданням МФК є сприяння сталому притоку іноземних інвестицій у приватний сектор країн, що розвиваються, з метою скорочення масштабів бідності та підвищення життєвого рівня в цих країнах. Створена в 1956 році, МФК є сьогодні найбільшою багатосторонньою установою, що надає позики і часткове фінансування для проєктів приватного сектора країн, що розвиваються.

МФК стимулює сталий розвиток приватного сектору шляхом: фінансування проєктів; надання допомоги приватним компаніям країн, що розвиваються, в залученні фінансування на міжнародних фінансових ринках; надання консультативної та технічної допомоги підприємствам і урядам.

Основні напрями діяльності МФК:²

- фінансування проєктів: довгострокові позики в основних валютах або у вітчизняній валюті за фіксованою або змінною ставкою відсотка; інвестиції в акціонерний капітал; квазікапітальні фінансові інститути; синдиковані позики; управління ризиками (посередництво в організації угод «своп» з валютою і процентними ставками, проведення хеджових операцій); фінансування через посередників;

- мобілізація ресурсів. Завдяки досягнутим успіхам і особливому статусу багатосторонньої установи, МФК має можливість діяти як каталізатор приватних капіталовкладень. МФК мобілізує фінансові ресурси безпосередньо для рентабельних підприємств у країнах, що розвиваються, організовуючи синдиковані позики за участю міжнародних комерційних банків, виступаючи гарантом інвестиційних коштів і випуску корпоративних цінних паперів;

- консультативні послуги. МФК надає консультації підприємцям з країн, що розвиваються, з широкого кола питань; консулює уряди країн, що розвиваються, з питань створення умов, сприятливих для розвитку підприємницької діяльності, а також надає рекомендації щодо залучення прямих іноземних інвестицій. МФК сприяє розвитку місцевих ринків капіталу, реструктуризації та приватизації державних підприємств;

- інвестиційна діяльність. Інвестиційною діяльністю МФК керують регіональні департаменти і галузеві департаменти. Галузеві департаменти зай-

¹ Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія, Теорія, Політика: підруч. К.: Либідь, 2019. С. 837.

² International Finance Organizations. URL: <https://guides.library.harvard.edu/c.php?g=309904&p=2070124>

маються проєктами у відповідних галузях по всьому світу незалежно від регіональної належності проєкту. Регіональні департаменти займаються проєктами у своїх географічних регіонах у тих галузях, якими не займаються галузеві департаменти.

Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) є членом Групи Світового банку, засноване у 1988 році. Основна мета діяльності – стимулювати інвестиційні потоки між країнами-членами, а особливо тих, що спрямовані до країн, що розвиваються.

Джерелом ресурсів є надходження коштів від Світового банку. БАГІ має власний капітал. Термін гарантування, як правило, становить 15-20 років.

Завдання БАГІ полягає у сприянні транскордонним інвестиціям у країнах, що розвиваються, шляхом надання гарантій (страхування політичних ризиків та поліпшення кредитування) інвесторам і кредиторам.

Гарантії захищають інвестиції від некомерційних ризиків і можуть допомогти інвесторам отримати доступ до джерел фінансування з кращими фінансовими умовами. Свою унікальну силу Агентство отримує від Групи Світового банку та його структури як міжнародної організації, акціонерами якої є більшість країн світу. Це дозволяє БАГІ забезпечувати «парасольку» стримування дій уряду, які можуть зірвати проєкти, і допомогти у вирішенні суперечок між інвесторами та урядами. БАГІ здатне пропонувати клієнтам широке знання про ринки, що розвиваються, і найкращий міжнародний досвід екологічного та соціального менеджменту.

БАГІ консультує урядові органи країн-членів, що розвиваються, з приводу розроблення та здійснення політики, програм і правил, які стосуються іноземних інвестицій; влаштовує зустрічі та переговори між міжнародними діловими колами і місцевими органами влади; надає необхідні інформаційні послуги.

Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС) забезпечує інструменти для врегулювання інвестиційних спорів шляхом погоджувальних або арбітражних процедур спірних питань щодо інвестицій між іноземними інвесторами та країнами-одержувачами інвестицій.

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

До регіональних європейських валютно-кредитних організацій належать: **Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський банк реконструкції та розвитку.**

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) є фінансовою організацією Європейського Союзу, яка забезпечує довгострокові позики для капітальних інвестицій з метою зміцнення збалансованого економічного розвитку ЄС та економічної інтеграції.

Ключовим завданням ЄІБ є підтримання регіонального розвитку.

Акціонерами Європейського інвестиційного банку є 27 держав-членів Європейського Союзу. Країни-члени ЄС мають повне право на фінансування операцій. Частка кожної держави-члена в капіталі банку базується на її економічній частці в Європейському Союзі (вираженій у ВВП) на момент її вступу.

Більша половина загальної суми позик виділяється для інвестицій у виробництво в депресивних регіонах, а також для покращення систем зв'язку та охорони довкілля. Проекти, підтримані позицією ЄІБ, мають найнижчу з можливих відсоткових ставок. Кредити надаються на 20-25 років.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) був заснований у 1991 році, щоб створити нову еру після холодної війни в Центральній та Східній Європі. Зараз ЄБРР функціонує на трьох континентах для подальшого просування до «ринково-орієнтованої економіки та сприяння приватній та підприємницькій ініціативі».

Завданням ЄБРР є створення в постсоціалістичних країнах конкурентоспроможної промисловості, розвиток взаємовигідних зв'язків між західноєвропейськими країнами і надання кредитів під великі проекти в різних галузях економіки: транспорті, зв'язку, охороні довкілля тощо.

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС)¹ створений у 1973 році в межах європейської валютної системи. Завдання ЄФВС – надання кредитів країнам-членам ЄС для покриття дефіциту платіжного балансу за умови виконання ними програми стабілізації економіки.

Основною метою Фонду було забезпечення належного функціонування поступового звуження межі коливань між валютами Співтовариства (так звана «валютна змія»). Він також відстежував інтервенції на обмінних ринках у валютах Співтовариства. Нарешті, він відповідав за управління короткостроковими фінансуваннями і за розрахунки між центральними банками, що привело до узгодженої політики щодо резервів.

З 1976 року Фонду було також доручено здійснювати управління позиками Співтовариства для підтримки платіжного балансу деяких держав-членів. З 1979 року, із запровадженням Європейської валютної системи та Європейської валютної одиниці (ЕКЮ), він виконував усі завдання, пов'язані зі створенням, використанням та оплатою ЕКЮ.

¹ The European Monetary Cooperation Fund (1973-93). URL: https://www.ecb.europa.eu/ecb/access_to_documents/archives/emcf/html/index.en.html

Європейський валютний інститут перейняв функції Фонду, коли його було розпущено 1 січня 1994 року.

14.7. Співробітництво України з міжнародними валютно-фінансовими організаціями

З вересня 1992 року Україна стала повноправним членом МВФ відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій».

Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. Фонд допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ.

Кредитна співпраця з Міжнародний валютним фондом на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ (Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ та інші) та урядів інших держав, у тому числі США, ЄС, Німеччини, Канади, Японії тощо.

Таблиця 14.1

Етапи співпраці та обсяги фінансування МВФ¹

Етапи	Обсяг фінансування	Характеристика
Перший (1994-1995 рр.)	498,7 млн СПЗ (0,763 млрд дол. США)	Метою системної трансформаційної позики була підтримка платіжного балансу України.
Другий (1995-1998 рр.)	1318,2 млн СПЗ (1,935 млрд дол. США)	Трьохрічна програма stand-by, метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України.
Третій (1998-2002 рр.)	1193,0 млн СПЗ (1,591 млрд дол. США)	Програма розширеного фінансування, у рамках якої виділені кошти були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України.
Четвертий (2002-2008 рр.)	411,6 млн СПЗ (600 млн дол. США)	Співпраця на безкредитній основі в рамках річної програми «попереджувальний станд- бай», яка надавала можливість отримати від МВФ зарезервований кредит у сумі, еквівалентній 30% квоти України. Проте до кінця березня 2005 р. співробітництво стало неможливим у зв'язку з невиконанням умов Програми.

¹ Міжнародний валютний фонд URL: <https://mof.gov.ua/uk/mvf>

Продовж. табл. 14.1

П'ятий (2008-2013 рр.)	11 млрд СПЗ (16,4 млрд дол. США)	Нова дворічна програма співробітництва stand-by передбачала кредит загальним обсягом 802% від квоти України в МВФ, та за результатами двох переглядів суму було зменшено до 7 млрд СПЗ.
Шостий (2015-2018 рр.)	10,976 млрд СПЗ 16,5 млрд дол. США	Нова позика stand-by. У рамках цієї програми Україна отримала два транші, але влітку 2014 р. макроекономічні показники було значно відкориговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи.
	12,348 млрд СПЗ (17,5 млрд дол. США)	Механізм розширеного кредитування (EFF) на чотири роки. Стабілізація економічної та фінансової ситуації в Україні, проведення кардинальних реформ.
Сьомий (2018-2019 рр.)	3,9 млрд дол. США	Програма України з МВФ була у форматі stand-by та тривала 14 місяців. Вона закінчилася 18 лютого 2020 року.
Восьмий (2020-2021 рр.)	5 млрд дол. США	Програма stand-by. Термін 18 місяців. Була розірвана у 2022 р. Україною.
Дев'ятий (2022 р.)	1,4 млрд дол. США	Програма екстреної підтримки, надана на прохання України після початку вторгнення росії.

Україна активно співпрацює з МВФ у рамках кредитних програм: stand-by та Механізму розширеного кредитування (EFF). *До прикладу*, Програма EFF призначена для проведення структурних реформ в економіці країни. Гроші направляються у золотовалютні резерви. Ця програма призначена для розвитку економіки у перспективі. Натомість програма stand-by надається країнам у кризові часи для врегулювання поточних проблем, вирішення незбалансованості бюджету. Зазначену програму можна використати для покриття частини державного бюджету.

Позитивні наслідки взаємовідносин Україна-МВФ:

- завдяки співпраці з Міжнародним валютним фондом Нацбанк України відновив золотовалютні резерви після кризи 2014 року. У 2021 році вони сягнули рекордної суми у 30,94 мільярда доларів США, тобто зросли в чотири рази порівняно з 2014 роком. Також Нацбанк зміг знизити інфляцію до найнижчого показника за останні роки – 5 % (до початку вторгнення росії);

- кредити МВФ приблизно утричі дешевші, ніж запозичення на приватному ринку. Україна сплачує десь 3% річних фонду, а наявність цієї програми дозволяє країні залучати фінансові ресурси інших міжнародних фінансових організацій. *До прикладу*, від Світового банку під той самий відсоток та макрофінансову допомогу від ЄС під майже нульовий відсоток. Без програми МВФ

ставка була б для України ще вищою, що унеможливило залучити потрібні гроші, щоб погасити попередні кредити;

- запровадження реформ, до цілей яких належать стабілізація економіки України та повернення її на шлях зростання;
- мінімізація дефіциту державного бюджету та поліпшення ситуації із платіжним балансом;
- стабілізація валютно-обмінного курсу гривні і посилення банківської системи, яка дасть можливість економіці розвиватися;
- підвищення золотовалютних резервів НБУ, що дасть змогу суттєво покрити імпорт;
- підвищення міжнародного авторитету України, що сприятиме доступу до коштів інших МФО та приватних інвесторів;
- зменшення тягаря з обслуговування зовнішнього боргу країни.

Негативними результатами співпраці України з МВФ є:

- фінансові ресурси від МВФ можуть бути використані не на структурні реформи;
- підвищення зовнішнього боргу держави;
- витрачання фінансових ресурсів на фінансування дефіциту державного бюджету;
- зростання тарифів, які сплачує населення, особливо комунальних платежів.

Серед міжнародних фінансових організацій Світовий банк є другим після МВФ фінансовим партнером України.

За роки співробітництва Світовий банк затвердив для України 71 позику загальним обсягом більш ніж 14,4 млрд дол. США та 2,1 млрд євро, з яких отримано 12,31 млрд дол. США та 1,78 млрд євро.

Банк надає фінансову та консультаційну допомогу щодо підготовки, реалізації та моніторингу спільних інвестиційних і системних проєктів, спрямованих на проведення в Україні широкомасштабних макроекономічних та соціально-економічних реформ, які відповідають пріоритетним напрямкам економічного розвитку України. Також ресурси цієї організації використовуються для підтримки державного бюджету.

З метою підтримки України на шляху впровадження структурних реформ в економіці Світовим банком надано гарантію на підтримку державної політики у сфері економічного зростання та фіскально стійких послуг.

ЦІКАВО. Під час російсько-української війни Світовий банк мобілізував майже 13 мільярдів доларів США в якості екстреного фінансування для України, включаючи зобов'язання та обіцянки донорів, з яких 11 мільярдів доларів США було виплачено повністю. Допомога дозволила Україні продовжувати надавати основні державні послуги населенню та допомогла

зменшити наслідки масштабних людських та економічних втрат, спричинених війною¹.

Більшу частину позичкових коштів, що отримала Україна останніми роками від МБРР для реалізації проєктів за кредитними угодами (84%), вкладено у системні перетворення через фінансування державного бюджету і тільки 16% спрямовано на реалізацію інвестиційних міжнародних проєктів. Значний вплив МБРР на реалізацію стабілізаційної політики України головним чином виявляється у стабільному кредитуванні економіки – фінансуванні програм галузевої адаптації та структурної перебудови. Загалом, як показують результати дослідження, структурне регулювання є основною умовою у процесі надання позик МБРР².

Програми структурної перебудови передбачають підтримку окремих реформ господарської реорганізації й економічної політики, у першу чергу тих, що спрямовані на зменшення диспропорцій зовнішньої торгівлі, зменшення бюджетного дефіциту або зниження інфляції³.

ЦІКАВО. Станом на 31 грудня 2022 року портфель проєктів МБРР складався з 21 проєкту, з яких 19 інвестиційних проєктів знаходяться на стадії реалізації та 2 системні проєкти, на загальну суму 4,07 млрд дол. США та 1,7 млрд євро, вибірка коштів за якими становить 2,5 млрд дол. США та 1,3 млрд євро. (61,77 % – в дол. США та 76,73 % – в євро від загальної суми позик).

Роль МФК передбачає підтримку уряду у створенні умов, за яких приватні інвестори зможуть значно збільшити інвестиції в інфраструктуру, зокрема на умовах державно-приватного партнерства⁴.

Співпраця передбачатиме допомогу МФК у пріоритизації проєктів з відновлення країни, зокрема в секторах:

- транспорт і логістика (аеропорти, порти, залізничні вокзали, логістика дороги);
- міська інфраструктура (громадський транспорт, тепло-, водопостачання тощо);
- соціальна інфраструктура (школи, дитсадки, лікарні, доступне житло);
- енергетика.

Також МФК допомагатиме уряду в підготовці та реалізації пріоритетних проєктів.

¹ The World bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/09/30/world-bank-mobilizes-additional-530-million-in-support-to-ukraine>

² Information Statement. International Bank for Reconstruction and Development. URL: <http://treasury.worldbank.org/cmd/pdf/InformationStatement.pdf>

³ Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями в умовах інтеграції у світовий економічний простір. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5595>

⁴ Financial Performance Summary IFC. URL: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/544401c1-75fc-439e-a33d-75b19271c496/IFC-AR21-Financial-Performance>

Європейський банк реконструкції та розвитку має статус міжнародної фінансової організації з найвищим кредитним рейтингом (AAA). Банк було створено у 1991 році. Членами банку є 69 країн, ЄС та ЄІБ. Україна є членом ЄБРР з 13.08.1992 року. Міністр фінансів є керуючим від України – членом Ради керуючих ЄБРР.

ЄБРР не фінансує витрати державного бюджету, а здійснює фінансування тільки інвестиційних проєктів розвитку у приватному та державному секторі, окрім оборонної та тютюнової промисловості, а також проєктів грального бізнесу.

В рамках прийнятої стратегії ЄБРР працює у двох напрямках: надання міжнародних кредитів на пільгових умовах під державні гарантії та кредитування приватних підприємств на комерційних умовах.

ЄБРР є одним з найбільших інституційних інвесторів в Україні. *До прикладу*, станом на 31 грудня 2022 року сукупний обсяг фінансування України становив 17,97 млрд євро в рамках 524 проєктів. На стадії реалізації знаходиться 10 спільних з ЄБРР проєктів загальним обсягом позик 2 064,0 млн євро. Обсяг використання коштів позик ЄБРР за цими проєктами станом на 31 грудня 2022 року – 890,68 млн євро (43,15 % загальної суми позик)¹.

З 2004 року Україна розпочала співпрацю з Європейським інвестиційним банком щодо створення нормативно-правової бази з метою залучення його ресурсів для реалізації інфраструктурних, енергетичних, природоохоронних та інших інвестиційних проєктів.

Станом на 31 грудня 2022 року загальний обсяг наданих ЄІБ фінансових ресурсів в Україні, як у державному, так і приватному секторі, становить більше 7,5 млрд євро.

Станом на 2022 рік проєктний портфель ЄІБ у державному секторі налічував 25 проєктів загальним обсягом 5,2 млрд євро. З них: на стадії реалізації – 23 проєкти загальним обсягом 4,81 млрд євро.

У рамках реалізації цих проєктів станом на 31 грудня 2022 року вибрано 2 587,42 млн євро, в т.ч., у 2020 році – 104,29 млн євро, у 2021 році – 163,84 млн євро, у 2022 році – 1 722,6 млн євро, з яких 639 млн євро було спрямовано на фінансування загального фонду державного бюджету України.

¹ Європейський банк реконструкції та розвитку. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ebrr>

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 14

Міні-лексикон:

Світова валютна система, етапи становлення світової валютної системи. Європейська валютна система. Валютні ринки, валютні курси та валютна політика. Міжнародні кредитні відносини, міжнародний кредит та його види. Міжнародні валютно-кредитні організації. Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Сутність та класифікація валютних систем.
2. Світова валютна система та етапи її еволюції.
3. Європейська валютна система. Валютний союз країн ЄС.
4. Поняття валюти, її призначення і сфера використання.
5. Курс валюти та фактори, що впливають на формування курсової динаміки.
6. Споживчий кредит: у чому його особливість?
7. У чому суть безвідсоткового кредиту?
8. Охарактеризуйте комерційні та банківські кредити.
9. Основні напрями діяльності та механізм кредитування МВФ.
10. Основні напрями діяльності та механізм кредитування Світового банку.

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Грошова одиниця, що використовується як світові гроші, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу і платежу – це:
 - а) кредит;
 - б) валюта;
 - в) гроші.
2. Грошові знаки зарубіжних держав, а також кредитні та платіжні засоби (чеки, векселі) у іноземних грошових одиницях, що використовуються в міжнародних розрахунках, – це валюта:
 - а) іноземна;
 - б) національна;
 - в) колективна.

3. Валютна система – це:
- а) сума товарів і послуг, які можна придбати за певну грошову одиницю;
 - б) офіційний центр, де відбувається купівля-продаж іноземних валют на основі попиту і пропозиції;
 - в) державно-правова форма організації міжнародних валютних відносин між державами.
4. Термінова угода, розрахунки за якою здійснюються більше двох днів після їх укладання, – це:
- а) спот;
 - б) своп;
 - в) форвард.
5. Змішаний курс – це:
- а) контрольований курс, що застосовується щодо експорту й імпорту, при погашенні зовнішнього боргу тощо;
 - б) встановлені урядом постійні фіксовані пропорції обміну національної валюти на іноземну і навпаки;
 - в) курс, що формується на валютному ринку під впливом попиту і пропозиції.
6. Одночасні купівля і продаж валюти на однакові суми в розрахунках на різні дати – це:
- а) спот;
 - б) своп;
 - в) форвард.
7. Валютний курс – це:
- а) сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних відносин у міжнародній сфері;
 - б) здатність валюти певної країни вільно обмінюватись на валюти інших країн за діючим курсом;
 - в) співвідношення між грошовими одиницями двох країн, що використовуються для обміну валют під час здійснення валютних та інших економічних операцій.
8. Які ознаки золотомонетного стандарту?
- а) фіксований валютний курс, заборона купівлі-продажу золота, збереження ролі золота як розрахункової одиниці в міжнародному обігу;
 - б) в обігу відсутні золоті монети, банкноти і білонні монети розмінюються на золоті злитки, відмінено вільне карбування золотих монет;

в) функціонування золота в якості світових грошей, фіксація золотого вмісту національної валюти, вільне карбування золотих монет, банкноти і білонні монети вільно розмінюються на золоті.

9. Внутрішня конвертованість – це:

а) обмін дозволяється тільки для певних власників або за окремими операціями;

б) вільне нагромадження валюти на рахунках нерезидентів, перекази за кордон;

в) вільний обмін національної валюти на іноземну для резидентів і вільні платежі за кордон.

10. Здатність валюти вільно використовуватися для будь-яких операцій та обміну на інші валюти, – це:

а) валютний курс;

б) конвертованість;

в) валютні відносини.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Дослідити взаємозв'язок торговельного та платіжного балансів.

2. Охарактеризувати вплив стану платіжного балансу на валютний ринок країни.

3. Дослідити проблеми та загрози діяльності міжнародних фінансових організацій в умовах загострення економічних і непрогнозованих подій.

4. Проаналізувати вплив рекомендацій МВФ на економічну ситуацію в різних країнах світу

5. Окреслити перспективи співпраці державного та приватного сектору України з міжнародними кредитно-фінансовими організаціями.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Резервними валютами першого ешелону залишаються долар та євро.

2. Передумовами визнання резервної валюти є розвинута ліквідність, надійна фінансова система, конвертованість та ефективна економічна політика.

3. Метою створення Європейського валютного союзу є досягнення валютної стабільності та створення єдиної валюти – СДР.

4. Суттєвим недоліком системи золотого стандарту є валютні війни.

5. Система паперово-валютного стандарту передбачає можливість проведення самостійної національної кредитно-грошової політики.

Рекомендована література до теми 14

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підруч. 5-е вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 583 с.
2. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: підруч. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2006. 494 с.
3. Бутук О.І. Валютно-фінансові відносини: навч. посіб. К.: Знання, 2006. 349 с.
4. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С, Барановська М.І. Міжнародні фінанси: навч. посіб. Вид. 4-те, перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2011 286 с.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С. 257-284.
6. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / [І.І. Д'яконова, М.І. Макаренко, Ф.О. Журавка та ін.; за ред. М.І. Макаренка та І.І. Д'яконової. К.:ЦУЛ, 2013. 548 с.
7. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги-XXI, 2007. С.307-320.
8. [https:// www.ebrd.com](https://www.ebrd.com) – сайт ЄБРР
9. <https://www.imf.org> – сайт МВФ
10. <https://www.worldbank.org> – сайт Світового банку

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

Основні питання для вивчення:

- 15.1. Суть та передумови міжнародної економічної інтеграції.
- 15.2. Форми міжнародної економічної інтеграції.
- 15.3. Наслідки міжнародної економічної інтеграції.

15.1. Суть та передумови міжнародної економічної інтеграції

Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) – це процес зближення та взаємозалежності національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів та робочої сили через національні кордони. Інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи. Міжнародна економічна інтеграція передбачає проведення узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Основою міжнародної економічної інтеграції є глобалізація та інтернаціоналізація господарського життя.

Глобалізація означає тісну взаємодію і зближення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, соціально-культурних та інших зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу, формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Це процес поетапного перетворення світу в єдиний простір, в якому вільно переміщуються товари, послуги, капітал та ідеї, стимулюючи розвиток наддержавних інституцій та створення міжнародного інституційного, правового, культурного, інформаційного поля. Поняття глобалізація тісно пов'язане з інтернаціоналізацією господарського життя.

Інтернаціоналізація господарського життя – це зближення економік країн, що виявляється у зростанні виробничої взаємозалежності, збільшенні міжнародного товарообороту, русі капіталів і робочої сили, взаємному впливу на найважливіші економічні процеси в країнах.

Найважливішими **передумовами міжнародної економічної інтеграції є:**

- географічна близькість країн, що інтегруються (наявність у більшості випадків спільного кордону);
- наявність історично сформованих економічних зв'язків;
- сумісність політичних і правових систем: демократія, верховенство права, гарантія прав людини тощо;
- фундаментальна одноманітність економічних систем і зрілі ринкові відносини;
- соціально-економічна однорідність національних економік;
- достатньо високий рівень економічного розвитку країн, що інтегруються;
- рівність умов функціонування економічних відносин в інтегрованому економічному середовищі;
- інфраструктурна та інформаційна сумісність;
- готовність поступитися частиною власного суверенітету для зміцнення економічного та політичного співробітництва;
- спільність економічних і політичних інтересів між країнами-інтегрантами.

Система активізує комплекс необхідних умов поступового та прогресивного поглиблення та розширення традиційної економічної взаємодії у напрямі перетворення на новий тип відносин – в **інтеграційну кооперацію**.

Глобальний інтеграційний процес, його зміст і характеристики визначаються технічним прогресом, його впливом на всі сфери життя людського суспільства.

Країни укладають інтеграційні угоди, сподіваючись на економічний вигреш, хоча можуть також переслідувати політичні та інші цілі.

Ознаки інтеграції:

- усунення будь-яких дискримінаційних обмежень;
- взаємопроникнення виробничих систем;
- узгодження національних законодавств і стандартів;
- міждержавні (наднаціональні) органи;
- єдина валюта;
- виробнича інфраструктура;
- єдина зовнішньоторговельна політика;
- узгодження внутрішньої політики (економічної, соціальної і т.д).

Умови інтеграції:

- розвинута інфраструктура;
- наявність політичних рішень уряду (створення умов для інтеграції – політична й економічна база).

Рівні інтеграції:

- макрорівень (на рівні держави);
- мікрорівень (міжфірмовий рівень – ТНК).

Перешкоди на шляху інтеграції країн, що розвиваються¹:

1. Країни, що інтегруються, слабо доповнюють економіки одна одною, що стримує процес інтеграції.

2. Необхідні структурні зміни.
3. Не розвинута інфраструктура.
4. Розходження рівнів і потенціалів розвитку.
5. Політична нестабільність.

Фактори розвитку міжнародної економічної інтеграції:

1. Поглиблення міжнародного поділу праці.
2. Соціально-економічна однорідність національних підприємств.
3. Розвиток НТП.
4. Близькі рівні економічного розвитку груп країн.
5. Тісне переплетіння національних економік на мікрорівні.
6. Тривалий період співробітництва.
7. Спільні кордони й умови розвитку.
8. Розвиток комунікаційних можливостей.
9. Спільність культурних та історичних традицій.
10. Цілеспрямована діяльність державних органів та партій країн щодо інтеграційних процесів.

11. Об'єктивна необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства.

Головними суб'єктами інтеграційного процесу є:

1. Держави.
2. ТНК.
3. Громадські організації.
4. Партії.
5. Окремі особи.

Цілі і значення міжнародної економічної інтеграції:

1. Досягнення найбільш високої ефективності виробництва.
2. Можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні.
3. Насичення ринку високоякісними товарами.
4. Забезпечення економічної і політичної консолідації та міжнародної оборонної безпеки.

¹ Міжнародна економічна інтеграція: сутність та особливості. Реферат. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19192/>

На мікрорівні вирізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію¹.

Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють схожі або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах.

Розрізняють **три форми вертикальної інтеграції**:

- **інтеграція «вниз»** (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка веде головне виробництво);

- **виробнича інтеграція «вгору»** (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);

- **невиробнича інтеграція «вгору»**, що включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації. Вони є найбільш інтегрованими мікроструктурами (зокрема Chrysler, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda – вертикальна, Echoon Mobil Corporation, Техасо – горизонтальна інтеграція)².

На рівні національних економік інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик. Тут йдеться про явище **економічного регіоналізму**.

Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

1) **«знизу-догори»**, у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передусє досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм та корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед між США та Канадою;

2) **«згори-донизу»**, коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

¹ Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.190-191.

² Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.190.

Таким чином, у результаті міжнародної економічної інтеграції окремі групи країн формують між собою більш сприятливі умови для ведення торгівлі і для міжрегіонального переміщення факторів виробництва, ніж для всіх інших країн.

У сучасних міжнародних економічних відносинах поширені процеси інтеграції та дезінтеграції, що мають суттєвий вплив на світову економічну систему та формування глобального виробничо-господарського механізму. **Дезінтеграція** – процес послаблення міжрегіональних економічних зв'язків або ж збільшення ролі зовнішньоекономічних зв'язків, що заміняють міжрегіональні зв'язки усередині об'єднання. *До прикладу*, Велика Британія вийшла з єдиного ринку та остаточно перестала бути членом ЄС з 31 січня 2020 року.

15.2. Форми міжнародної економічної інтеграції

Економічну інтеграцію можна класифікувати за **п'ятьма формами (рівнями)**:

- 1) зона вільної торгівлі;
- 2) митний союз;
- 3) спільний ринок;
- 4) валютний і економічний союз;
- 5) повна економічна інтеграція.

Кожна із наступних форм передбачає ширшу інтеграцію і має свої особливості.

Преференційні угоди – це угоди, які підписуються на двосторонній основі між окремими державами або між уже існуючими інтеграційними угрупованнями і окремою країною або групою країн.

Зона вільної торгівлі – це пільгова зона регіонального типу, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн-учасниць. Ця форма передбачає повне скасування митних тарифів при взаємній торгівлі при збереженні національних митних тарифів щодо третіх країн.

Митний союз – це спільна митна територія країн з повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом та єдиною системою нетарифного регулювання торгівлі стосовно третіх країн.

Метою митного союзу є: полегшити взаємну торгівлю країн-учасниць, і в той же час не створювати додаткових перешкод у торгівлі з третіми країнами.

Спільний ринок – це об'єднання національних ринків кількох країн в єдиний великий ринок з вільним переміщенням в його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили. У процесі вирішення знаходяться такі питання, як: повне узгодження економічної політики і т.д., вирівнювання економічних показників.

Валютний союз – регіональна валютна система, спрямована на об'єднання валют Спільного ринку у спільну одиницю. Ознаки:

- встановлення за згодою фіксованих валютних курсів, що цілеспрямовано підтримуються центробанками країн-учасниць;
- створення єдиної регіональної валюти;
- формування єдиного регіонального банку, що є емісійним центром цієї міжнародної валютної одиниці.

Економічний союз – об'єднання національних економік кількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики.

Економічний союз виникає на етапі високого економічного розвитку. Проводиться погоджена (чи навіть єдина) економічна політика і на цій основі, відбувається зняття всіх перешкод. Створюються міждержавні (наддержавні) органи. Відбуваються великі економічні перетворення у всіх країнах-учасниках.

Повна економічна інтеграція – єдина економічна політика і, як наслідок, уніфікація законодавчої бази. Умови:

- загальна податкова система;
- єдині стандарти;
- єдині правила техніки безпеки;
- єдине трудове законодавство;
- єдине антимонопольне законодавство;
- єдині правила створення фірм.

Політичний союз – це об'єднання країн на основі укладання спільного договору з метою проведення спільної політики у всіх сферах суспільного життя.

Найпростішими видами міжнародної економічної інтеграції є зона вільної торгівлі та митний союз.

Угода про вільну торгівлю ґрунтується на міждержавній угоді між країнами-учасницями. Кожен член зони вільної торгівлі залишає за собою право на ведення власної економічної політики. Сфери співробітництва визначаються угодою про ЗВТ. Секретаріат ЗВТ координує діяльність і розглядає розбіжності у ході вирішення питань технічного характеру. Існує можливість створення окремого органу (Ради) з наданням йому права прийняття обов'язкових рішень, що стосуються питань технічного характеру. Єдиний митний тариф не встановлюється. Кожний член визначає митний збір відповідно до економічних потреб третьої сторони. Необхідною умовою є використання країнами-учасницями ЗВТ єдиної номенклатури опису і кодування товарів.

Митний союз (далі – МС) має спільний митний кордон. Митниці зберігаються, але діють тільки на зовнішніх кордонах союзу. На території МС діють єдині митні закони і правила щодо ввезення усіх видів товарів у будь-яку з країн-учасниць. В рамках митного союзу проводиться єдина торгова політика, яка формується усіма країнами-учасницями. Для розробки законів ведення торгівлі усередині союзу та з третіми країнами створюється наддержавний орган. Між країнами-учасницями МС є вільний доступ до товарів, вироблених у цих країнах, здійснюється вільне переміщення товарів з однієї країни в іншу, немає митних зборів з товарів. Товари, імпортовані з третіх країн на територію МС будь-якою з країн-учасниць, проходять митний контроль у першій країні, куди вони потрапляють. Як правило, країнами-учасницями встановлюється єдиний митний тариф¹.

Митні збори не стягуються, коли товари перевозяться через кордони ЄС окремими мандрівниками або комерційними перевізниками. Це не означає, що покупець не сплачує мито. Мандрівники сплачують мита на імпортовані товари, коли вони в'їжджають до країни-члена ЄС. Якщо нерезидент ЄС купує товари в інтернеті в країні ЄС, застосовується податок на додану вартість (ПДВ). Цей податок залежить від країни. Акцизний збір стягується з продажу алкоголю та тютюнових виробів

Станом на 2022 рік членами Європейського митного союзу були всі країни-члени Європейського Союзу.

До прикладу, стосовно Великої Британії, то до Brexit британські споживачі могли купувати або привозити товари з Європи без сплати імпортованих мит. Але після Brexit споживачі можуть купувати товари за 135 фунтів стерлінгів або менше в більшості онлайн-магазинів без додаткових зборів. На більш цінні предмети необхідно сплачувати мито за ставками, які відрізняються залежно від товару. Подарунки вартістю понад 39 фунтів стерлінгів зазвичай обкладаються ПДВ у Великобританії у розмірі 20%.²

15.3. Наслідки міжнародної економічної інтеграції

Наслідки міжнародної економічної інтеграції для економічного розвитку країн-учасниць мають як позитивні, так і негативні риси.

Позитивні наслідки:

- збільшення розмірів ринку – ефект від масштабів виробництва (для країн з малою ємністю національного ринку), на цій основі виникає необхідність визначення оптимального розміру підприємства;

¹ Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-ге вид., стер. К.: Знання, 2006. С.236-237.

² European Customs Union. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/european-customs-union.asp#:~:text=As%20of%202022%2C%20the%20member,%2C%20Romania%2C%20Slovakia%2C%20Slovenia%2C>

- посилення конкуренції між виробниками з різних країн, яка стимулює зростання цін, приводить до поліпшення якості товарів, стимулює створення та впровадження нових технологій;

- збільшення притоку іноземних інвестицій;

- забезпечення кращих умов торгівлі;

- розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури тощо.

Негативні наслідки:

- для більш відсталих країн це веде до відтоку ресурсів (факторів виробництва), відбувається перерозподіл на користь більш сильних країн-партнерів;

- олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, що приводить до зростання цін на відповідну продукцію;

- може зрости кількість злиттів, що посилює панування монополій;

- ефект втрат від збільшення масштабів виробництва при дуже сильній концентрації.

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 15

Міні-лексикон:

Міжнародна економічна інтеграція як особливий вищий ступінь розвитку МЄВ. Причини та умови розвитку міжнародної економічної інтеграції. Тенденції розвитку міжнародної економічної інтеграції. Форми міжнародної економічної інтеграції. Зона вільної торгівлі. Митний союз. Спільний ринок. Економічний і валютний союз. Конфедеративний (політичний) союз.

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. У чому сутність міжнародної економічної інтеграції?
2. Сформулюйте основні передумови міжнародної економічної інтеграції.
3. Назвіть основні етапи інтеграційного процесу: що в них спільного і чим вони відрізняються.
4. Розкрийте сутність статичних та динамічних ефектів інтеграції.
5. Поясніть виникнення ефекту створення зони вільної торгівлі.
6. Визначте і поясніть динамічні ефекти митного союзу.
7. Надайте порівняльну характеристику митного та економічного союзів.
8. Надайте порівняльну характеристику зони вільної торгівлі та спільного ринку.
9. Які переваги та недоліки політичного союзу?

Вправа 2. *Тестові завдання*

1. Якщо дві країни укладають угоду, за якою експортно-імпорتنі операції резидентів цих країн не оподатковуються митами, то така форма інтеграції називається:

- а) спільний ринок;
- б) зона вільної торгівлі;
- в) митний союз;
- г) економічний союз;
- д) преференційна торгова угода.

2. Узгоджене скасування групою країн національних митних тарифів і запровадження єдиного митного тарифу і єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі щодо третіх країн називається:

- а) спільний ринок;
- б) зона вільної торгівлі;
- в) митний союз;
- г) економічний союз;
- д) преференційна торгова угода.

3. Країни, що інтегруються, домовляються про свободу пересування не тільки товарів і послуг, а й інших факторів виробництва. Цей процес називається:

- а) спільний ринок;
- б) зона вільної торгівлі;
- в) митний союз;
- г) економічний союз;
- д) преференційна торгова угода.

4. Повне скасування митних тарифів у взаємній торгівлі за умови збереження країною власних національних митних тарифів щодо третіх країн веде до утворення:

- а) спільного ринку;
- б) зони вільної торгівлі;
- в) митного союзу;
- г) економічного союзу;
- д) преференційної торгової угоди.

5. Процес підписання на двосторонній основі угод між окремими державами або між вже наявними інтеграційними угрупованнями й окремою країною або групою країн називається:

- а) спільний ринок;
- б) зона вільної торгівлі;
- в) митний союз;
- г) економічний союз;
- д) преференційна торгова угода.

6. Процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів та набирає форми міждержавних угод і погоджено регулюється міждержавними органами, називається:

- а) спільний ринок;
- б) зона вільної торгівлі;
- в) митний союз;
- г) економічний союз;
- д) преференційна торгова угода.

7. Що належить до передумов інтеграції:

- а) сприяння структурній перебудові економіки;
- б) вплив ресурсів від менш економічно розвинених країн до більш розвинених;
- в) близькість рівнів економічного розвитку та ступеня економічної зрілості країн, що інтегруються;
- г) усі відповіді правильні.

8. Що належить до переваг інтеграції країн:

- а) зростаюча конкуренція між виробниками з різних країн;
- б) близькість рівнів економічного розвитку та ступеня зрілості країн, що інтегруються;
- в) розв'язання завдань торгової політики;
- г) усі відповіді правильні.

9. До основних цілей інтеграції належать:

- а) спільність економічних та інших проблем, розв'язання завдань торгової політики, усунення митних бар'єрів;
- б) створення зони вільної торгівлі, підтримка молодих галузей національної промисловості, географічна близькість країн;
- в) використання переваг економіки масштабу, сприяння структурній перебудові економіки, створення сприятливого зовнішньополітичного середовища;
- г) усі відповіді правильні.

10. Що належить до недоліків інтеграції:

- а) демографічний ефект;
- б) створення сприятливого зовнішньополітичного середовища;
- в) зростання конкуренції між виробниками з інших країн;
- г) зростання кількості злиттів компаній.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Внаслідок яких закономірностей інтеграція здебільшого зумовлює загальне зростання добробуту країн, які беруть у ній участь? Навести приклади.

2. Які економічні наслідки від утворення зони вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного союзу для країн, що інтегруються?

3. Продемонструйте відмінності таких форм економічної інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок та економічний союз. Чи можуть співпрацювати у тандемі інтеграційні утворення різних форм економічної інтеграції? Навести приклади.

4. Роль інтеграційних та дезінтеграційних процесів у сучасному світі. Навести приклади.

5. Воєнно-політичний союз: чи доречний для сьогодення?

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. Спільний ринок передбачає встановлення єдиного зовнішньоторгівельного тарифу та єдиної зовнішньоекономічної політики стосовно третіх країн.

2. Об'єктивною основою інтеграції є високий рівень міжнародного поділу праці й інтернаціоналізації виробництва.

3. Негативним наслідком економічної інтеграції є можливість олігопольної змови ТНК країн-учасниць, що призводить до зростання цін.

4. У митному союзі забезпечується взаємна конвертованість валют і використання єдиної розрахункової грошової одиниці.

5. Процес міжнародної регіональної інтеграції знаходиться лише на макрорівні.

Рекомендована література до теми 15

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.190.

2. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задоя, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.360-364.

3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид., стер. К.: Знання, 2006. С.236-237.

4. Міжнародні економічні відносини: підруч./ І.М. Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська; за ред. І.М. Школи. [2-ге вид., перероб. і доповн.]. Чернівці: Книги – ХХІ, 2007. С. 363-366.

5. Нікітіна М.Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 192 с.

6. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: підруч. / А.С. Філіпенко. К.: Либідь, 2008. 408 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Основні питання для вивчення:

- 16.1. *Європейські інтеграційні процеси.*
- 16.2. *Особливості розвитку економічної інтеграції в Північній Америці.*
- 16.3. *Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формуваль у Латинській Америці.*
- 16.4. *Особливості інтеграційних процесів у Азії.*
- 16.5. *Особливості інтеграційних процесів у Африці.*

16.1. Європейські інтеграційні процеси

Європейський Союз – ЄС (European Union – EU) – унікальний економічний і політичний союз 27 європейських країн.

ЄС започатковано кількома угодами, підписаними після Другої світової війни:

- 1) Європейське об'єднання вугілля і сталі (угода укладена в 1951 році, а набула чинності в 1952 році);
- 2) Європейське економічне співтовариство (Римська угода про створення ЄЕС укладена в 1957 році, а набула чинності в 1958 році);
- 3) Європейське співтовариство з атомної енергії (угода набула чинності в 1958 році).

Першим кроком було намагання сприяти економічному співробітництву, яке ґрунтувалося на ідеї, що країни, які торгують одна з одною, стають економічно взаємозалежними і, отже, мають більше шансів уникнути конфлікту. Результатом стало Європейське економічне співтовариство, з початковою метою розширення економічної співпраці між шістьма країнами: Бельгією, Німеччиною, Францією, Італією, Люксембургом і Нідерландами.

7 лютого 1992 року у Маастрихті (Нідерланди) було підписано Договір про створення Європейського Союзу. Договір набув чинності 1 листопада 1993 року.

Відтоді до нього приєдналися ще 22 країни (Велика Британія вийшла з ЄС 31 січня 2020 року), і був створений величезний єдиний ринок (також відо-

мий як внутрішній ринок), який продовжує розвиватися до свого повного потенціалу.

Розвиток інтеграції в рамках ЄС пройшов всі етапи (рівні): від зони вільної торгівлі до валютного і економічного союзу.

Мета ЄС – створення економічного союзу з найвищим рівнем інтеграції економік держав (спільна зовнішня економічна політика, спільний ринок товарів, послуг, капіталу і праці, а також спільна валюта) і політичного (спільна зовнішня політика) союзу, а також впровадження спільного громадянства.

Етапи приєднання країн до складу ЄС:

1957 р. – Бельгія, Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція.

1973 р. – Великобританія, Данія, Ірландія.

1981 р. – Греція.

1986 р. – Португалія, Іспанія.

1995 р. – Австрія, Фінляндія, Швеція.

2004 р. – Литва, Латвія, Естонія, Мальта, Польща, Словаччина, Угорщина, Словенія, Чехія, Кіпр.

2007 р. – Болгарія, Румунія.

2013 р. – Хорватія.

Те, що починалося як суто економічний союз, перетворилося на організацію, що охоплює багато різних сфер політики – від клімату, навколишнього середовища та здоров'я до зовнішніх відносин і безпеки, правосуддя та міграції.

ЄС забезпечив понад півстоліття миру, стабільності та процвітання, допоміг підвищити рівень життя та запровадив єдину європейську валюту – євро. Понад 340 мільйонів громадян ЄС у 20 країнах тепер використовують її як свою валюту та користуються її перевагами.

Завдяки скасуванню прикордонного контролю між більшістю країн ЄС люди можуть вільно подорожувати більшою частиною континенту. Усі громадяни ЄС мають право та свободу вибору, у якій країні ЄС вони хочуть навчатися, працювати чи вийти на пенсію. Кожна країна ЄС повинна ставитися до громадян ЄС так само, як і до власних, коли йдеться про працевлаштування, соціальне забезпечення та податки.

Головним рушієм економіки ЄС є єдиний (спільний) ринок. Це дозволяє вільно переміщувати товари, послуги, капітал та робочу силу. ЄС прагне наслідувати цей приклад в інших сферах.

ЄС залишається зосередженим на тому, щоб зробити свої керівні інститути більш прозорими та демократичними. Рішення приймаються максимально відкрито. Більше повноважень було надано прямо обраному Європейському Парламенту, тоді як національні парламенти відіграють більшу роль, ніж раніше, працюючи разом з установами ЄС.

Як закріплено в Договорі про Європейський Союз, «він заснований на цінностях поваги до людської гідності, свободи, демократії, рівності, верховенства права та поваги до прав людини, включаючи права осіб, які належать до національних меншин. Ці цінності є спільними для держав-членів у суспільстві, в якому панують плюралізм, недискримінація, толерантність, справедливість, солідарність і рівність між жінками та чоловіками».

Ці цінності є невід'ємною частиною європейського способу життя. Людська гідність є основою ключових прав, її потрібно поважати і захищати.

Права людини захищені Хартією ЄС про основні права. Вони охоплюють право бути вільним від дискримінації за ознакою статі, расового чи етнічного походження, релігії чи переконань, інвалідності, віку чи сексуальної орієнтації, право на захист особистих даних і право на доступ до правосуддя.

ЄС заснований на верховенстві права. Усі громадяни мають рівні права перед законом, і все, що робить ЄС, базується на договорах, добровільно та демократично погоджених його країнами-членами. Закон і справедливість підтримується незалежною судовою системою. Країни, що входять до ЄС, надали остаточну юрисдикцію у справах законодавства ЄС Суду Європейського Союзу, рішення якого мають поважати всі.

До ухвалення рішень на рівні ЄС залучено кілька інституцій, зокрема:

Європейський Парламент діє спільно з Радою ЄС як законодавчий орган. Спільно з Радою ЄС контролює бюджет і остаточно затверджує його; здійснює демократичний контроль над інституціями, включаючи Європейську Комісію, та затверджує членів Комісії. Пленарні засідання проходять у Страсбурзі і Брюсселі.

Європейська Рада складається з глав держав або урядів держав-членів ЄС, Голови Європейської Ради і Європейської Комісії; дає необхідний політичний стимул для розвитку Союзу і встановлює його загальні цілі та пріоритети; не належить до виконавчої влади. Європейська Рада базується в Брюсселі (Бельгія).

Рада Європейського Союзу представляє уряди держав-членів ЄС, діє спільно з Європарламентом як законодавчий орган; спільно з Європарламентом здійснює контроль над бюджетом; забезпечує координацію широкої економічної та соціальної політики і встановлює принципи спільної зовнішньої та безпекової політики; укладає міжнародні угоди. Місце розташування – Брюссель (Бельгія).

Європейська Комісія є вищим органом виконавчої влади; надає пропозиції щодо нового законодавства до Європарламенту та Ради ЄС; реалізовує політику; розпоряджається бюджетом; забезпечує дотримання європейського

права; узгоджує міжнародні угоди; базується в Брюсселі. ЄК представляє інтереси ЄС в цілому.

Суд ЄС забезпечує однакове застосування і тлумачення європейського права; має право вирішувати правові спори між державами-членами, установами, підприємствами та приватними особами. Суд ЄС базується у Люксембурзі.

Європейський центральний банк спільно з національними центральними банками утворює Європейську систему центральних банків і тим самим визначає грошову політику єврозони; забезпечує цінову стабільність в єврозоні шляхом регулювання грошової маси. Ця інституція базується у Франкфурті-на-Майні (Німеччина).

Європейська палата аудиторів перевіряє належне виконання бюджету, базується у Люксембурзі.

Національні парламенти держав-членів також відіграють певну роль у прийнятті рішень і законів, як і два дорадчих органи. Це: Європейський комітет регіонів, який складається з представників регіональних і місцевих органів влади, та Європейський економічний і соціальний комітет, до складу якого входять представники організацій працівників і роботодавців, а також групи зацікавлених сторін.

Як правило, Комісія пропонує нові закони, а Парламент і Рада ухвалюють їх.

Консультативні органи (Європейський економічний і соціальний комітет і Європейський комітет регіонів) і національні парламенти залучаються до процесу, надаючи свої думки щодо пропозицій, головним чином з точки зору принципів субсидіарності та пропорційності. **Субсидіарність** означає, що, за винятком тих сфер, де він має виключні повноваження, ЄС діє лише там, де дії будуть більш ефективними на рівні ЄС, ніж на національному рівні. Згідно з принципом пропорційності, дії ЄС повинні бути обмежені тим, що необхідно для досягнення цілей договорів ЄС.

Держави-члени та відповідна інституція або інституції ЄС потім виконують прийняті закони ЄС.

Усі дії, вжиті ЄС, ґрунтуються на договорах, які були добровільно та демократично схвалені всіма країнами ЄС. Договори встановлюють цілі ЄС і правила щодо того, як працюють інституції ЄС, як приймаються рішення та щодо відносин між ЄС та його державами-членами.

У деяких конкретних випадках не всі держави-члени беруть участь у всіх сферах політики ЄС. *Наприклад*, євро є єдиною валютою ЄС в цілому, однак зона євро наразі складається лише з 20 держав-членів, у той час як Данія може відмовитися від участі, а решта країн ще не відповідають критеріям для приєднання. 27 європейських країн є членами Шенгенської зони, що означає, що

люди можуть перетинати кордон між країнами-членами без пред'явлення паспорта. П'ять держав-членів ЄС підтримують власний прикордонний контроль.

Ключові сфери діяльності ЄС¹:

1. Охорона здоров'я:

- заходи щодо подолання наслідків COVID-19;
- здоров'я.

2. Зміна клімату та навколишнє середовище:

- Європейська зелена угода;
- клімат;
- навколишнє середовище;
- енергія;
- транспорт і подорожі;
- їжа та сільське господарство.

3. Сильніша економіка, соціальна справедливість і робочі місця:

- економіка та фінанси;
- працевлаштування та соціальні справи;
- робота, економічне зростання та інвестиції;
- регіони;
- дослідження та інноваційність;
- єдиний ринок;
- захист прав споживачів;
- добросовісна конкуренція;
- податки та митні збори;
- космос.

4. ЄС у світі:

- міжнародні справи і безпека;
- міжнародне партнерство;
- політика сусідства ЄС;
- торгівля;
- гуманітарна допомога та цивільний захист.

5. Цінності, права та верховенство права:

- основні права;
- справедливість і верховенство права;
- гендерна рівність;
- расизм і рівність;
- інвалідність.

6. Цифрова трансформація:

- цифрова економіка та суспільство;
- інтернет.

¹ The European Union. What it is and what it does. URL:https://op.europa.eu/webpub/com/eu-what-it-is/en/#chapter2_2

7. Європейська демократія:

- громадяни і демократія;
- бюджет ЄС.

8. Міграція, кордони та безпека:

- міграція та надання притулку;
- Шенгенська зона;
- внутрішні справи та безпека громадян.

9. Освіта, культура, молодь і спорт:

- освіта і навчання;
- справи молоді.

Штаб-квартира ЄС в м. Брюссель, де знаходиться більшість європейських інституцій (Європейська Рада, Європейська Комісія), а також у Люксембурзі, де функціонує Європейський Парламент.

Європейська асоціація вільної торгівлі – ЄАВТ (The European Free Trade Association – EFTA) є міжурядовою організацією Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії та Швейцарії. Вона була заснована в 1960 році за ініціативи Великої Британії (як альтернатива Європейській Економічній Спільноті).

Основні завдання ЄАВТ¹:

- підтримання та розвиток Конвенції ЄАВТ, яка регулює економічні відносини між чотирма державами ЄАВТ;
- створення зони вільної торгівлі промисловими товарами;
- досягнення повної зайнятості та фінансової стабільності;
- зростання продуктивності праці;
- управління Угодою про Європейську економічну зону (Угода про ЄЕЗ), яка об'єднує держави-члени Європейського Союзу та три країни ЄАВТ – Ісландію, Ліхтенштейн і Норвегію – на єдиному ринку, який також називають внутрішнім ринком;
- розвиток всесвітньої мережі угод про вільну торгівлю ЄАВТ.

Європейська асоціація вільної торгівлі була створена для сприяння вільній торгівлі та економічній інтеграції на користь чотирьох держав-членів, і на користь їхніх торгових партнерів по всьому світу. Усі чотири країни-члени ЄАВТ є відкритими, конкурентоспроможними економіками, які прагнуть прогресивної лібералізації торгівлі на багатонаціональній арені, а також у рамках угод про вільну торгівлю.

ЄАВТ є дев'ятим найбільшим трейдером у світі в торгівлі товарами та п'ятим у торгівлі послугами. ЄАВТ є третім за важливістю торговим партнером ЄС у сфері торгівлі товарами та другим за значенням у сфері послуг.

¹ The European Free Trade Association. URL: <https://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association>

Бюджет ЄАВТ формується у двох валютах: швейцарських франках (CHF) і євро (EUR). Загальний бюджет на 2022 рік становив 23 361 000 швейцарських франків. Три з чотирьох держав ЄАВТ сприяють згуртованості в Європейському Союзі через окремі угоди, гранти ЄЕЗ та Норвегії. Бюджет ЄАВТ готується відповідно до принципу рамкового бюджетування, який використовується державними адміністраціями держав-членів. Такий підхід спрямований на підвищення обізнаності про бюджетні витрати на всіх рівнях.

З 1993 року країни-члени ЄАВТ отримали в Європейському Союзі режим найбільшого сприяння в торгівлі.

Штаб-квартира знаходиться в м.Женева (Швейцарія).

У Центрально-Східній Європі функціонують інтеграційні угруповання. У Чорноморському регіоні 25 червня 1992 року глави держав одинадцяти країн-учасниць (Азербайджану, Албанії, Вірменії, Болгарії, Грузії, Греції, Молдавії, Румунії, Росії, Туреччини та України) прийняли Босфорську заяву та підписали в Стамбулі (Туреччина) Стамбульську декларацію про **Чорноморське економічне співробітництво – ЧАЕС (The Black Sea Economic Cooperation – BSEC)**.

Цілями ЧАЕС є:

- сприяння й заохочення індивідуальної та колективної ініціативи як важливого фактора досягнення задач, передбачених Декларацією 1992 року;
- внесок у розвиток конкурентоспроможної ринкової економіки в регіоні Чорного моря;
- збільшення потенціалу та інноваційної здатності підприємств та створення нового виробничого потенціалу для двосторонніх та багатосторонніх ділових контактів.

Штаб-квартира організації розташована в Стамбулі (Туреччина).

Співдружність Незалежних Держав – СНД (Commonwealth of Independent States – CIS) було створено в якості регіонального співтовариства держав відповідно до підписаної в Мінську угоди про створення СНД, Алматинської декларації та протоколу до Мінської угоди.

Цілі СНД:

- обов'язкове виконання взятих на себе у рамках СНД міжнародних зобов'язань;
- невтручання у внутрішні справи один одного;
- дотримання територіальної цілісності та недоторканість кордонів СНД;
- обов'язкове дотримання міжнародних норм у сфері прав людини та основних принципів щодо прав національних меншин;
- об'єктивне представлення суспільно-політичного життя у засобах масової інформації держав-членів, недопущення поширення інформації, яка може спричинити міжнаціональні конфлікти;

- заборона діяльності політичних партій та угруповань, заснованих на ідеях фашизму, расизму, міжнародних конфліктах тощо.

Повноправні країни-члени СНД: Азербайджан, Вірменія, Республіка Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Молдова, росія, Республіка Таджикистан, Узбекистан. Асоційовані члени СНД: Туркменістан.

Штаб-квартира організації розташована в Мінську (Білорусь).

Євразійське економічне співтовариство – ЄврАзЕС (Eurasian Economic Community – EurAsEC) було створено 10 жовтня 2000 року на основі Договору про заснування Євразійського економічного співтовариства, підписаного Президентами росії, Республіки Казахстан, Киргизької Республіки і Республіки Таджикистан. У вересні 1993 року був підписаний у рамках СНД Договір про створення економічного союзу. У квітні 1994 року прийнято Угоду про створення зони вільної торгівлі, а в січні 1995 року – Угоду між Білорусією, Казахстаном і росією про Митний союз. У березні 1996 року Білорусь, Казахстан і росія підписали Договір про поглиблення інтеграції в економічній і гуманітарній галузях, а вже у жовтні 1997 року ці держави прийняли рішення про пріоритетні напрями формування загального ринку товарів, послуг і капіталів. 26 лютого 1999 року цими ж державами, а також Таджикистаном був підписаний Договір про Митний союз і Єдиний економічний простір. Ці всі події передували підписанню 10 жовтня 2000 року в Астані Договору про заснування ЄврАзЕС.

Штаб-квартира співтовариства розташована в Москві та Астані (нині м. Нур-Султан, Казахстан).

Регіональне об'єднання за участі Грузії, України, Республіки Узбекистан, Азербайджанської Республіки та Республіки Молдова – ГУУАМ (Regional association with the participation of Georgia, Ukraine, the Republic of Uzbekistan, the Republic of Azerbaijan and the Republic of Moldova – GUUAM) було створено у 1997 році як політико-консультативний форум за участі Азербайджану, Грузії, Молдови, України та Узбекистану.

У 2006 році Азербайджаном, Грузією, Молдовою та Україною створено **Організацію за демократію та економічний розвиток – ГУАМ (Organization for Democracy and Economic Development – GUAM)**, що діє на підставі Статуту та є суб'єктом міжнародного права.

Основними цілями ГУАМ є: утвердження демократичних цінностей; забезпечення верховенства права і поваги прав людини; забезпечення сталого розвитку; зміцнення міжнародної та регіональної безпеки і стабільності; поглиблення європейської інтеграції, а також розширення економічного та гуманітарного співробітництва; розвиток соціально-економічного, транспортного, енергетичного, науково-технічного та гуманітарного потенціалу сторін.

Штаб-квартира організації знаходиться в Києві (Україна).

16.2. Особливості розвитку економічної інтеграції в Північній Америці

Північноамериканська угода про вільну торгівлю – НАФТА (North American Free Trade Area – NAFTA), яка була прийнята в 1994 році і створила зону вільної торгівлі для Мексики, Канади та Сполучених Штатів, є найважливішою частиною двосторонніх комерційних відносин між США та Мексикою. З 1 січня 2008 року, згідно з Північноамериканською угодою про вільну торгівлю, було скасовано всі тарифи та квоти на експорт США до Мексики та Канади.

Створення НАФТА переслідувало такі **цілі**, як¹:

- усунення бар'єрів у торгівлі та сприяння транскордонному руху товарів і послуг;
- сприяння чесній економічній конкуренції;
- покращення інвестиційного клімату;
- захист і забезпечення прав інтелектуальної власності;
- створення процедури для врегулювання торговельних спорів;
- створення рамок для подальшої тристоронньої, регіональної й багатосторонньої співпраці в економічній сфері.

Виграш від НАФТА для США²:

- розширення безмитного ринку реалізації продукції;
- доступ до канадських та мексиканських ресурсів;
- вихід через Мексику на економіку країн Латинської Америки;
- розвиток експорту аграрної, автомобільної та текстильної продукції.

Виграш від НАФТА для Канади:

- усунення протекціоністських бар'єрів з боку законодавства США;
- можливість збільшення товарообігу з Мексикою;
- вихід через США та Мексику на ринки країн Латинської Америки.

Виграш від НАФТА для Мексики:

- приплив інвестицій зі США та Канади;
- вихід на ринки США та Канади;
- прискорення розвитку економіки в цілому.

НАФТА покривала послуги, за винятком авіаційного та морського транспорту та основних телекомунікацій. Угода також забезпечувала захист прав інтелектуальної власності в різних сферах, включаючи патенти, товарні знаки та матеріали, захищені авторським правом. Положення НАФТА щодо держав-

¹ США, Мексика і Канада підписали нову угоду про зону вільної торгівлі. URL: <https://hromadske.ua/posts/ssha-meksika-i-kanada-pidpisali-novu-ugodu-pro-zonu-vilnoyi-torgivli-chomu-ce-vazhlivo>

² Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги – ХХІ, 2007. С.374-375.

них закупівель застосовувалися не лише до товарів, але й до контрактів на послуги та будівництво на федеральному рівні. Крім того, американським інвесторам гарантувалося рівноправне ставлення до вітчизняних інвесторів у Мексиці та Канаді.

НАФТА дозволяла компанії доставляти відповідні товари клієнтам у Канаді та Мексиці без сплати мита. Товари могли кваліфікуватися кількома способами відповідно до правил походження НАФТА. Це може бути пов'язано з тим, що продукція повністю отримана або вироблена в країні-учасниці НАФТА, або через те, що, згідно з правилом походження продукту в країні-учасниці НАФТА, потрібна достатня кількість робіт і матеріалів, щоб продукт став тим, чим він є, коли його експортують.

Сполучені Штати Америки, Мексика та Канада домовилися про модернізацію 25-річної Північно-Американської зони вільної торгівлі (НАФТА) в угоду високого стандарту XXI століття. Нова угода між США, Мексикою та Канадою підтримуватиме взаємовигідну торгівлю, що веде до вільніших ринків, справедливішої торгівлі та міцного економічного зростання в Північній Америці.

Тристоронній договір про вільну торгівлю між Мексикою, США і Канадою – ЮСМКА (The United States of America-Mexico-Canada Agreement – USMCA) набув чинності 1 липня 2020 року, замінивши Північноамериканську угоду про вільну торгівлю¹.

Нова торговельна угода покликана поліпшити умови праці в країнах-членах, посилити контроль за дотриманням екологічно безпечного виробництва, а також встановити нові умови для безмитної торгівлі окремими видами товарів – зокрема транспортними засобами й молочною продукцією. Новий договір передбачає заходи, що стимулюють виробництво країнами на своїй території автотранспорту. США домоглися більшого доступу для своєї молочної продукції на канадський ринок. Вводяться додаткові правила, що стосуються захисту навколишнього середовища і захисту прав працівників.

ЮСМКА, яка реконструює Північноамериканську угоду про вільну торгівлю, відому як НАФТА, вимагає 75% автомобільних компонентів виготовляти у США, Канаді та Мексиці, щоб уникнути тарифів, і щоб 40-45% деталей автомобілів виготовляли працівники, які отримують не менше 16 доларів на годину до 2023 року (у 2020 році заробітна плата в Мексиці приблизно в 4-5 разів менша), тому можна стверджувати, що найбільш важливі зміни відбуватимуться саме в автомобільному виробництві та на ринку робочої сили. Таким чином, США досягли своєї головної мети – часткової деофшоризації виробництва і збільшення рівня регіональної локалізації з 62,5 до 75%. На відміну від

¹ Official Website of the International Trade Administration. URL: <https://www.trade.gov/usmca-vsnafta>

НАФТА, яка була безстроковою угодою, нова домовленість ЮСМКА діятиме 16 років, проте раз на шість років сторони проводитимуть консультації про доцільність її оновлення і корегування.

Нова угода про зону вільної торгівлі ЮСМКА складається з 34 розділів і 12 доповнень (НАФТА складалась з 22 розділів), зберігаючи більшість глав НАФТА, і регулює оборот товарів вартістю більше 1 трлн \$ між країнами-членами. Ця угода означає початок нової історичної трансформації щодо торгівлі в Північній Америці та веде до вільніших ринків, справедливішої торгівлі та міцнішого економічного зростання. ЮСМКА містить значні вдосконалення та модернізовані підходи до правил походження, доступу до сільськогосподарського ринку, інтелектуальної власності, цифрової торгівлі, фінансових послуг, робочої сили та в багатьох інших секторах. Ці вдосконалення дозволять забезпечити більше робочих місць, більш сильну охорону праці, розширити доступ до ринку, створивши нові можливості для американських робітників, фермерів. Таким чином, пандемія COVID-19 не змусила держави Північної Америки відмовитися від намічених планів. Чи буде прийняття нової угоди сприяти більш швидкому відновленню економік країн-членів після спаду на фоні пандемії коронавірусу, залишається дискусійним питанням¹.

Головний торговий представник США (управління торгового представництва США – The Office of the United States Trade Representative (USTR)) Роберт Єммет Лайтхайзер заявив: «Криза та відновлення після пандемії COVID-19 демонструє, що зараз, як ніколи, США повинні прагнути до збільшення виробничих потужностей та інвестицій у Північній Америці. Набуття чинності ЮСМКА є важливим досягненням у цих зусиллях. Під керівництвом президента Д. Трампа ЮСМКА продовжуватиме працювати над забезпеченням безперервного впровадження ЮСМКА, щоб американські робітники та підприємства могли користуватися перевагами нової угоди».

Угода ЮСМКА набула чинності, тому можна стверджувати, що інтеграційний процес у Північній Америці продовжується. Вигода для Мексики і Канади перш за все полягає в тому, що для них закінчився негативний період невизначеності і непередбачуваності у відносинах із США, їхнім головним торговим партнером. Крім того, зміни в механізмі північноамериканської інтеграції (при всій їх важливості) не мають тотального й одномоментного характеру, що дозволяє країнам-членам і підприємствам адаптуватися до нових правил гри. Разом з тим, ЮСМКА не усуває небезпеку односторонніх протекціоністських заходів. Про це, зокрема, свідчить збереження дискримінаційних тарифів на імпорт із Канади і Мексики сталі і алюмінію.

¹ Заяць О.І. Глобальні виміри конкурентної сили міжнародних інтеграційних об'єднань: дис. д.е.н.: 08.00.02. Київ, 2020. 443с.

16.3. Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формувань у Латинській Америці

Процеси інтеграції в Латинській Америці проходили в різних формах. **Латиноамериканська асоціація інтеграції¹ – ЛААІ, (Asociación LatinoAmericana de Integración – Aladi)**, організація, яка була створена Монтевідейським договором (серпень 1980 р.) Набула чинності у березні 1981 року. Постійними членами були Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай та Венесуела. Куба приєдналася в 1999 році. Кілька країн та організацій мають статус спостерігача. Штаб-квартира знаходиться в Монтевідео (Уругвай).

ЛААІ замінила **Латиноамериканську асоціацію вільної торгівлі – ЛАВТ (Latin American Free Trade Association – LAFTA**, іспан. назва Asociación LatinoAmericana de Libre Comercio), створена в 1960 році з метою розвитку спільного ринку в Латинській Америці. ЛААІ повинна була відігравати більш гнучку та більш обмежену роль заохочення вільної торгівлі. Країни-члени схвалили регіональну схему переваг тарифів у 1984 році та розширилися на неї в 1987 та 1990 роках. У 2001 році ЛААІ підписала угоду з Андською групою, яка мала на меті сприяти подальшій інтеграції, та МЕРКОСУР (організація, що об'єднує Аргентину, Бразилію, Парагвай та Уругвай) також підписав угоди про вільну торгівлю з членами ЛААІ.

В рамках ЛААІ функціонує три субрегіональних торгово-економічних об'єднань: Андська група, Ла-Платська група і Амазонський пакт, між якими існують тісні інтеграційні зв'язки.

Андська група та Андська спільнота націй. У 1966 році Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Перу та Венесуела – усі члени Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАВТ) – погодилися сформувати регіональну підгрупу. Андська група почала своє офіційне існування в червні 1969 року без Венесуели, яка вийшла з даної групи. У 1973 році Венесуела вирішила приєднатися, але Чилі вийшла з неї в 1976 році. Андська група почала переговори щодо укладення угоди про вільну торгівлю з Mercado Común del Sur (також відомий як, Південний ринок або МЕРКОСУР) у 1996 році, а в 1997 році група стала відомою як Андська спільнота націй.

Серед цілей Андського співтовариства² – прискорення економічної інтеграції між країнами-членами, координація регіонального промислового розвитку, регулювання іноземних інвестицій у країнах-членах і стандартизація деяких сільськогосподарських та економічних політик. Подальші переговори

¹ Latin American Integration Association international organization. URL: <https://www.britannica.com/topic/Latin-American-Integration-Association>

² The Andean Group and the Andean Community of Nations. URL: <https://www.britannica.com/topic/international-trade/The-Andean-Group-and-the-Andean-Community-of-Nations>

з МЕРКОСУР завершилися угодою про створення зони вільної торгівлі від Мексики до Аргентини, яка набула чинності 1 липня 2004 року.

Центральноамериканський спільний ринок – ЦАСР (Central American Common Market – САСМ) – асоціація п’яти країн Центральної Америки, яка була створена для сприяння регіональному економічному розвитку через вільну торгівлю та економічну інтеграцію. Заснований Спільним договором про центральноамериканську економічну інтеграцію, підписаним Гватемалою, Гондурасом, Сальвадором і Нікарагуа в 1960 році. Членство асоціації розширилося до Коста-Ріки в липні 1962 року. Штаб-квартира ЦАСР розташована в місті Гватемала.

Економічна рада Центральної Америки, головний політичний орган групи, збирається кожні три місяці. До складу ради входять міністри економіки, вона координує регіональну економічну інтеграцію. Рада обирає генерального секретаря терміном на три роки.

ЦАСР було сформовано у відповідь на потребу країн-членів співпрацювати одна з одною для залучення промислового капіталу та диверсифікації своєї економіки. До кінця 1960-х років ЦАСР досяг значного прогресу в розширенні торгівлі та виробництва в регіоні. Багато торговельних бар’єрів між державами-членами було усунуто або зменшено, і між 1961 і 1968 роками торгівля між ними зросла в сім разів порівняно з попереднім періодом. Однак у 1969 році Гондурас і Сальвадор розірвали комерційні та дипломатичні відносини під час так званої «футбольної війни». Після блокування доступу Сальвадору до Панамериканської автомагістралі Гондурас фактично вийшов з ЦАСР на початку 1971 року та ввів тарифи на імпорту з інших країн спільного ринку. Незважаючи на зростаюче невдоволення, інші країни-члени погодилися продовжувати роботу ЦАСР, доки Гватемала не наклала багато обмежень на регіональну торгівлю в 1983 році. Через внутрішню політичну нестабільність у деяких країнах-членах, а також зростаючий борг і протекціоністський тиск ЦАСР призупинив свою діяльність у середині 1980-тих років¹.

Прийнявши центральноамериканську систему інтеграції для координації політичної та економічної політики, ЦАСР відновив свою діяльність у 1990-х роках. До 1993 року Сальвадор, Гватемала, Гондурас і Нікарагуа ратифікували нову зону вільної торгівлі в Центральній Америці (Коста-Ріка підписала угоду пізніше), відповідно до якої мали поступово знижуватися внутрішньорегіональні торговельні тарифи протягом кількох років, хоча впровадження було згодом. У 1996 році ЦАСР запровадив систему електричних взаємозв’язків для з’єднання регіональних джерел електроенергії. У

¹ Central American Common Market. URL:<https://www.britannica.com/topic/Central-American-Common-Market>

1997 році ЦАСР відновив зусилля з інтеграції, провівши різноманітні реформи, в тому числі передав свої 32 офіси інтеграції під контроль генерального секретаря, а також розпочав переговори з Панамою про створення зони вільної торгівлі.

Південний спільний ринок – МЕРКОСУР (The Southern Common Market – MERCOSUR), є економічним і політичним блоком, який спочатку складався з Аргентини, Бразилії, Парагваю та Уругваю. Створений у період, коли давні суперники Аргентина та Бразилія намагалися поліпшити відносини, інтеграційний блок досяг деяких перших успіхів, включаючи десятикратне збільшення торгівлі всередині групи в 1990-х роках.

МЕРКОСУР було створено в 1991 році, коли Аргентина, Бразилія, Парагвай і Уругвай підписали Асунсьйонську угоду, яка закликала до «вільного руху товарів, послуг і факторів виробництва між країнами». Чотири країни погодилися скасувати митні збори, запровадити загальний зовнішній тариф у розмірі 35% на певний імпорт з-за меж блоку та проводити спільну торговельну політику щодо країн, які не входять до блоку. Члени Хартії сподівалися сформувати спільний ринок, подібний до ринку ЄС, щоб збільшити можливості для бізнесу та інвестицій для регіональних галузей промисловості і зацікавити місцевий розвиток. Блок навіть розглядав можливість запровадження спільної валюти.

«МЕРКОСУР мав стати митним союзом із політичним «забарвленням». На паспортах країн-членів розміщено штамп МЕРКОСУР, а на номерних знаках зображено символ МЕРКОСУР. Жителям країн-членів дозволено жити і працювати в будь-якому місці. У 1994 році група підписала Протокол Ору-Прету, офіційно закріпивши свій статус митного союзу¹.

МЕРКОСУР значною мірою було створено для зближення Аргентини з Бразилією, відносини яких довгий час позначалися суперництвом. Разом на обидві країни припадає майже 90% ВВП блоку та 95% його населення.

Однак в останні роки МЕРКОСУР важко відкривається для інших ринків. Реалізація знакового проекту торговельної угоди, підписаної з Європейським Союзом у 2019 році, була зупинена через екологічні проблеми та спротив Європи. У той же час вплив Китаю в Латинській Америці продовжує зростати. Деякі експерти також поставили під сумнів прихильність блоку до демократії. Крім того, блок зіштовхується з такими проблемами, як пандемія COVID-19, зростаюча фрагментація між країнами-членами та нестабільні торгові відносини зі Сполученими Штатами.

Найвищий керівний орган блоку – Рада спільного ринку, є форумом високого рівня для координації зовнішньої та економічної політики. Група скла-

¹ Mercosur: South America's Fractious Trade Bloc. URL:<https://www.cfr.org/background/mercosur-south-americas-fractious-trade-bloc#chapter-title-0-3>

дається з міністрів закордонних справ і економіки кожної країни-члена, і рішення ухвалюються консенсусом. Керівництво групи змінюється кожні шість місяців серед повноправних членів в алфавітному порядку. Інші органи включають групу спільного ринку, яка координує макроекономічну політику; торгову комісію; парламент, відомий як *Parlasur*, який виконує дорадчу роль; та Фонд структурної конвергенції (FOCEM), що координує проекти регіональної інфраструктури.

Такі проекти FOCEM, як будівництво автомагістралей, мостів і розвиток водних шляхів фінансуються за рахунок внесків країн-членів, визначених за формулою, яка враховує ВВП кожної країни. Бразилія, ВВП якої становить 1,4 трільйона доларів, вносить 60%, Аргентина – 30%, а Парагвай і Уругвай – по 5%. З моменту створення фонду в 2004 році було видано понад 1 мільярд доларів безповоротних позик¹.

У перше десятиліття МЕРКОСУР підписав угоди про економічну співпрацю з Болівією, Чилі, Ізраїлем і Перу, а в 2004 році – про преференційну торгівлю з Індією. Але більш масштабні угоди виявилися недосяжними. Хоча остання угода про вільну торгівлю (ЗВТ) з Єгиптом набула чинності в 2017 році, переговори з Канадою та Південною Кореєю тривають, а угода з ЄС натрапила на блокпости.

МЕРКОСУР досяг комплексної торгової угоди з ЄС у 2019 році після двадцяти років безперервних переговорів. Угода передбачає скасування тарифів на приблизно 90% експорту МЕРКОСУР до ЄС і дозволить компаніям обох блоків брати участь у торгах для державних контрактів. Але його ратифікація була поставлена під сумнів через опозицію з боку кількох членів ЄС, які побоюються, що деревина, експортована з Бразилії до ЄС, може бути результатом незаконної вирубки в тропічних лісах Амазонки. Вони закликали уряд Болсонару² взяти на себе зобов'язання щодо стримування вирубки лісів в Амазонії до запланованої ратифікації угоди в 2022 році. Європейські фермери також засуджують угоду, оскільки вони передбачають приплив дешевої аргентинської та бразильської експортної яловичини, що зашкодить їхнім прибуткам.

Всередині блоку регіональна інтеграція почала сповільнюватися після девальвації бразильської валюти в 1999 році та фінансової кризи в Аргентині в 2001 році, і відтоді між двома країнами спалахнули торговельні суперечки та інші протиріччя. Нещодавні спроби Уругваю створити зону вільної торгівлі з Китаєм також стали джерелом напруги між членами блоку. У той час як Бразилія підтримує створення зони вільної торгівлі з Китаєм, Аргентина публіч-

¹ Mercosur: South America's Fractious Trade Bloc. URL:<https://www.cfr.org/backgrounder/mercosur-south-americas-fractious-trade-bloc#chapter-title-0-3>

² Жаїр Болсонару - експрезидент Бразилії (з 1 січня 2019 року).

но виступає проти цього, спираючись на побоювання, що торгова угода може призвести до притоку дешевого китайського імпорту в регіон.

Карибське співтовариство та спільний ринок – КАРИКОМ (Caribbean Community and Common Market – CARICOM) – це група з 20 країн Карибського басейну, що розвиваються, які об'єдналися, щоб сформувати економічну та політичну спільноту, яка працює разом, виробляти політику для регіону та заохочувати економічне зростання і торгівлю. Карибське співтовариство та спільний ринок – це регіональна група держав, які заохочують спільну політику та економічні цілі.

У межах Карибського співтовариства функціонував **Карибський спільний ринок**, мета якого полягала в поступовому зниженні та ліквідації згодом митних зборів між учасниками, вироблення єдиної митної політики та координування планів розвитку. КАРИКОМ було створено в 1973 році.

Договір переглянуто в 2002 році з метою створення єдиного ринку та єдиної економіки.

Єдиний ринок та економіка відомі як Карибський єдиний ринок та економіка (CSME), що покликаний об'єднати всі країни-члени КАРИКОМ. Він ще в розробленні.

Переваги регіону вільної торгівлі включають посилене економічне зростання та інновації, а також передачу технологічних та інтелектуальних знань.

До КАРИКОМ входять 20 країн, 15 з яких є повноправними членами співтовариства, тоді як п'ять мають статус асоційованого члена. 15 постійних країн-членів: Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Гаїті, Ямайка, Монсеррат, Сент-Люсія, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Вінсент і Гренадини, Суринам, Тринідад і Тобаго. Асоційованими членами є Ангілья, Бермудські острови, Британські Віргінські острови, Кайманові острови та Теркс і Кайкос. Асоційовані члени зберігають привілеї за сумісництвом. Ці країни колективно об'єдналися, щоб розширити свої міжнародні торгові та економічні відносини, включаючи подальший розвиток діяльності на міжнародних ринках.

Переваги КАРИКОМ¹: зона вільної торгівлі – це сукупність кількох країн, які створили ринок вільної торгівлі між своїми державами. Ці ринки матимуть дуже незначні тарифи на імпорт та експорт, якщо взагалі будуть. Також не буде контролю за цінами.

Перевага зон вільної торгівлі полягає в тому, що вони дозволяють країнам припинити конкурувати одна з одною за частки ринку певних продуктів і натомість дозволяють зосередитися на продуктах, які найбільш підходять для

¹ Caribbean Community and Common Market (CARICOM) Definition. URL:<https://www.investopedia.com/terms/c/caribbean-community-and-common-market-caricom.asp>

виробництва, або ресурсах, якими вони самі володіють. Це також є перевагою для споживачів, оскільки вони отримують продукцію вищої якості за нижчою ціною.

КАРІКОМ має багато установ, які виконують свої цілі, включаючи Організацію приватного сектору CARICOM (CPSO), Карибську туристичну організацію (СТО) і Фонд розвитку CARICOM (CDF).

Зони вільної торгівлі дозволяють забезпечити економічне зростання країн-учасниць угод. Крім того, вільна торгівля мотивує галузі в країнах бути більш конкурентоспроможними, тим самим стимулюючи інновації та уникаючи стагнації. Існує також значна передача технологічних та інтелектуальних знань між країнами-учасницями зон вільної торгівлі.

У 2002 році було зроблено кроки, які дозволили КАРІКОМ об'єднати всі країни-члени в єдину економічну одиницю. Карибський єдиний ринок та економіка (CSME) приведе до усунення всіх тарифних бар'єрів у регіоні. Сподівалися, що таке економічне об'єднання вирішить низку проблем, з якими зіштовхуються малі економіки КАРІКОМ, що розвиваються, яким важко конкурувати з більшими міжнародними конкурентами на глобальному ринку.

Після повного завершення формування CSME забезпечить вільний внутрішньорегіональний рух капіталу та робочої сили між державами-членами. Крім того, країни-члени спільно використовуватимуть монетарну та фіскальну політику, а підприємства, що працюють в економічному союзі, матимуть доступ до більшого ринку.

16.4. Особливості інтеграційних процесів у Азії

Асоціація держав Південно-Східної Азії – АСЕАН (Association of Southeast Asian Nations – ASEAN) виникла в 1961 році як Асоціація Південно-Східної Азії, яка була заснована Філіппінами, Таїландом і Малайською Федерацією (нині частина Малайзії). У 1967 році АСЕАН була створена урядами Індонезії, Малайзії, Філіппін, Сінгапуру та Таїланду для прискорення економічного зростання та соціального розвитку в Південно-Східній Азії. Припинення військових дій у В'єтнамі спричинило динамічне економічне зростання регіону в 1970-х роках, і в результаті сильні сторони організації дозволили АСЕАН зайняти єдину позицію щодо вторгнення В'єтнаму в Камбоджу в 1979 році. Бруней приєднався до асоціації в 1984 році, а за ним – В'єтнам у 1995 році, Лаос і М'янма в 1997 році та Камбоджа в 1999 році. Основні проекти АСЕАН зосереджені на економічному співробітництві та сприянні торгівлі як між країнами АСЕАН, так і між членами АСЕАН та рештою світу¹. За-

¹ The Andean Group and the Andean Community of Nations. URL:<https://www.britannica.com/topic/international-trade/The-Andean-Group-and-the-Andean-Community-of-Nations>

кінчення холодної війни між Сполученими Штатами та Радянським Союзом наприкінці 1980-х років дозволило країнам АСЕАН здобути більшу політичну незалежність у регіоні, а в 1990-х роках АСЕАН стала провідним актором у питаннях регіональної торгівлі та безпеки. У 1992 році країни-члени асоціації знизили внутрішньорегіональні тарифи та послабили обмеження на іноземні інвестиції, створивши зону вільної торгівлі АСЕАН. У 2007 році її члени підписали Хартію АСЕАН, яка набула чинності в 2008 році. Хартія зобов'язувала членів проводити зустрічі кожні півроку та заснувала, серед іншого, Міжурядову комісію АСЕАН з прав людини.

Штаб-квартира АСЕАН знаходиться в м. Джакарта (Індонезія).

Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії – СААРК (The South Asian Association for Regional Cooperation – SAARC) була створена після підписання Хартії СААРК 8 грудня 1985 року. СААРК складається з восьми держав-членів: Афганістану, Бангладешу, Бутану, Індії, Мальдівських островів, Непалу, Пакистану та Шрі-Ланки. Секретаріат Асоціації було створено в Катманду 17 січня 1987 року.

Цілями Асоціації, викладеними в Хартії СААРК, є¹: сприяти добробуту народів Південної Азії та підвищенню якості їхнього життя; прискорити економічне зростання, соціальний прогрес і культурний розвиток у регіоні та надати всім людям можливість жити гідно та повністю реалізувати свій потенціал; сприяти і зміцнювати колективну самозабезпеченість країн Південної Азії; сприяти взаємній довірі, розумінню та оцінці проблем одне одного; сприяти активній співпраці та взаємодопомозі в економічній, соціальній, культурній, технічній і науковій сферах; зміцнювати співпрацю з іншими країнами, що розвиваються; зміцнювати співпрацю між собою на міжнародних форумах з питань, що становлять спільний інтерес; а також співпрацювати з міжнародними та регіональними організаціями зі схожими цілями та завданнями.

Рішення на всіх рівнях приймаються на основі одностайності; двосторонні та спірні питання виключаються з обговорень Асоціації.

Штаб-квартира СААРК знаходиться в м. Катманду (Непал).

Найвідомішим інтеграційним угрупованням на Близькому Сході є **Рада Співробітництва Арабських Держав Персидської Затоки – ГСС (Cooperation Council for The Arab States of The Gulf – GCC)**, яку було створено в 1981 році з метою економічного співробітництва. Країнами-членами ГСС є: Бахрейн, Катар, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія та Оман.

Ключові завдання ГСС²:

¹ South Asian Association for Regional Cooperation. URL: <https://www.saarc-sec.org/index.php/about-saarc/about-saarc>

² Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. / За ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги – XXI, 2007. С.382-383.

- поглиблення і зміцнення відносин, зв'язків і співробітництва між народами держав-членів в усіх галузях;
 - створення подібних систем у різних сферах (фінанси, економіка, торгівля, освіта і культура, право, управління, інформація);
 - стимулювання науково-технічного прогресу в промисловості, сільському господарстві, тваринництві;
 - сприяння науковим дослідженням;
 - створення спільних підприємств;
 - співробітництво в приватному секторі.
- Штаб-квартира знаходиться в м. Ер-Ріяд (Саудівська Аравія).

16.5. Особливості інтеграційних процесів у Африці

Організація африканської єдності – ОАЄ (Organization of African Unity – OAU). Головними цілями ОАЄ було позбавити континент від залишків колонізації та апартеїду; сприяти єдності та солідарності серед африканських держав; координувати та активізувати співпрацю для розвитку; захищати суверенітет і територіальну цілісність держав-членів і сприяти міжнародній співпраці.

ОАЄ було створено в 1963 році. У Статуті ОАЄ було визначено **мету організації**, а саме:

- сприяти єдності та солідарності африканських держав;
- координувати та активізувати свою співпрацю та зусилля для досягнення кращого життя для народів Африки;
- захищати свій суверенітет, свою територіальну цілісність і незалежність;
- викоринити всі форми колоніалізму в Африці;
- сприяти міжнародному співробітництву, враховуючи Статут Організації Об'єднаних Націй і Загальну декларацію прав людини.

Через Координаційний комітет ОАЄ зі звільнення Африки континент виступав як єдине ціле з непохитною рішучістю щодо створення міжнародного консенсусу на підтримку визвольної боротьби та боротьби з апартеїдом. ОАЄ забезпечила ефективний форум, який дозволив усім державам-членам займати скоординовану позицію з питань, що становлять спільний інтерес для континенту, ефективно захищати інтереси Африки.

9 вересня 1999 року глави держав і урядів Організації африканської єдності видали Сіртську декларацію, закликаючи до створення Африканського союзу з метою прискорення процесу інтеграції на континенті, щоб дати Африці можливість відігравати належну роль у світовій економіці, одночасно вирішуючи багатогранні соціальні, економічні та політичні проблеми, ускладнені певними негативними аспектами глобалізації.

Африканський союз – АС (African Union – AU) офіційно заснований у липні 2002 року в Дурбані (Південна Африка), після рішення у вересні 1999 року його попередника, ОАЄ, створити нову континентальну організацію, яка продовжуватиме роботу. Рішення відновити панафриканську організацію було результатом консенсусу африканських лідерів щодо того, що для реалізації потенціалу Африки необхідно переорієнтувати увагу з боротьби за деколонізацію та позбавлення континенту від апартеїду. ОАЄ зосереджена на посиленні співпраці та інтеграції африканських держав для стимулювання зростання та економічного розвитку Африки.

АС керується своїм баченням «інтегрованої, процвітаючої та мирної Африки, якою керують її власні громадяни та яка представляє динамічну силу на глобальній арені».

Установчий акт Африканського союзу та Протокол про внесення змін до Установчого акту Африканського союзу визначають **цілі АС**¹:

- досягти більшої єдності та солідарності між африканськими країнами та їх народами;
- захищати суверенітет, територіальну цілісність і незалежність своїх держав-членів;
- прискорити політичну та соціально-економічну інтеграцію континенту;
- просувати та захищати африканські спільні позиції з питань, що становлять інтерес для континенту та його народів;
- заохочувати міжнародну співпрацю;
- сприяти миру, безпеці та стабільності на континенті;
- сприяти демократичним принципам та інститутам, участі населення та належному управлінню;
- заохочувати та захищати права людини та народів відповідно до Африканської хартії прав людини і народів та інших відповідних документів з прав людини;
- створити необхідні умови, які дозволять континенту відігравати належну роль у світовій економіці та на міжнародних переговорах;
- сприяти сталому розвитку на економічному, соціальному та культурному рівнях, а також інтеграції економік африканських країн;
- сприяти співробітництву в усіх сферах людської діяльності для підвищення рівня життя африканських народів;
- координувати та гармонізувати політику між існуючими та майбутніми регіональними економічними співтовариствами для поступового досягнення цілей Союзу;
- сприяти розвитку континенту, сприяючи дослідженням у всіх галузях, зокрема в науці і техніці;

¹ The African Union. URL:<https://au.int/en/overview>

- співпрацювати з відповідними міжнародними партнерами щодо викорінення хвороб, яким можна запобігти, та зміцнення здоров'я на континенті;

- забезпечити ефективну участь жінок у прийнятті рішень, особливо в політичній, економічній та соціально-культурній сферах;

- розробляти та просувати спільну політику у сфері торгівлі, оборони та зовнішніх відносин для забезпечення оборони континенту та зміцнення його позицій на переговорах.

Діяльність АС здійснюється через кілька головних органів прийняття рішень: Асамблею глав держав і урядів, Виконавчу раду, Комітет постійних представників, Спеціалізовані технічні комітети, Раду миру та безпеки та Комісію Африканського союзу. Структура АС сприяє участі громадян Африки та громадянського суспільства через Панафриканський парламент та Економічну, соціальну та культурну раду (ECOSOCC).

Органи, які займаються судовими та правовими питаннями, а також питаннями прав людини, включають: Африканську комісію з прав людини та народів (ACHPR), Африканський суд з прав людини та народів (AfCHPR), Комісію АС з міжнародного права (AUCIL), Консультативну раду з питань корупції (AUABC) і Африканський комітет експертів з прав і добробуту дитини. АС також працює над створенням континентальних фінансових установ (Африканський центральний банк, Африканський інвестиційний банк і Африканський валютний фонд)¹.

Регіональні економічні співтовариства (REC) і Африканський механізм експертної оцінки також є ключовими органами, які становлять структуру Африканського союзу.

Глави держав і урядів п'ятнадцяти західноафриканських країн заснували **Економічне співтовариство західноафриканських держав – ЕКОВАС (Economic Community of West African States – ECOWAS)**, підписавши Договір ЕКОВАС 28 травня 1975 року в Лагосі (Нігерія).

Лагоський договір був підписаний 15 главами держав і урядів – Беніну, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуару, Гамбії, Гани, Гвінеї, Гвінеї-Бісау, Ліберії, Малі, Мавританії, Нігеру, Нігерії, Сьєрра-Леоне, Сенегалу та Того, з проголошеною місією сприяти економічній інтеграції в регіоні. Президента Сенегалу представляв міністр закордонних справ. Кабо-Верде приєдналася до співтовариства в 1977 році. Єдиний арабомовний член – Мавританія – вийшла з нього в грудні 2000 року. Мавританія нещодавно підписала нову угоду про асоційоване членство в серпні 2017 року.

Регіон ЕКОВАС займає площу 5,2 мільйона квадратних кілометрів. Країни-члени: Бенін, Буркіна-Фасо, Кабо-Верде, Кот-д'Івуар, Гамбія, Гана,

¹ The African Union. URL:<https://au.int/en/overview>

Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Нігер, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Сенегал і Того.

ЕКОВАС, який вважається одним із стовпів Африканського економічного співтовариства, був створений для підтримки ідеалу колективної самодостатності для своїх держав-членів. Як торговий союз, він також має на меті створити єдиний великий торговельний блок шляхом економічної співпраці.

Інтегрована економічна діяльність, як це передбачено в регіоні, сукупний ВВП якого становить 734,8 мільярда доларів США, зосереджена, але не обмежується промисловістю, транспортом, телекомунікаціями, енергетикою, сільським господарством, природними ресурсами, торгівлею, грошовими та фінансовими питаннями, соціальними та культурними питаннями.

У 2007 році Секретаріат ЕКОВАС було перетворено на Комісію. Комісію очолює президент, якому допомагають віцепрезидент, тринадцять членів Комісії та генеральний аудитор інституцій ЕКОВАС, до складу якої входять досвідчені службовці, які забезпечують лідерство в цій новій організації.

У рамках процесу оновлення ЕКОВАС реалізує стратегічні програми, які поглиблюють згуртованість і поступово усуватимуть виявлені перешкоди для повної інтеграції. Таким чином, приблизно 300 мільйонів громадян спільноти можуть остаточно взяти на себе відповідальність за реалізацію нового бачення переходу від ЕКОВАС держав до «ECOWAS людей: мир і процвітання для всіх» до 2050 року.

Штаб-квартира ЕКОВАС знаходиться в Абуджі, Нігерія.

Метою Співтовариства є сприяння співробітництву та інтеграції, що веде до створення економічного союзу в Західній Африці, з метою підвищення рівня життя її народів, а також для підтримки та зміцнення економічної стабільності, сприяння відносинам між державами-членами, прогресу та розвитку африканського континенту.

Цілі ЕКОВАС¹:

- гармонізація та координація національної політики та сприяння інтеграційним програмам, проектам і діяльності, зокрема у сфері продовольства, сільського господарства та природних ресурсів, промисловості, транспорту та зв'язку, енергетики, торгівлі, грошей та фінансів, оподаткування, політики економічних реформ, людських ресурсів, освіти, інформації, культури, науки, технологій, послуг, охорони здоров'я, туризму, правових питань;

- гармонізація та координація політики захисту навколишнього середовища;

¹ Economic Community of West African States (ECOWAS). URL: <https://ecowas.int/about-ecowas/>

- сприяння створенню спільних виробничих підприємств;
- створення спільного ринку через лібералізацію торгівлі шляхом скасування між державами-членами митних зборів, що стягуються з імпорту та експорту, а також скасування між державами-членами нетарифних бар'єрів з метою створення зони вільної торгівлі на рівні Співтовариства;
- прийняття спільного зовнішнього тарифу та спільної торгової політики щодо третіх країн;
- усунення між державами-членами перешкод для вільного руху осіб, товарів, послуг і капіталу;
- створення економічного союзу шляхом прийняття спільної політики в економічному, фінансовому, соціальному та культурному секторах, а також створення валютного союзу;
- сприяння створенню спільних підприємств у приватному секторі та іншими суб'єктами господарювання, зокрема шляхом ухвалення регіональної угоди про транскордонні інвестиції;
- вжиття заходів для інтеграції приватного сектору, зокрема створення сприятливого середовища для розвитку малих і середніх підприємств;
- створення сприятливого правового середовища;
- гармонізація національних інвестиційних кодексів, що приведе до прийняття єдиного інвестиційного кодексу Співтовариства;
- гармонізація стандартів і заходів;
- сприяння збалансованому розвитку регіону, з акцентом на особливих проблемах кожної держави-члена, особливо тих, що не мають виходу до моря, і малих острівних держав-членів;
- заохочення та зміцнення відносин і сприяння потоку інформації, особливо серед сільського населення, жіночих і молодіжних організацій і соціально-професійних організацій, таких, як асоціації ЗМІ, бізнесменів і жінок, робітників і профспілок;
- розроблення демографічної політики Співтовариства, яка враховує необхідність балансу між демографічними факторами та соціально-економічним розвитком;
- створення фонду співробітництва, компенсації та розвитку.

Фундаментальні принципи ЕКОВАС:

- рівність і взаємозалежність держав-членів;
- солідарність і колективна самозабезпеченість;
- міждержавне співробітництво, гармонізація політики та інтеграція програм;
- ненапад між державами-членами;
- здобуття регіонального миру, стабільності та безпеки шляхом сприяння та зміцнення добросусідства;

- мирне вирішення суперечок між державами-членами, активна співпраця між сусідніми країнами та сприяння мирному середовищу як передумові економічного розвитку;

- визнання, заохочення та захист прав людини і народів відповідно до положень Африканської хартії прав людини і народів;

- підзвітність, економічна та соціальна справедливість та участь населення в розвитку;

- визнання та дотримання правил і принципів Співтовариства;

- сприяння та зміцнення демократичної системи управління в кожній державі-члені, як це передбачено Декларацією політичних принципів, прийнятою в Абуджі 6 липня 1991 р.;

- справедливий розподіл витрат і вигод від економічного співробітництва та інтеграції.

Західноафриканський валютно-економічний союз – УЕМОА (West African Monetary and Economic Union – UEMOA) був заснований Договором, підписаним у Дакарі 10 січня 1994 року главами держав і урядів семи західноафриканських країн, які використовують спільний франк КФА.

Країни-члени: Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д’Івуар, Малі, Нігер, Сенегал і Того. Договір набув чинності 1 серпня 1994 року після ратифікації державами-членами.

2 травня 1997 року Гвінея-Бісау стала восьмим членом Союзу.

Головною метою є побудова узгодженого та інтегрованого економічного простору в Західній Африці, у межах якого гарантується повна свобода пересування людей, капіталу, товарів та послуг.

Основні завдання УЕМОА¹:

- зміцнення конкурентоспроможності, економічного і фінансового потенціалу країн-членів;

- гармонізація законодавства, особливо різних податкових систем країн-членів;

- створення спільного ринку на основі вільного руху товарів, послуг, робочої сили, а також свободи місця проживання, введення загальних митних тарифів, проведення спільної торгової політики;

- координація національної секторальної політики (трудові ресурси, регіональне планування, транспорт і телекомунікації, сільське господарство, енергетика, промисловість і гірнична справа, довкілля).

Штаб-квартира знаходиться в м. Уагадугу (Буркіна-Фасо).

Спільний ринок Східної та Південної Африки – КОМЕСА (Common Market of Eastern and Southern Africa – COMESA) є найбільшою регіональ-

¹ West African Economic and Monetary Union. URL:<http://www.uemoa.int/en>

ною економічною організацією в Африці. КОМЕСА має зону вільної торгівлі, а в 2009 році створила митний союз.

Нині КОМЕСА налічує 19 членів: Бурунді, Коморські Острови, Демократична Республіка Конго (ДРК), Джибуті, Єгипет, Еритрея, Ефіопія, Кенія, Лівія, Мадагаскар, Малаві, Маврикій, Руанда, Сейшельські Острови, Судан, Свазіленд, Уганда, Замбія та Зімбабве.

КОМЕСА є найбільшою економічною спільнотою Африки із загальною кількістю населення приблизно 430 мільйонів, а сукупний ВВП оцінюється в 447 мільярдів доларів США¹.

Основними цілями КОМЕСА є усунення структурних та інституційних слабкостей держав-членів і сприяння політичній стабільності та економічного розвитку.

Основні завдання КОМЕСА:

- сприяти спільним зусиллям щодо розвитку в усіх галузях економічного життя і спільному веденню макроекономічної політики і програм з метою підвищення якості життя їхніх народів і стимулювання тіснішого співробітництва між державами-членами;

- сприяти забезпеченню прогресу, реалізації цілей Африканського економічного співтовариства;

- сприяти забезпеченню миру, безпеки і стабільності між державами-членами з метою прискорення економічного розвитку в регіоні.

Індія є одним із партнерів КОМЕСА.

Штаб-квартира знаходиться у м. Лусака (Замбія).

Центральноафриканський митний та економічний союз – ЮДЕАК (Central African Customs and Economic Union – UDEAC) діє з 1964 року.

До ЮДЕАК входять такі країни: Габон, Екваторіальна Гвінея, Камерун, Конго, Центральноафриканська Республіка (ЦАР), Чад.

Основні завдання ЮДЕАК:

- зміцнення союзу держав-членів, їхньої територіальної незалежності;
- створення і розвиток спільного ринку Центральної Африки;
- зміцнення спільної валюти;
- ведення спільної макроекономічної політики і правового режиму, спрямованих на сприяння інвестуванню та економічному зростанню тощо

Штаб-квартира знаходиться у м. Бангі (ЦАР).

На зустрічі вищого рівня в грудні 1981 року лідери Центральноафриканського митного та економічного союзу домовилися про створення більш широкого економічного співтовариства центральноафриканських держав. **Економічне співтовариство держав Центральної Африки – ECCAS (Economic Community of Central African States-ECCAS)** було засновано 18 жовтня

¹ Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA). URL: <https://www.comesa.int/>

1983 року членами ЮДЕАК та членами Економічного співтовариства держав Великих озер (СЕРГЛ) (Бурунді, Руанда та тодішній Заїр), а також Сан-Томе і Принсіпі. Ангола залишалася спостерігачем до 1999 року, коли вона стала повноправним членом.

ЕССАС почав функціонувати в 1985 році, але кілька років не діяв через фінансові труднощі (несплата членських внесків) і конфлікт у районі Великих озер. Війна в Демократичній Республіці Конго була особливо суперечливою, оскільки Руанда та Ангола воювали на протилежних сторонах. ЕССАС було визначено опорою Африканського економічного співтовариства (АЕС), але офіційний контакт між АЕС та ЕССАС встановлено лише в жовтні 1999 року через бездіяльність ЕССАС з 1992 року (ЕССАС підписав Протокол про відносини між АЕС та регіональними економічними співтовариствами у жовтні 1999 р.). АЕС знову підтвердив важливість ЕССАС як головного економічного співтовариства в Центральній Африці на третьому підготовчому засіданні своєї Економічної та соціальної ради (ЕКОСОП) у червні 1999 року.

Під головуванням президента Бурунді П'єра Буйоя 2-й позачерговий саміт ЕССАС відбувся в Лібрєвілі 6 лютого 1998 року. Глави держав/урядів, присутні на саміті, взяли на себе зобов'язання відродити організацію. Прем'єр-міністр Анголи також зазначив, що його країна стане повноправним членом.

Саміт затвердив бюджет у 10 мільйонів французьких франків на 1998 рік і попросив секретаріат: отримати допомогу від UNECA для оцінки операційної діяльності секретаріату; оцінити внески держав-членів та заробітну плату і структуру заробітної плати працівників секретаріату; якнайшвидше скликати позачергове засідання Ради міністрів для оцінки рекомендацій UNECA; відтак Рада мала розробити пропозиції щодо нової адміністративної структури для секретаріату та переглянути внески, які має сплачувати кожна держава-член.

Учасники саміту також закликали країни регіону знайти довгострокові та мирні шляхи розв'язання своїх політичних проблем¹.

Під час інавгурації президента Габону Бонго 21 січня 1999 року відбувся міні-саміт лідерів ЕССАС. Лідери обговорили проблеми щодо функціонування ЕССАС та створення третьої посади заступника Генерального секретаря, призначеної для Анголи. Ангола офіційно приєдналася до Співтовариства під час цього саміту.

10-та чергова сесія глав держав і урядів відбулася в Малабо в червні 2002 року. На цьому саміті було вирішено ухвалити протокол про створення Мережі парламентаріїв Центральної Африки (РЕРАС) і ухвалити регламент Ради миру та безпеки в Центральній Африці (СОРАХ), включаючи Комісію з оборони та безпеки (CDC), Багатонаціональні сили Центральної Аф-

¹ Economic Community of Central African States (ECCAS). URL: <https://au.int/en/recs/eccas>

рики (FOMAC) і Механізм раннього попередження Центральної Африки (MARAC). Руанду також офіційно вітали після її повернення як повноправного члена ECCAS¹.

11-та чергова сесія глав держав і урядів у Браззавілі в січні 2004 року привітала той факт, що протокол про створення Пакту про взаємну безпеку в Центральній Африці (COPAX) отримав необхідну кількість ратифікацій для набуття чинності. На саміті також було прийнято декларацію про реалізацію НЕПАД² у Центральній Африці, а також декларацію про гендерну рівність.

Південноафриканський митний союз – САКУ (Southern African Customs Union - SACU), африканська регіональна економічна організація, є найстарішим у світі митним союзом, заснованим у 1910 році. До його членів входять Ботсвана, Лесото, Намібія, Південна Африка та Свaziленд. П'ять держав-членів підтримують спільний зовнішній тариф, ділять митні надходження та координують політику й ухвалюють рішення з широкого кола питань торгівлі.

16 липня 2008 року Сполучені Штати та САКУ підписали Угоду про співпрацю в галузі торгівлі, інвестицій та розвитку (Agreement on cooperation in the field of trade, investment and development – TIDCA).

TIDCA встановлює форум для консультаційних обговорень, співпраці та можливих домовленостей з широкого кола питань, з особливим акцентом на спрощенні митних процедур та торгівлі, технічних бар'єрів у торгівлі, санітарних та фітосанітарних заходів, а також сприяння торгівлі та інвестиціям.

TIDCA розроблено для створення та потенційного відображення певного прогресу, досягнутого під час попередніх переговорів щодо Угоди про вільну торгівлю (ЗВТ) між Сполученими Штатами та САКУ, які були призупинені в 2006 році через розбіжності у поглядах на масштаби та рівень амбіцій щодо ЗВТ. В ідеалі TIDCA допоможе закласти «будівельні блоки» для майбутньої ЗВТ, яка залишається довгостроковою метою як для Сполучених Штатів, так і для САКУ³.

Одним з найрозвиненіших угруповань в Африці є **Південноафриканське співтовариство розвитку – САДК (Southern African Development Community – SADC)**, яке замінило в 1992 році колишню Південноафриканську конференцію з координації розвитку (САДКК).

¹ Economic Community of Central African States (ECCAS). URL: <https://au.int/en/recs/eccas>

² НЕПАД – нове партнерство для розвитку Африки. Основними цілями НЕПАД є зменшення бідності, переведення Африки на шлях сталого розвитку, припинення маргіналізації Африки та розширення прав і можливостей жінок.

³ Southern African Customs Union (SACU). URL: <https://ustr.gov/countries-regions/africa/regional-economic-communities-rec/southern-african-customs-union-sacu>

Країнами-членами САДК є: Ангола, Ботсвана, Замбія, Зімбабве, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, Південноафриканська республіка (ПАР), Свaziленд, Танзанія.

Основні завдання САДК:

- досягнення економічного розвитку, підвищення рівня та якості життя народів Південної Африки;
- підтримка соціального захисту населення;
- сприяння зайнятості у виробництві, раціональному використанню регіональних ресурсів та ефективній охороні довкілля; зміцнення економічних, соціальних, культурних зв'язків між народами регіону тощо.

Штаб-квартира знаходиться в м. Габороне (Ботсвана).

ПРАКТИКУМ ДО ТЕМИ 16

Міні-лексикон:

Європейський Союз (ЄС): мета, механізми й особливості формування. Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Соціально-економічні та політичні умови зближення країн Північної Америки. Північноамериканська угода про вільну торгівлю. Формування північноамериканського спільного ринку США-Канада-Мексика. Своєрідність і різноманітність природно-географічних, соціально-економічних і політичних умов економічної інтеграції країн Азії. Міжнародна економічна інтеграція в Південній і Південно-Східній Азії. Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК). Специфіка економічного співробітництва країн Африки. Організація Африканської єдності (ОАЄ). Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС). Західно-африканський економічний і валютний союз (УЕМОА). Спільний ринок Східної та Південної Африки (КОМЕСА), Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК). Південноафриканське співтовариство розвитку (САДК), Південноафриканський митний союз (ПАМС).

Вправи

Вправа 1. *Контрольні та дискусійні питання*

1. Як впливає участь країни в регіональних інтеграційних угодах на її економіку?
2. Вкажіть особливості сучасного етапу європейської інтеграції.
3. Вкажіть передумови, особливості і значення північноамериканської інтеграції.
4. Охарактеризуйте специфіку різнорівневої інтеграції країн Центрально-Східної Європи.
5. Як ви оцінюєте перспективи Євразійського економічного співтовариства?
6. У чому особливість інтеграційних процесів Азіатсько-Тихоокеанського регіону? Яке інтеграційне об'єднання в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні належить до міжконтинентальних?
7. Як відбуваються інтеграційні процеси в Центрально-Східній частині Європи?
8. Проаналізувати інтеграційні процеси, які відбуваються в Латинській Америці.
9. Проаналізувати проблеми та шляхи розвитку інтеграційних процесів у Африці.

10. Обґрунтуйте необхідність інтеграції України до ЄС.
11. Які інтеграційні процеси відбулися на пострадянському просторі?
12. Охарактеризуйте створення Організації Чорноморського економічного співробітництва.
13. Які перспективні напрями участі України в ОЧЕС?

Вправа 2. Тестові завдання

1. Назвіть етапи європейської економічної інтеграції:
 - а) зона вільної торгівлі;
 - б) митний союз;
 - в) єдиний внутрішній ринок;
 - г) історичний союз;
 - д) військові відносини;
 - е) економічний і валютний союз.

2. Система міждержавних органів, що координують проведення узгодженої зовнішньоторговельної політики, створюється на етапі:
 - а) преференційної торгової угоди;
 - б) митного союзу;
 - в) зони вільної торгівлі;
 - г) спільного ринку.

3. Найуспішнішим інтеграційним проєктом є:
 - а) Угода США, Мексики та Канади (USMCA);
 - б) ЄС;
 - в) СНД;
 - г) МЕРКОСУР.

4. USMCA об'єднує:
 - а) Кувейт, Саудівську Аравію, ОАЕ;
 - б) США, Канаду, Мексику;
 - в) США, Мексику, Бразилію, Аргентину;
 - г) Китай, США, Канаду.

5. Після того, як більшість країн регіону стали членами інтеграційного угруповання, інші країни, які не приєдналися до нього, мають певні проблеми, пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків з країнами, що входять до угруповання. Така ситуація називається «ефектом ...».
 - а) доміно;
 - б) економічним;

- в) демонстраційним;
г) інтеграційним.
6. Угода про асоціацію Україна-ЄС включає в себе:
а) економічну інтеграцію;
б) політичну асоціацію та економічну інтеграцію;
в) партнерство та співробітництво;
г) соціальну та економічну інтеграції.
7. Економічна частина Угоди про асоціацію Україна-ЄС була підписана:
а) 1 січня 2014 р.;
б) 21 березня 2014 р.;
в) 27 червня 2014 р.;
г) 1 січня 2015 р.
8. Єдина європейська валюта – євро введена в обіг у:
а) 2000 р.;
б) 2002 р.;
в) 2004 р.;
г) 2009 р.
9. На якому етапі економічної інтеграції знаходиться МЕРКОСУР?
а) зона вільної торгівлі;
б) митний союз;
в) спільний ринок;
г) економічний союз.
10. На якому етапі повної економічної інтеграції знаходиться Європейський Союз?
а) зона вільної торгівлі;
б) митний союз;
в) спільний ринок;
г) економічний союз.

Вправа 3. *Теми для наукового есе та презентацій*

1. Визначити Топ-3 найбільших інтеграційних об'єднань, які мають великий і потужний вплив на світ. Навести факти. Поміркуйте, як їм це вдається. За рахунок чого?
2. Які труднощі виникли в ЄС внаслідок приєднання 10 країн у 2004 році?
3. Які країни є потенційними кандидатами на вступ до ЄС? Чому наразі не йдеться мова про нову хвилю приєднання до ЄС? Обгрунтуйте відповідь.

4. Євроінтеграція: економічні та соціальні наслідки розширення Європейського Союзу.

5. Окресліть кілька власних сценаріїв подальшого розвитку Європейського Союзу в умовах дезінтеграції, коронавірусної пандемії тощо.

Вправа 4. *Визначте, яке з положень правильне, а яке – помилкове (+, -)*

1. У зоні вільної торгівлі проводиться загальна економічна і валютно-фінансова політика, створюються наддержавні органи управління.

2. НАФТА – це інтеграційне об'єднання азійсько-тихоокеанського регіону.

3. ЕКОВАС створено з ініціативи Австралії у 1977 р.

4. Історично першим і найбільш зрілим інтеграційним об'єднанням є СНД.

5. Об'єктивною основою інтеграції є високий рівень міжнародного поділу праці й інтернаціоналізації виробництва.

Рекомендована література до теми 16

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С.198-200.

2. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задоя, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. С.360-376.

3. Гончаров Ю.В., Петін О., Сальник О.М. Світ. Європа. Україна. Трансформація економіки та інтеграція : навч. посіб. К.: Знання України, 2007. 504с.

4. Європейська інтеграція / В.І.Чужиков, Д.О.Ільницький, Г.О. Ковальчук та ін. К.: КНЕУ, 2009. 204 с.

5. Інтеграція України в європейські правові, політичні та економічні системи: монографія / В.А.Манжол, В.І.Муравйов, А.С. Філіпенко та ін. К.: ВПЦ «Київський університет», 2007. 320 с.

6. Пазізіна К.В., Уніят А.В. Світова та європейська інтеграція: навч. посібник. Тернопіль. 2013. С.208-256.

7. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Знання, 2008. С.236-249.

8. Світова та європейська інтеграція / за ред. проф. Я. Малика. Львів, 2005. 540с.

9. Школа І.М., Козменко В.М., О.В. Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. / За ред. І.М. Школи. [2-ге вид., перероб. і доповн.]. Чернівці: Книги - ХХІ, 2007. С. 367-393.

ГЛОСАРІЙ

ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Меркантилістська теорія	багатство країни вимірюється кількістю золота та срібла, якою вони володіють.
Неомеркантилізм	країни намагаються мати позитивне сальдо торговельного балансу для досягнення певної соціальної або політичної мети.
Парадокс Леонтьєва	теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна не підтверджується на практиці: працenasичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені країни – працемістку.
Статистика Леонтьєва	співвідношення (K/L) (дол.США/людино-рік). Згідно з цим співвідношенням країна може вважатись капіталонасиченою, якщо: $(Kx/Lx)(Km/Lm)$ більше 1 і трудонасиченою, якщо: $(Kx/Lx)(Km/Lm)$ менше 1. K, Kx, Km – кількість капіталу необхідного для виробництва одиниці продукції, одиниці американського експорту та одиниці американського імпорту; відповідно: L, Lx, Lm – кількість праці, необхідної для виробництва одиниці продукції, одиниці американського експорту та одиниці американського імпорту.
Теорія абсолютних переваг	країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, які виготовляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їм торговим партнерам); автор – Адам Сміт.
Теорія порівняльних переваг	виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно більш ефективним, ніж в іншій; автор – Давід Рікардо.
Теорія розміру країни	у зв'язку з тим, що країни з більшою територією зазвичай мають більш різноманітні кліматичні умови та природні ресурси, вони в цілому ближчі до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни.

Теорія співвідношення факторів виробництва	країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів виробництва; автори – Елі Хекшер і Бертіл Олін.
Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва	коли дві країни продовжують виробляти два товари, то в умовах вільної торгівлі ціни на фактори виробництва стають однаковими в обох країнах; автори – Хекшер-Олін-Самуельсон.
Теорія міжнародного життєвого циклу товару	життєвий цикл товару – час, упродовж якого товар життєздатний на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Деякі види продукції проходять цикл, що складається із чотирьох етапів – впровадження, зростання, зрілість та занепад; виробництво цієї продукції переміщується з однієї країни в іншу країну залежно від етапу циклу; автор – Раймонд Вернон.
Теорія попиту, що перетинається	розробивши нову продукцію у відповідь на ринкову потребу на внутрішньому ринку, виробник потім звертається до ринків, які сприймаються ним як найбільш подібні до ринків його країни; автор – Стефан Ліндер.
Теорія конкурентних переваг	країна досягає міжнародного успіху в тій чи іншій галузі завдяки взаємодії конкурентних переваг у чотирьох національних детермінантах: факторних умовах; умовах попиту; споріднених та обслуговуючих галузях; стратегії фірми, та її структурі та конкуренції, – з'єднаних у динамічну систему, так званий національний «ромб»; автор теорії – Майкл Портер.
Теорема Рибчинського	зростання пропозиції одного з двох факторів виробництва призводить до непропорційного збільшення виробництва того товару, у якому інтенсивно використовується цей зростаючий фактор, і до зниження виробництва другого товару, який використовує цей фактор відносно менш інтенсивно.
Теорема Самуельсона–Джонса	внаслідок торгівлі зростають доходи власників фактора, специфічного для експортних галузей, і скорочуються доходи власників фактора, специфічного для галузей, які конкурують з імпортом.
Теорема Столпера–Самуельсона	міжнародна торгівля призводить до збільшення доходів власників фактора, який інтенсивно використовується у виробництві товару, ціна якого підвищується, і зниження ціни фактора, який інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна якого знижується.

СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Валовий внутрішній продукт (ВВП)	ринкова вартість товарів і послуг, створених всередині країни.
ВВП на душу населення	показник, який характеризує рівень добробуту в країні, визначає загальний обсяг товарів та послуг у перерахунку на кількість населення країни.
Валовий національний продукт	ринкова вартість товарів і послуг, вироблених господарськими одиницями країни, незалежно від того, чи зроблені ці товари і послуги всередині країни чи за її межами.
Внутрішнє середовище МЕВ	внутрішня факторна будова системи міжнародних економічних відносин разом з її внутрішніми законами існування, функціонування й розвитку.
Економічне середовище МЕВ	фактори економічного характеру, які впливають на дії учасників МЕВ. До таких чинників належать, зокрема, структура національного господарства країн, рівень їх економічного розвитку, величина валового продукту на душу населення.
Експорт	продаж та вивезення товару за кордон.
Зовнішнє середовище МЕВ	зовнішні відносно форм і видів міжнародних економічних відносин умови їхнього існування на різних рівнях; система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, тобто надсистема, яка ззовні задає параметри, ресурси існування самої системи МЕВ.
Імпорт	купівля та ввезення товару з-за кордону.
Інтернаціоналізація виробництва	розвиток економічних зв'язків між національними господарствами, коли економіка однієї країни стає частиною світового виробничого процесу.
Інфраструктурне середовище МЕВ	галузі, види економічної активності, які забезпечують діяльність суб'єктів МЕВ (міжнародний транспорт, шляхи, засоби зв'язку).
Міжнародна економіка	має трактування в широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні: це теорія, що застосовується для дослідження економіки сучасного взаємозалежного світу. Більш вузьке її трактування: це частина теорії ринкової економіки, що вивчає закономірності взаємодії господарських суб'єктів різної державної належності у сфері міжнародного обміну товарами та послугами, руху факторів виробництва та фінансування і формування міжнародної економічної політики.

Міжнародна макроекономіка	частина теорії міжнародної економіки, яка вивчає закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків.
Міжнародна мікроекономіка	частина теорії міжнародної економіки, яка вивчає закономірності міждержавного руху конкретних товарів і факторів їх виробництва, а також їх ринкові ознаки (попит, пропозицію, ціну тощо).
Міжнародна торгівля	сфера міжнародних товарно-грошових відносин, яка становить сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу.
Міжнародні економічні відносини	відносини, які виникають та існують між суб'єктами з різних країн із приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг, капіталу та ідей на основі міжнародного поділу праці, в умовах безмежності людських потреб і обмеженості ресурсів.
Міжнародна економічна допомога	надання капіталу в грошовій і товарній формах суб'єктами однієї країни у власність суб'єктам іншої країни на умовах безоплатності, неповернення.
Міжнародні економічні контакти	найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки даного рівня більше притаманні фізичним і юридичним особам.
Міжнародна економічна взаємодія	добре відпрацьовані стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЄВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на доволі тривалий період часу.
Міжнародне економічне співробітництво	міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах.
Міжнародна економічна інтеграція	вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується взаємодією економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах із третіми країнами.

Міжнародна економічна організація	стійкий інститут багатосторонніх відносин, створений, щонайменше, трьома сторонами (як правило, суб'єктами асоціативного типу з трьох і більше країн), який має погоджені цілі і компетенцію у сфері регулювання МЕВ, а також свої постійні органи управління і політико-організаційні норми (статут, процедура, членство, порядок прийняття рішень).
Національний дохід	сукупний дохід в економіці, отриманий резидентами від використання факторів виробництва (праці, капіталу, робочої сили, технології).
Політичне середовище МЕВ	сукупність політичних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (політичні інтереси, мотиви держав, політичні устрої країн, політичні ризики).
Правове середовище МЕВ	нормативно-законодавча база, що впливає на поведінку учасників МЕВ.
Ринки:	
внутрішній	форма господарського спілкування, за якої усе, що призначено для продажу, збувається самим виробником всередині країни;
національний	внутрішній ринок, частина якого зорієнтована на іноземних покупців;
міжнародний	частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками.
Реекспорт	перепродаж із вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, який не піддавали обробці.
Реімпорт	ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці.
Світова ціна	грошове вираження інтернаціональної вартості товару.
Світовий ринок	сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, які базуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва.
Світове господарство	сукупність національних економік країн світу, взаємоз'язаних між собою мобільними факторами виробництва.
Соціально-культурне середовище МЕВ	система соціально-культурних факторів, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (соціальні норми поведінки людей, їх цінності в різних країнах тощо).

Сукупна пропозиція	обсяг виробництва товарів, які виробники готові колективно запропонувати на ринок за наявного рівня цін.
Сукупний попит	обсяг виробництва товарів, які споживачі готові колективно придбати за наявного рівня цін.
Товар	будь-яка продукція, послуги, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу:
неторговий	товар, який споживається в країні, де був виготовлений, і не переміщується між країнами;
торговий	товар, який може рухатись між різними країнами.
Товари-субститути експорту	вітчизняні товари, які в даний момент продають лише на внутрішньому ринку, але при бажанні можуть продавати і за кордоном.
Товари-субститути імпорту	національні товари, якими при бажанні можна замінити іноземні.
Товарна біржа	постійно діючі ринки, на яких купівля-продаж товарів здійснюється не безпосередньо, а на основі стандартів і зразків та відповідних форм документів, в яких регламентуються номенклатура, обсяг, ціни, терміни й види поставки та ін.
Торгова рівновага	баланс попиту та пропозиції на світовому ринку.
Торгове сальдо	різниця вартісних обсягів експорту та імпорту.
Торговий оборот	сума вартісних обсягів експорту та імпорту.
Товарна група	група однорідних товарів за гармонізованою системою опису та кодування товарів.
Транзит товарів	переміщення товарів через територію країни без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території.
Умови торгівлі	реальні умови, на яких країна продає експортні та купує імпортні товари. Їх вимірюють як співвідношення індексу цін на експортні товари до індексу цін на імпортні товари.
Упущена вигода	дохід або прибуток, який міг би одержати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності в разі здійснення зовнішньоекономічної операції і який він не одержав внаслідок певних обставин, що не залежать від нього, якщо розмір його передбачуваного доходу або прибутку можна обґрунтувати.

Фактори виробництва	ресурси, які необхідно використати для виробництва товару:
загальні	ті, які можна застосовувати в різних галузях для створення різноманітної продукції; мають високу міжнародну мобільність;
основні	ті, що країна отримала від природи або в результаті тривалого історичного розвитку; мають низьку міжнародну мобільність;
розвинуті	ті, що придбані країною в результаті інтенсивних пошуків і капіталовкладень; мають високу міжнародну мобільність;
спеціальні	ті, які можна застосовувати для випуску в одній галузі або для створення однієї чи дуже вузької групи продукції; мають низьку міжнародну мобільність.
Чистий експорт	експорт товарів і послуг за мінусом імпорту.
Чистий імпорт	імпорт товарів і послуг за мінусом експорту.

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ

Міжнародний поділ праці	поділ праці між країнами. МПП забезпечує зростання суспільної продуктивності праці та сприяє економії робочого часу в масштабах всієї світової економіки. Основою МПП є економічно вигідна спеціалізація окремих країн.
Міжнародний поділ факторів виробництва	історично зумовлене зосередження деяких факторів виробництва у різних країнах, яке є передумовою виробництва ними певних товарів з більш високою ефективністю, ніж в інших країнах.
Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ)	це форма поділу праці між країнами, за якої концентрація однорідного виробництва збільшується на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби.
Міжгалузева спеціалізація	взаємовідносини між державами з обміном продуктами різних галузей виробництва.
Міжнародна кооперація	добровільне об'єднання власності та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності.

Міжнародно-спеціалізована галузь	це галузь, яка бере найактивнішу участь у МПП. Для неї характерна висока частка продукції на експорт та високий рівень внутрішньогалузевої спеціалізації.
Міжнародно-спеціалізована продукція	це продукція, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод про розподіл виробничих програм і за умови виготовлення в одній чи кількох країнах значною мірою задовольняє потреби світового ринку в ній.
Предметна спеціалізація	це спеціалізація підприємств різних країн на виробництві та експорті повністю закінченого і готового до споживання виробу.
Подетальна спеціалізація	базується на кооперації виробників різних країн у випуску вузлів та деталей.
Технологічна спеціалізація	це спеціалізація, яка базується на здійсненні окремих стадій технологічних процесів виробництва товарів у межах єдиного технологічного процесу.

МІЖНАРОДНА ТОРГОВА ПОЛІТИКА

Автаркція	політика господарського відокремлення будь-якої країни (або групи країн) від зовнішнього економічного середовища, намагання сформувати замкнуту господарську структуру. Однією із основ автаркції є політика самозабезпечення.
Акредитив	доручення однієї кредитної установи іншій здійснити оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар чи сплатити пред'явникові акредитиву відповідну суму грошей.
Вимога про вміст місцевих компонентів	прихований метод торгової політики держав, який законодавчо встановлює частку кінцевого продукту, яку мають виробляти національні виробники, якщо такий продукт призначається для продажу на внутрішньому ринку.
Війна мит	встановлення мита однією країною у відповідь на введення мита іншою країною приводить до зменшення переваг від міжнародної торгівлі та зниження рівня добробуту в кожній із країн та у світі в цілому.
Внутрішні податки та збори	приховані методи торгової політики, спрямовані на збільшення внутрішньої ціни імпортного товару і скорочення тим самим його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Демпінг	експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості, чи за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.
Види демпінгу:	
взаємний	зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами;
зворотний	завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих самих товарів на внутрішньому ринку;
навмисний	тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін;
спорадичний	епізодичний продаж надлишкових запасів товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами.
Державні закупки	прихований метод торгової політики, який вимагає від державних органів і підприємств купувати певні товари тільки у національних фірм, навіть незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожче імпортних.
«Добровільне» обмеження експорту	кількісне обмеження експорту, яке базується на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити або не розширювати обсяг експорту, прийнятому в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.
Дотація (лат. dotatio – дар, пожертвування; від лат. dato – наділяю)	асигнування з державного бюджету, доплата, матеріальна допомога.
Експортне кредитування	метод фінансової нетарифної зовнішньоторгової політики, який передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту національними фірмами.
Ембарго	накладання державою заборони на ввезення чи вивезення іншими державами золота, іноземної валюти, окремих товарів.
Зовнішньоекономічна діяльність	діяльність суб'єктів господарювання, побудована на взаємовідносинах між ними, як на території країни, так і за її межами.

Інкасо	форма розрахунків, за якою продавець доручає банку одержати від покупця за посередництвом банку-покупця, або іншого банку, платіж проти передачі документів, що засвідчують відвантаження товару, виконання робіт, або надання послуг.
Квота	кількісний нетарифний захід обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу:
глобальна	встановлюється на експорт або імпорт певного товару на певний період часу і не залежить від того, з якої країни він імпортується або в яку країну він експортується;
групова	квота певної групи країн, які експортують або імпортують товар, встановлена межах глобальної квоти;
експортна (імпортна)	граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території певної країни (імпортувати на територію певної країни) протягом встановленого терміну та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях;
індивідуальна	квота, встановлена в рамках глобальної квоти кожної країни, яка експортує або імпортує товар.
Кількісні обмеження	адміністративна форма нетарифного державного регулювання торгового обороту, яка визначає кількість і номенклатуру товарів, які дозволені до експорту або імпорту.
Контингент	кількісний нетарифний захід обмеження експорту або імпорту товару, який визначається кількістю або сумою і має сезонний характер.
Ліцензії	дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу:
автоматичні	дозволи, які видаються негайно після отримання від експортера заяви, яку не може відхилити державний орган;
генеральні	дозволи ввезти або вивезти товар протягом року без обмеження кількості угод;
глобальні	дозволи ввезти або вивезти певний товар до будь-якої країни світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;

експортні (імпортні)	належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування;
разові	письмові дозволи строком на 1 рік на ввезення або вивезення, які видає уряд конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;
спеціальні	належним чином оформлене право на імпорт в країну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів.
Ліцензування	регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом дозволів, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу.
Мито	обов'язковий грошовий внесок, який стягується митними органами при перетині товаром її митного кордону (при імпорті або експорті товару).
Мита:	
автономні	мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країн;
адвалорні	мита, які нараховуються у відсотках до митної вартості оподаткованих товарів;
антидемпінгові	мита, які застосовуються у випадку ввезення на територію країни товарів за ціною нижчою, ніж їх нормальна ціна в країні експорту, якщо такий імпорт завдає шкоди місцевим виробникам подібних товарів або заважає організації і розширенню національного виробництва таких товарів;
експортні	мита, які накладаються на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави;
змінні	мита, ставки яких можуть змінюватись у встановлених органами державної влади випадках;
імпортні	мита, які накладаються на імпортні товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни;
комбіновані	поєднують у собі адвалорні й специфічні мита;

компенсаційні	мита, які накладаються на імпорт тих товарів, при виробництві яких прямо або непрямо використовувалися субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним виробникам таких товарів;
конвенційні	мита, які встановлюються на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди;
номінальні	ставки, вказані в митному тарифі;
постійні	мита, ставки яких одночасно встановлені органами державної влади і не можуть змінюватися залежно від обставин;
преференційні	мита, які мають нижчі ставки порівняно зі звичайно діючими митами, які накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, виготовлені в країнах, що розвиваються;
сезонні	мита, які застосовуються для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру, головним чином сільськогосподарської;
специфічні	мита, які нараховуються у встановленому розмірі фізичної характеристики товару;
транзитні	мита, які накладаються на товари, що перевозяться транзитом через територію даної країни.
Митна вартість товару	ціна товару, яка нормально встановлюється на відкритому ринку між незалежним продавцем і покупцем, за якою він може бути проданий у країні призначення в момент пред'явлення митної декларації.
Митне регулювання	регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, що здійснюються при переміщенні товарів через митний кордон країни, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю країни.
Митний бар'єр	обмеження імпорту внаслідок встановлення високих митних тарифів.
Момент здійснення експортного (імпортного) контракту	момент, на який здійснено всі обов'язки за зазначеним контрактом, включаючи оформлення векселів (трагт) або укладення кредитних угод.

Момент здійснення експорту (імпорту)	момент перетину товаром митного кордону країни або переходу права власності на зазначений товар, що експортується чи імпортується, від продавця до покупця.
Моральна шкода	шкода, яку заподіяно особистим немайновим правам суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та яка призвела або може призвести до збитків, що мають матеріальне вираження.
Нетарифний бар'єр	обмеження імпорту внаслідок встановлення інших виробничих, споживчих, екологічних стандартів, а також добровільного обмеження експорту.
Обмежувальна ділова практика	здійснення індивідуальних або колективних заходів, спрямованих на обмеження конкуренції та монополізацію виробництва, розподілу, обміну, споживання товарів і одержання надприбутків.
Політика вільної торгівлі	політика мінімального втручання держави у зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції. Така політика базується на усуненні будь-яких перешкод до ввезення та вивезення іноземних та вітчизняних товарів.
Політика «Лесе-фер» (франц. <i>laissez-faire</i>)	політика державного невтручання в економіку і свободу конкуренції.
Протекціонізм	державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції з використанням системи обмежень імпорту:
селективний	скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
галузевий	скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільськогосподарства;
колективний	проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
прихований	здійснюється методами внутрішньої економічної політики.
Постійне місцезнаходження	місцезнаходження офіційно зареєстрованого головного органу управління (офісу) суб'єкта господарської (зовнішньоекономічної) діяльності.

Представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності	установа або особа, яка представляє інтереси іноземного суб'єкта господарської діяльності в країні і має на це належним чином оформлені відповідні повноваження.
Режим найбільшого сприяння	закріплення в міжнародній торговельній угоді умови, згідно з якою передбачено надання державами одна одній усіх прав, переваг і пільг щодо податків, мита, митних зборів, якими користується і (чи) буде користуватися будь-яка третя країна.
Режим преференційний	особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни. Може здійснюватися шляхом митних знижок на імпортовані товари, пільгового кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціального валютного режиму, а також надання фінансової чи технічної допомоги.
СВІФТ (англ. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT) – Товариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій)	автоматизована система здійснення міжнародних грошових розрахунків і платежів із використанням комп'ютерів і міжбанківських комунікацій.
СІФ (англ. Cost, Insurance and Freight (CIF) – вартість, страхування, фрахт)	умова продажу товару, згідно з якою до ціни реалізації включають його вартість, а також усі витрати на страхування і транспортування до місця призначення.
Субсидія	грошова виплата, направлена на підтримку національних виробників і непряму дискримінацію імпорту.
внутрішні	<p style="text-align: center;">Субсидії:</p> найбільш прихований фінансовий метод торгової політики і дискримінаційна форма імпорту, яка передбачає бюджетне фінансування виробництва всередині країни товарів, які конкурують з імпортом;
експортні	фінансовий нетарифний метод торгової політики, який передбачає бюджетні виплати національним експортерам, що дає змогу продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і нарощувати тим самим експорт;

непрямі	приховане дотування експортерів шляхом надання пільг зі сплати податків, пільгових умов страхування, позик за зниженою ставкою, повернення імпортних мит тощо;
прямі	безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції на суму різниці його витрат і отриманого ним доходу.
Тарифна ескалація	збільшення рівня митного оподаткування товарів за ступенем зростання їх обробки.
Технічні бар'єри	приховані методи торгової політики, які виникають у зв'язку з тим, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила побудовані так, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону.
Торговий договір	вид міждержавних угод, який встановлює принципи і режими двосторонньої торгівлі.
ФОБ (англ. Free on Board (FOB) – вільний на борту)	комерційні умови постачання та оплати товарів у міжнародній торгівлі (здебільшого – морських перевезеннях), за яких продавець зобов'язаний власним коштом доставити товар до борту судна, зафрахтованого покупцем. Продавець оплачує всі витрати в разі пошкодження чи втрати товару в дорозі до моменту його доставки на борт судна.
Фрахт (нім. Fracht – вантаж)	плата за транспортування вантажів водним шляхом або за використання судна для перевезень вантажів протягом певного часу. Обчислюють множенням ринкової фрахтової ставки на кількість вантажу.
Ярмарки і виставки міжнародні	конкурсний порядок укладення договорів купівлі-продажу чи підяду, за якого покупець або замовник оголошує конкурс для продавців чи підрядників, у т.ч. іноземних, на товар або послуги і підписує контракт із тим, хто запропонує вигідніші умови.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ

Послуга	цілеспрямована дія економічного характеру, результат якої виражається в термінах споживання, вартості та проявляється як задоволення конкретної потреби людини;
нефакторні послуги	види послуг (транспорт, мандрівки, інші нефінансові послуги), не пов'язані з факторами виробництва;
послуги, пов'язані з інвестиціями	банківські, готельні й професійні послуги, тобто послуги, що супроводжують інвестиції;

послуги, пов'язані з торгівлею	транспорт, страхування тощо, тобто послуги, які супроводжують торгівлю;
факторні послуги	платежі, які виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, передусім капіталу і робочої сили (доходи на інвестиції, ліцензійні платежі, заробітна плата, яка виплачується нерезидентам).
Міжнародні поїздки	товари і послуги, які купують мандрівники за кордоном, якщо вони перебувають там не менше року і вважаються нерезидентами.
Міжнародний транспорт	послуги всіх видів транспорту (морського, трубопровідного, повітряного, наземного, річкового і космічного), які надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.
Мобільність:	
покупця	звичайно ґрунтується на тому, що за кордоном він зможе отримати послугу, якої або немає в його країні (туризм), або якість її вища (освіта, медична допомога), або вартість її нижча (складування товарів, ремонт суден);
продавця	звичайно ґрунтується на тому, що покупець перебуває за кордоном і не може переміститись до продавця (аудиторські й бухгалтерські послуги для підприємств), або на специфічному характері самої послуги (будівництво).

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ. ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ

Вільна економічна зона	частина території держави, на якій встановлено спеціальний правовий режим економічної діяльності й порядок застосування законодавства країни, орієнтованого на посилення зовнішньоекономічних зв'язків, насамперед за рахунок залучення іноземного капіталу.
«Втеча» капіталу	стихийний, не регульований державою відплив грошових коштів підприємств і населення (валюти) за кордон з метою більш надійного і вигідного їх розміщення, а також для того, щоб уникнути інфляції, високого рівня оподаткування чи експропріації.
Гарантія ризику інвестицій	державна гарантія щодо ризику капітальних вкладень, які спрямовуються за кордон для інвестування в державний сектор іншої країни.

Дивіденди (від лат. <i>dividendum</i> – те, що підлягає розподілу)	1) частина чистого прибутку акціонерного товариства, яку щорічно розподіляють серед акціонерів відповідно до частки їх участі у власному капіталі товариства; 2) платіж здійснюваний юридичною особою – емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав (інвестиційних сертифікатів) у зв'язку з розподілом частини прибутку цього емітента, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку.
Експортно-виробничі зони	зони призначені для виробництва товарів для експорту. Вони мають право на безмитну торгівлю у митному і торговельному режимі країни і надають іноземним інвесторам податкові, і фінансові пільги.
Експропріація	примусове (без відшкодування чи оплачуване) позбавлення власності.
Експорт (вивезення) капіталу	одностороння міграція капіталу для розміщення за кордоном з метою отримання прибутку від підприємницької діяльності. Він здійснюється у формі банківського переказу чи у формі поставок засобів виробництва для реалізації комерційних проєктів.
Екстериторіальність	застосування урядами національного законодавства до закордонних операцій компаній своєї країни.
Інвестиція	господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.
Іноземні інвестиції	це цінності, які іноземні інвестори вкладають в об'єкти інвестиційної діяльності країни з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту.
	Інвестиції:
інтелектуальні	інвестиції, що передбачають купівлю патентів, ліцензій, ноу-хау, підготовку та перепідготовку персоналу.
капітальні	інвестиції, що спрямовуються у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, призначені для заміни діючих, і устаткування для здійснення монтажу), а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва.
фінансові	активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших переваг для інвестора.

Інвестиції у виробничі активи	вкладення в основні фонди, запаси матеріальних оборотних засобів, цінності.
Інвестиції у невикористані активи	інвестиції в землю, надра, водні ресурси та ін.
Інвестор (англ. investor – вкладник)	юридична або фізична особа, що здійснює інвестиції, джерелом яких є власні запозичені або залучені ресурси у формі фінансових коштів, майна, інтелектуальної власності та ін.
Інвестор інституціональний	юридична особа, головною функцією якої є здійснення фінансових операцій.
Інвестиційний клімат	1) сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють (гальмують) процесу інвестування народного господарства (на макrorівні) та окремих підприємств, компаній, галузей (на мікрорівні); 2) сукупність факторів економічного, політичного, правового та соціального характеру, які бере до уваги інвестор, схвалюючи рішення щодо здійснення інвестицій.
Інвестиційна позиція	співвідношення активів, якими володіє країна за кордоном, та активів, якими володіють іноземці в цій країні.
Інвестиційна політика	1) комплекс урядових рішень, які визначають основні напрями, джерела та обсяги використання капітальних вкладень в економіку, різні її сфери та галузі; 2) загальнодержавні принципові рішення і заходи, що визначають напрями використання капітальних вкладень у сферах і галузях економіки з метою забезпечення ефективності та пропорційності її розвитку, усунення міжгалузевих і внутрішньогалузевих диспропорцій, досягнення оптимальних співвідношень між розвитком матеріального виробництва і невикористаної сфери.
Інвестиційний портфель	сукупність цінних паперів, які купує банк з метою вкладення капіталу в прибуткові об'єкти.
Інвестиційний ризик	ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат у процесі інвестиційної діяльності підприємства.

Капітал:

довгостроковий	вкладення капіталу на термін понад 5 років;
середньостроковий	вкладення капіталу на термін від 1 до 5 років;

короткостроковий	вкладення капіталу на термін до 1 року;
офіційний (державний)	кошти з державного бюджету, які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міжурядових організацій;
неофіційний (приватний)	це кошти приватних фірм чи організацій, які направляються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням їх керівних органів; це інвестиції капіталу, надання торгових кредитів, міжбанківське кредитування тощо;
позичковий (кредитний)	кошти, які надаються в кредит з метою отримання відсотків;
підприємницький	кошти, які вкладаються у виробництво з метою отримання доходу. Вивезення підприємницького капіталу означає створення власниками капіталу підприємств на території іншої країни.
Країна:	
базування	країна, в якій розташований головний підрозділ міжнародної корпорації;
що приймає	країна, в якій міжнародна корпорація має дочірні, асоційовані компанії або філії, створені на основі прямих інвестицій.
Компанія:	
асоційована	підприємство в якому прямий інвестор-нерезидент володіє часткою капіталу, яка менше 50%;
дочірня	підприємство, в якому прямий інвестор-нерезидент володіє часткою капіталу, яка перевищує 50%;
філія	підприємство, яке повністю належить прямому інвестору.
Конфіскація (майна або окремих предметів)	додаткове кримінальне покарання, яке полягає у примусовому безоплатному вилученні у власність держави всього або частини майна, яке належить засудженому на праві власності.
Концесія (лат. concessio – дозвіл)	1) договір про передання державою в експлуатацію іноземним фірмам чи приватним підприємцям на певних умовах підприємств, землі, надр, інших господарських об'єктів з метою відбудови та розвитку національної економіки й освоєння природних ресурсів; 2) винагорода, яку отримують банки за організацію продажу знову випущених цінних паперів.

Корпорації:

міжнародна	форма структурної організації великої корпорації, яка здійснює прямі інвестиції у різні країни світу;
багатонаціональна	головна компанія належить капіталу двох і більше країн, філії також знаходяться в різних країнах;
транснаціональна	головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії розташовані у багатьох країнах світу.
Міжнародний кредит	позики в грошовій або товарній формі, що надаються кредиторами однієї сторони позичальникам іншої сторони на визначених умовах.
Націоналізація	вилучення з приватної власності осіб у власність держави землі, промислових і транспортних підприємств або цілих галузей економіки.
Науково-технологічна зона	певна територія, на якій є вищий навчальний заклад (чи кілька), науково-дослідний центр міжнародного рівня та відповідна технологічна інфраструктура задля впровадження наукових розробок у практику. <i>Перша така зона була створена у США неподалік від Сан-Франциско на Тихоокеанському узбережжі (в субтропіках) в містечку Сан-Хосе на базі Стенфордського університету. Ця зона спеціалізується на виробництві мікропроцесорів та комп'ютерів з використанням силікону-кременію і отримала назву «Силіконова долина».</i>
Науково-технологічні парки (технопарки)	менші за територією зони, де навколо технічного університету чи науково-дослідного центру розміщуються кілька фірм, що займаються впровадженням своїх розробок в галузі високих технологій та наукомістких виробництв. <ul style="list-style-type: none"> ✓ У США на базі Гарвардського університету та Масачусетського технологічного інституту в місті Бостон створено науково-технологічний парк «Шоссе-128». ✓ В Європі, зокрема у Великій Британії – навколо Кембриджського університету, де виробляється оптика та комп'ютерні технології. ✓ У Франції налічується 40 таких парків. ✓ У ФРН більше 20.

Нормальна компенсація інвестору	компенсація, що є достатньою (виплачується справедлива ринкова вартість підприємства), ефективною (виплачується у прийнятній для інвестора валюті за ринковим курсом на день переказу), швидкою (виплата виключає необґрунтовані затримки, а у разі їх виникнення інвестору виплачується ринковий відсоток за затриманими сумами).
Офшори (англ. off-shore – поза берегом)	фінансові центри, які залучають іноземний капітал через надання спеціальних податкових та інших пільг іноземним компаніям, що реєструються в країні розміщення центру.
Підприємство з іноземними інвестиціями	акціонерне або неакціонерне підприємство, в якому прямому інвесторові-резиденту іншої країни належить більше 10% звичайних акцій і голосів (у акціонерному підприємстві) або їх еквівалент (в неакціонерному підприємстві).
Пільговий міжнародний кредит	міжнародний кредит, що надається на пільгових умовах: - на тривалий термін; - по занижених ставках у відсотках; - по безпроцентному кредиті.
Податкові гавані	невеликі держави і території, які здійснюють політику залучення позичкових капіталів, надаючи податкові та інші пільги.
Порто-франко (з італ. – вільна гавань)	частина державної території, в межах якої дозволено перевезення товарів без сплати мита.
Портфельні інвестиції	вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не надають інвестору права реального контролю об'єкта інвестування.
Портфельний ризик	сукупний ризик втрати капіталу, вкладеного в інвестиційний портфель. Рівень портфельного ризику завжди нижчий від рівня ризику окремих інвестиційних інструментів, які входять до нього.
Право входу	сукупність правил, з дотриманням яких ТНК дозволяє створювати філію на території суверенної держави.
Прямий інвестор	державні й приватні організації, фізичні та юридичні особи, а також їх об'єднання, які володіють підприємством з прямими інвестиціями за кордоном.
Прямі інвестиції	вкладення капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора над об'єктом розміщення капіталу.

Реінвестиції	повторні інвестиції за рахунок використання прибутку, отриманого від первинного вкладення.
Репатріація капіталу	повернення капіталу і дивідендів з-за кордону до країни, з якої їх було вивезено.
Справедливий і недискримінаційний режим	передбачає надання іноземним інвесторам правового режиму, який є таким же сприятливим, як і для національних інвесторів.
Спільні підприємства	це ділова угода, при якій дві або більше сторін погоджуються об'єднати свої ресурси з метою виконання конкретного завдання. Це завдання може бути новим проектом або будь-яким іншим бізнесом.
Спільна підприємницька (господарська) діяльність	діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності країни та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення.
Територія пріоритетного розвитку (ТПР)	територія держави, на якій склалися несприятливі соціально-економічні й екологічні умови, низький рівень зайнятості та доходів населення, й на якій вводиться спеціальний режим інвестиційної діяльності для створення нових робочих місць.
Технополіс	центр впровадження досягнень науки і техніки. Це, як правило, нове місто, в якому запроваджуються у виробництво новітні розробки, а також проживає населення. <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>В Японії створений технополіс у місті Акуба поблизу Токіо;</i> ✓ <i>м. Тулуза (Франція) є центром наукомістких галузей виробництва, зокрема аерокосмічних.</i> ✓ <i>Софія-антиполіс біля Ніци спеціалізується на електроніці, інформатиці та фармакології.</i> ✓ <i>Такі технополіси вже є у США та країнах ЄС.</i>
Торгово-складські зони	зони, у яких товари іноземного походження можуть зберігатися, продаватися й купуватися без оплати звичайних мит.
Трансфертні ціни	ціни, які відрізняються від ринкових; ціни внутрішньо-корпоративної торгівлі між підрозділами ТНК, які знаходяться в різних країнах; використовуються для переказу прибутку і зменшення податків.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

Біженці	особи, що змушені емігрувати зі своєї країни внаслідок будь-якої загрози (політичної, релігійної, національної).
Валова міграція	сума потоків еміграції та імміграції.
«Відплив інтелекту»	міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.
Внутрішня міграція	зміна місця проживання осіб у межах національних кордонів країни.
Внутрішньоконтинентальна міграція	переміщення населення між країнами в межах одного континенту.
Глобалізація ринку праці	формування єдиного механізму узгодження попиту та пропозиції робочої сили незалежно від країни проживання тієї чи іншої людини і розвивається на фоні глобалізації економіки.
Зовнішня міграція	переміщення населення з однієї країни в іншу.
Еміграція	виїзд працездатного населення з певної країни за її межі.
Імміграція	в'їзд працездатного населення в певну країну з-за її меж.
Рееміграція	повернення на батьківщину емігрантів на постійне місце проживання.
Маятникова міграція	постійна робота в одній країні при проживанні в іншій, як правило, прикордонній країні за наявності необхідних міжнародних угод між країнами.
Міграція робочої сили	міждержавне переміщення працездатного населення на термін більше року, яке викликане причинами економічного або неекономічного характеру.
Міграційне сальдо	різниця еміграції з країни та імміграції в країну.
Міграційна політика	цілеспрямована діяльність держави, пов'язана з регулюванням та контролюванням міграційних процесів, а також сукупність засобів для її реалізації та досягнення.
Мігранти	особи, які переміщуються.
Міжконтинентальна міграція	переміщення населення між країнами різних континентів.

Нелегальна трудова міграція	це порушення встановлених законодавством правил щодо в'їзду, проживання та працевлаштування іноземців та осіб без громадянства в певній країні.
Організована міграція	переміщення населення згідно з національним законодавством (наприклад, за візовим режимом).
Переселенці	ті, що переїзять на постійне місце проживання.
Світовий ринок робочої сили	це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.
Сезонна міграція	щорічна міграція на період певного сезону (як правило, для збирання врожаю сільськогосподарських культур) з подальшим поверненням на батьківщину.
Тимчасова міграція	робота за кордоном протягом певного обмеженого часу з подальшим поверненням на батьківщину або переїздом в іншу країну.
Трудовий дохід	заробітна плата та інші виплати готівкою або в натуральній формі, які отримують приватні особи – нерезиденти за роботу, яку виконують для резидентів, які за це платять.
Фронтальєри	мігранти, які щоденно перетинають національний кордон, щоб працювати в сусідній країні.
Чиста міграція	різниця між потоками імміграції та еміграції.

МІЖНАРОДНА ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЙ

Інтелектуальна власність	власність на результати інтелектуальної діяльності та продукти інтелектуальної творчої праці, які щодо юридичних відносин є сукупністю об'єктів авторського винахідницького права, а також прав, пов'язаних з різними видами промислової власності та захистом від недобросовісної конкуренції.
Інтелектуальний продукт	результати інтелектуальної, розумової, духовної та творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проєктах, творах літератури, мистецтва, музики та ін.
Інтелектуальні інвестиції	вкладення коштів у підготовку фахівців, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, ноу-хау, що передбачає отримання патентів, ліцензій, розробку програм для комп'ютерів та інші види інтелектуальної діяльності.

Інжиніринг	надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу і використання куплених або орендованих машин і обладнання.
Копірайт	ексклюзивне право автора літературного, аудіо- або відео твору на показ і використання своєї роботи.
Ліцензійні платежі	винагорода ліцензіару, яку виплачує ліцензіат за використання предмета угоди.
Ліцензійні угоди	міжнародна торгова угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання в певних межах своїх прав на технологію.
Ліцензія	дозвіл, який видає власник технології (ліцензіар), захищеної або не захищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіату) на використання цієї технології протягом певного часу і за певну плату.
Міжнародна передача технології	міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі.
Ноу-хау	надання технічного досвіду і секретів виробництва, що поєднує відомості технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечить певні переваги.
Патент	свідоцтво, яке видається компетентним урядовим органом винахіднику і яке засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу.
Патентна угода	міжнародна торгова угода, за якою власник патенту поступається своїми правами на використання винаходу покупцеві патенту.
Рентинг	короткотермінова оренда машин і обладнання без права їх наступного придбання орендарем.
Роялті	періодичні відрахування від доходу покупця протягом періоду дії угоди, які залежать від прибутку, що отримується від комерційного використання ліцензії.
Технічна допомога	надання країнам допомоги на платній або безоплатній основі у сферах технології процесів, продуктів і управління.
	Технічна співпраця:
багатостороння	поєднує здійснення спільних проєктів технічної співпраці кількома країнами щодо однієї країни-отримувача;

двостороння	здійснюється за угодами між урядами країни-донора і країни-отримувача допомоги.
	Технічний прогрес:
капіталозберігаючий	прогрес, що ґрунтується на технології, яка забезпечує збільшення продуктивності праці у відносно більшому ступені, ніж капіталу;
нейтральний	прогрес, що ґрунтується на одночасному збільшенні продуктивності обох факторів виробництва – і праці, і капіталу.
працевзберігаючий	прогрес, що ґрунтується на технології, яка забезпечує збільшення продуктивності капіталу у відносно більшому ступені, ніж праці.
Технологічні гранти	безвідплатна передача промислово розвиненими країнами технології, технологічномістких товарів або фінансових коштів на придбання технологій, навчання та перепідготовку персоналу.
Технологія	наукові методи досягнення практичних цілей.
Товарна марка	символ певної організації, яка використовується для індивідуалізації виробника товару і не може бути використаною іншими організаціями без офіційного дозволу власника.
Франчайзинг (англ. franchising, букв. – угода про передавання права на використання торгової марки)	1) у широкому значенні – форма поєднання переваг великого і малого бізнесу, змістом якої є система взаємовідносин між франчайзером (материнською компанією) і франчайзі (малими підприємствами або окремими бізнесменами, виробничими чи функціонально-операційними компаніями); 2) надання материнською компанією права дрібній фірмі вести протягом певного періоду часу свою справу, використовуючи вже готову бізнес-модель (користування її обладнанням, технологією, торговою маркою тощо).
Франшиза (франц. franchise – вільність, привілей)	підприємство, створене на основі франчайзингу.
Хайринг	середньотерміновий договір оренди устаткування, одна з форм лізингу.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

«Acquis communautaire» («спільний доробок»)	французький термін, що використовується в межах Європейського Союзу та вживається для визначення норм, напрацьованих за час існування Європейського Співтовариства, які мають сприйматися як факт країнами, що вступають до Союзу, не підлягають обговоренню і не можуть бути змінені або усунені шляхом переговорів.
Асоційоване партнерство	стосується країн, які уклали угоди про асоціацію, але не засідають у керівних органах ЄС та не беруть жодної участі в процесі ухвалення рішень. Вони залишаються зовнішніми партнерами ЄС, а не повноправними членами із спеціальним асоційованим статусом.
«Асоційоване тріо»	тристоронній формат посиленої співпраці між Грузією, Молдовою та Україною щодо інтеграції до Європейського Союзу.
Асоційоване членство	неповне, часткове членство держави, громадської організації, особи чи соціальної групи в якомусь об'єднанні. Таке членство характеризується обмеженим порівняно з повним членством, колом прав і можливостей або й взагалі статусом спостерігача.
Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)	міжурядовий форум, створений у 1989 р. і об'єднує 21 державу Азіатсько-Тихоокеанського регіону. У рамках робочих органів форуму встановлюються регіональні правила ведення торгівлі, інвестиційної та фінансової діяльності, проводяться зустрічі галузевих міністрів та експертів.
Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)	субрегіональне торговельно-економічне угруповання, що було створено у 1967 р., і об'єднує десять країн Південно-Східної Азії. Цілі створення – сприяння соціальному та економічному розвитку країн-членів, співробітництво в промисловості та сільському господарстві, проведення науково-дослідних робіт.
Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК)	угруповання, що було створено в 1985 р. Об'єднує всі країни субрегіону: Індію, Пакистан, Бангладеш, Непал, Шрі-Ланку, Бутан, Мальдіви.
Бенілюкс	митний союз Бельгії, Люксембургу та Нідерландів, утворений у 1958 р., терміном на 50 років з метою скасування внутрішніх митних тарифів, координації фінансової та податкової (передусім опосередкованого оподаткування) політики.

Вертикальна інтеграція	передбачає об'єднання фірм, підприємств та компаній, які функціонують у різних виробничих циклах.
Верховенство права	панування права у життєдіяльності громадянського суспільства і функціонування держави.
Гармонізація законодавства	процес цілеспрямованого зближення та узгодження нормативно-правових приписів з метою досягнення несуперечливості законодавства, усунення юридичних перешкод, дотримання міжнародних, європейських та національних правових стандартів.
Горизонтальна інтеграція	виникає при злитті фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу і отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом закордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.
Глобалізація (від англ. Global – світовий, всесвітній)	<ol style="list-style-type: none"> 1) процес зміцнення зв'язків між найвіддаленішими куточками планети; 2) процес поширення по всій планеті єдиних спільних для всього людства проблем (економічних, політичних, військових, екологічних); 3) процес зростання вселюдських інтересів у всіх сферах людського буття, породжуваних поглибленням взаємозв'язків і взаємозалежності країн світу.
Глобальні проблеми сучасності	сукупність суперечливих процесів, які створюють загрозу нормальному розвитку і навіть самому існуванню всіх країн світу і потребують для відвернення цих катастрофічних наслідків їх спільних зусиль, тобто мають всеохоплюючий, планетарний, глобальний характер.
Глобалістика	система наукових знань про генезис і сучасний стан глобальних проблем, класифікацію цих проблем та обґрунтування практичних шляхів їхнього розв'язання.
Держава конфедеративна (від лат. confoederatio – спілка, об'єднання)	союз суверенних держав, об'єднаних спільними керівними органами, створений для досягнення певних цілей, переважно зовнішньополітичних і воєнних. Утворює центральні органи, які мають повноваження, делеговані їм державами-членами союзу. Правова основа – договір, при федеративному устрої держави такою основою є конституція. Прикладом сучасної конфедеративної держави є Швейцарія (Швейцарський Союз).

Економічна інтеграція	процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів та набирає форми міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами.
Економічний простір	це економічно насичена територія, яка поєднує в собі різноманітні об'єкти і зв'язки між ними: <ul style="list-style-type: none"> - населенні пункти; - промислові підприємства; - господарські і рекреаційні площі, транспортні, інженерні та комунальні мережі тощо.
Економічний регіоналізм	наслідок інтеграційних процесів, у результаті яких окремі групи країн створюють між собою більш сприятливі умови для торгівлі, інколи також для міжнародного руху факторів виробництва, ніж для всіх інших країн.
Економічний союз, або повна інтеграція	процес, який передбачає разом з єдиним митним тарифом і вільним рухом факторів виробництва координацію макроекономічної політики й уніфікацію законодавств у ключових сферах – валютній, бюджетній, грошовій.
Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)	типова зона вільної торгівлі, створена 1960 року Австрією, Великобританією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією, Швецією, на Стокгольмській конференції. У 1970 році до ЄАВТ вступила Ісландія, а 1986 року – Фінляндія, яка з 1961 року була її асоційованим членом. У зв'язку з вступом до ЄС з ЄАВТ вийшли Великобританія і Данія (1973 р.), а також Португалія (1986 р.), а в 1995 році – Австрія Швеція і Фінляндія. На даний час членами ЄАВТ є Ісландія, Норвегія, Швейцарія і Ліхтенштейн.
Європейський економічний простір	зона вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили, що включає в себе країни ЄС і ЄАВТ (функціонує з 1994 р.).
Європейська інтеграція	процес, який поєднує економічну та політичну інтеграцію, спрямований на поступову уніфікацію національних економік європейських держав з метою подолання суперечності між інтернаціоналізацією господарського життя та обмеженими можливостями внутрішніх ринків.

Європейська Комісія	<p>виконавчий орган Європейського Союзу. Її члени незалежні у своїй діяльності від національних урядів, хоча й призначаються ними. Єврокомісія складається з 27 комісарів і президента.</p> <p>Склад Комісії, призначений терміном на п'ять років, затверджується Європейським Парламентом.</p> <p>Кожний член Комісії відповідає за певну сферу політики ЄС і очолює відповідний підрозділ (так званий Генеральний Директорат).</p>
Європейський Парламент	<p>законодавчий орган Європейського Союзу, що обирається прямим голосуванням громадянами Європейського Союзу.</p> <p>Адміністрація Європейського парламенту знаходиться в Люксембурзі, а пленарні засідання відбуваються в Страсбурзі та Брюсселі. Європарламент разом з Радою міністрів ЄС приймає європейські закони. Право голосу Парламент має у прийнятті рішень з питань бюджету ЄС, освіти, охорони довкілля, охорони здоров'я, культури тощо. Деякі рішення ЄС потребують обов'язкового схвалення Європарламенту. Це стосується прийняття нових країн у члени ЄС, призначення членів і голови Європейської Комісії.</p>
Європейська Рада	<p>означає регулярні зустрічі глав держави та урядів країн Європейського Союзу.</p> <p>Європейська Рада приймає найважливіші політичні рішення в ЄС. Вона також визначає, якою бути політиці ЄС найближчим часом. З кінця 2009 року в ЄС існує посада голови (президента) Європейської ради, який обирається терміном на два з половиною роки.</p>
Європейський Союз (ЄС, Європейська Унія, Європейська Співдружність)	<p>союз держав-членів Європейських Спільнот (ЄВС, ЄОВіС, Євратом), створений згідно з Договором про Європейський Союз (Маастрихтський Трактат), підписаний в лютому 1992 року і чинний з листопада 1993 р.</p>
Європейська політика сусідства (англ. European Neighbourhood Policy, скорочено ЄПС, англ. ENP)	<p>нова політика Європейського Союзу; має на меті створити на південь і схід від нових кордонів розширеного ЄС зону стабільності, миру і добробуту шляхом налагодження тісних довготривалих відносин з сусідніми країнами.</p>
Зона вільної торгівлі	<p>інтеграційне угруповання країн, яке передбачає повне скасування митних тарифів за взаємної торгівлі зі збереженням національних митних тарифів щодо третіх країн.</p>
Імплементация (лат. impleo – наповнюю, виконую)	<p>здійснення, виконання державою міжнародних правових норм.</p>

Інтеграція (від лат. <i>integrum</i> – ціле, <i>integratio</i> – відновлення)	процес взаємозближення і утворення взаємозв'язків; згуртування, об'єднання політичних, економічних, державних і громадських структур в рамках регіону, країни, світу.
Лісабонський договір	договір реформування або Лісабонська угода – нова базова угода щодо принципів функціонування Європейського Союзу. Офіційна назва – Лісабонська угода про внесення змін в Угоду про Європейський Союз й Угоду про заснування Європейської Спільноти.
Маастрихтський договір (англ. <i>Maastricht Treaty</i>) (формально, Договір про утворення Європейського Союзу)	відомий, як договір про Європейський Союз (ДЄС), був підписаний 7 лютого 1992 року в місті Маастрихт (Нідерланди) між членами Європейської спільноти і набрав чинності 1 листопада 1993 р. Це призвело до утворення Європейського Союзу. Договір став результатом окремих консультацій стосовно політичного і валютного союзів.
Маастрихтський саміт	зустріч Європейської Ради (1991р.), на якій було розглянуто звіти двох Міжурядових конференцій з політичного та економічного союзу і досягнуто домовленості щодо Угоди про Європейський Союз.
Митний союз	інтеграційне угруповання країн, яке передбачає узгоджене скасування групою країн національних митних тарифів та введення загального митного тарифу і єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі щодо третіх країн.
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)	міжнародна організація, що об'єднує 34 країни світу, більшість з яких є країнами з високими доходами громадян та високим індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Договір про ОЕСР був підписаний 14 грудня 1960 р. в Парижі, але вступив у дію 30 вересня 1961 р. на базі Європейської організації економічного співробітництва з метою координації економічної політики країн-членів ОЕСР і погодженням програми допомоги країнам, що розвиваються.
Південно- американський спільний ринок (МЕРКОСУР)	інтеграційне угруповання було створено на основі Асунсьонського договору у 1991 році. До нього входять: Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай та Венесуела, як асоційовані члени – Чилі, Болівія, Перу, Колумбія та Еквадор.
Північно- американська угода про вільну торгівлю (НАФТА)	інтеграційне угруповання створено у 1994 році. Об'єднує США, Канаду та Мексику.

Політичний союз	інтеграційне угруповання країн, яке передбачає передачу національними урядами більшої частини своїх функцій у відносинах з третіми країнами наддержавним органам.
Політична інтеграція	сукупність політичних процесів, спрямованих на консолідацію, злиття суспільних, політичних, військових, економічних структур або етносів у рамках однієї держави або кількох держав з метою протидії деструктивним внутрішнім і зовнішнім факторам.
Преперенційні торгові угоди	підписуються на двосторонній основі між окремими державами або між уже наявними інтеграційними угрупованнями й окремою країною або групою країн.
Принцип рівності	означає, що жоден громадянин ЄС не може бути дискримінований з огляду на його громадянство, стать, расу, етнічне походження, релігію, переконання, фізичні чи психічні недоліки, а також вік чи сексуальну орієнтацію. Цей принцип виникає з положень договорів, правових актів та вироків Європейського Суду.
Принцип субсидіарності	один із основоположних принципів Європейського Союзу, спрямований на забезпечення такого механізму ухвалення рішень, який був би якомога ближчий до громадян, і який передбачав би постійну перевірку обґрунтованості дій Європейського Співтовариства з погляду можливостей, що існують на національному, регіональному та місцевому рівнях.
Принцип співвідносності	згідно з ним жодні дії співтовариства не повинні виходити за рамки розумної доцільності, необхідної для досягнення цілей Європейського Союзу. У відповідності з цим принципом здійснюється перевірка масштабності заходу до якого може вдатися Співтовариство.
Пріоритет права Європейського Співтовариства над національним правом	<p>даний принцип регулює, як потрібно поводитися, якщо виникає конфлікт між нормою національного права та правом ЄС.</p> <p>За таких умов право ЄС має першість перед національною нормою, а тому в практиці судочинства Європейського Суду право ЄС завжди визнається пріоритетним стосовно внутрішньодержавних актів будь-якого типу.</p> <p>Після набуття чинності нормою європейського права будь-який ухвалений раніше національний правовий акт, що суперечить їй, не може застосовуватися.</p>

Рада міністрів ЄС (Рада Європейського Союзу)	основний орган з прийняття рішень, який збирається на рівні міністрів національних урядів, і його склад міняється залежно від обговорюваних питань (Рада міністрів закордонних справ, Рада міністрів економіки й т.д.). У рамках Ради представники урядів держав-членів обговорюють законодавчі акти Співтовариства й приймають або відкидають їх шляхом голосування. Рішення в Раді приймаються або одногосно, або кваліфікованою більшістю, і вони не можуть бути скасовані. У Раді міністрів діє система ротації, відповідно до якого представник кожного з держав-членів по черзі займає посаду голови протягом шести місяців.
Ратифікація (лат.ratus – затверджений)	схвалення, затвердження верховним органом державної влади міжнародного договору, підписаного уповноваженим представником держави. Результатом ратифікації є оформлення спеціального документа-ратифікаційної грамоти.
Рахункова палата	розпочала роботу в 1977 році з метою перевірки всіх витрат ЄС або створених їм інститутів. Вона складається з 27 членів, що обирають на шість років і повністю незалежних у своїй діяльності.
Співдружність Незалежних Держав (СНД)	створена 8 грудня 1991 р. в садибі Віскулі (Біловезька пуща, Білорусь) як господарський, політичний та економічний союз Білорусі, росії та України. 21 грудня 1991 р. на умовах Алма-Атинської угоди приєднались ще вісім колишніх республік СРСР (Азербайджан, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Таджикистан, Туркменістан та Узбекистан). 23 жовтня 1993 року до СНД приєдналася Грузія.
Спільний ринок	інтеграційне угруповання країн, в якому країни домовляються про свободу пересування не тільки товарів і послуг, а й інших факторів виробництва – капіталу і робочої сили.
Субсидіарність (англ. Subsidiarity)	організаційний і правовий принцип, згідно з яким спільнота вдається до будь-яких заходів лише в тому разі, якщо вони ефективніші за відповідні заходи на національному, регіональному або місцевому рівнях (виняток становлять сфери виняткової компетенції Спільноти); один з основоположних принципів Європейського Союзу. Означає постійне оцінювання обґрунтованості дій ЄС з погляду наявних можливостей на національному, регіональному та місцевому рівнях.
Суд Європейського Союзу	вища судова інстанція Євросоюзу, та незалежний орган, в межах своєї юрисдикції, забезпечує дотримання права при тлумаченні та застосування відповідних договорів Євросоюзу.

- Східне партнерство зовнішньополітична ініціатива Європейського Союзу, яка поширюється на шість східноєвропейських країн: Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Молдову та Україну.
- Теорія митного союзу теорія, за якою внаслідок утворення митного союзу виникають два типи ефектів: статичні (ефект створення торгівлі та ефект відхилення торгівлі) та динамічні.
- Транскордонна ініціатива (англ. Cross-Border Initiative, скорочено СБІ) платформа, яка виникла в 1999 р. на основі міжнародного консенсусу між країнами Східної та Південної Африки, спрямована на вирішення соціальних, економічних та політичних питань субрегіонів.
- Угода про асоціацію з Європейським Союзом договір між Європейським Союзом та державою – не членом ЄС, що створює рамки для співпраці між ними. До сфер співпраці зазвичай належать розвиток політичних, торговельних, соціальних, культурних зв'язків та зміцнення безпеки.
- Федерація (лат. foederatio – об'єднання, союз) форма державного устрою, за якої вищі територіальні одиниці держави мають певну юридично визначену політичну самостійність, чим відрізняються від звичайних адміністративно-територіальних одиниць унітарної держави.
Складові частини федерації – це своєрідні державоподібні утворення, які називають суб'єктами федерації, а територія федерації складається з територій її суб'єктів.
- Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС) інтеграційне угруповання, створене 25 червня 1992 року, коли глави держав одинадцяти країн-учасниць (Азербайджану, Албанії, Вірменії, Болгарії, Грузії, Греції, Молдови, Румунії, росії, Туреччини та України) прийняли Босфорську заяву та підписали Стамбульську Декларацію про Чорноморське економічне співробітництво (The Black Sea Economic Cooperation).
- Шанхайська організація співробітництва (ШОС) субрегіональне міжурядове об'єднання, утворене в 2001 р. в м. Шанхаї (КНР), членами якого є 8 держав – КНР, Індія, росія, Пакистан та середньоазійські республіки колишнього СРСР (Казахстан, Киргизія, Таджикистан, Узбекистан). Основні напрями діяльності ШОС такі: посилення взаємної довіри та добросусідських відносин; сприяння ефективній співпраці в політичній, торгово-економічній, науково-технічній, культурній, освітній, енергетичній, транспортній, екологічній та іншій сферах; спільна підтримка миру, безпеки і стабільності в регіоні.

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ

Валютна політика	це сукупність економічних, правових та організаційних заходів і форм, що здійснюються державними органами, центральними банківськими і фінансовими установами, міжнародними валютно-фінансовими організаціями у галузі валютних відносин.
Валютна інтервенція	це форма впливу центрального банку країни на формування курсу національної валюти, що полягає у здійсненні банком цільових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти (твердої) за національну.
Валютні обмеження	це система правових, організаційних та економічних заходів, які регламентують операції з національною та іноземною валютами.
Валютний курс	це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни.
Валюта	готівкова частина грошової маси, яка циркулює у формі грошових банкнот і монет:
вільного використання	валюта, яка широко використовується для здійснення платежів за міжнародними угодами й активно продається і купується на головних валютних ринках;
іноземна	платіжний засіб інших країн, який законно або незаконно використовується на території певної країни;
конвертована	валюта, яка має здатність вільно обмінюватись для резидентів і нерезидентів на іноземну валюту і використовуватись в угодах з реальними і фінансовими активами;
національна	законний платіжний засіб на території країни, що її випускає;
повна	відсутність будь-якого контролю й обмеженість і щодо поточних, і щодо капітальних операцій;
резервна	валюта, в якій країни тримають свої ліквідні міжнародні резервні активи, що використовуються для покриття від'ємного сальдо платіжного балансу;
тверда	валюта, яка характеризується стабільним валютним курсом, зміни якого відбуваються переважно внаслідок фундаментальних макроекономічних закономірностей.

Девальвація	зниження курсу національної валюти, що вигідно експортерам.
Євровалюта	валюта, яка переказана на рахунок іноземних банків та використовується ними для операцій в усіх країнах, включаючи країну-емітента цієї валюти.
Європейська валютна система (ЄВС)	це визначені правила розрахунків між групою країн- членів ЄС. Це валютне угруповання, до складу якого у 1979 р. увійшли: ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Данія, Ірландія, Великобританія, Іспанія, а пізніше – Ісландія, Португалія, Греція. ЄВС базується на трьох основних елементах: спеціальній європейській валютній одиниці; механізмі валютних курсів та інтервенцій; механізмі кредитування.
Європейський валютно-економічний союз	стадія розвитку валютно-фінансової інтеграції країн ЄС, яка передбачає перехід до єдиної грошової політики, створення єдиного центрального банку і введення єдиної валюти (євро).
Євरोринок валют	сукупність операцій з валютами, які діють поза країною походження.
Золотий стандарт	міжнародна валютна система, яка заснована на офіційному закріпленні країнами золотого вмісту одиниці національної валюти із зобов'язанням центральних банків купувати і продавати національну валюту в обмін на золото.
Золотовалютний стандарт	друга міжнародна валютна система, заснована на офіційно встановлених фіксованих паритетах валют до долара США, який, в свою чергу, був конвертованим у золото за фіксованим курсом.
Золотодевізний стандарт	міжнародна валютна система, заснована на офіційно встановлених фіксованих паритетах валют до долара США, який, в свою чергу, конвертувався у золото за фіксованим курсом.
Конвертація	здатність резидентів і нерезидентів вільно, без будь-яких обмежень, обмінювати національну валюту на іноземну та використовувати іноземну валюту в угодах з реальними та фіксованими активами:
внутрішня	право резидентів купувати, зберігати і здійснювати операції всередині країни з активами у формі валюти і банківських депозитів, деномінованих в іноземній валюті;

жорстка	якщо національна валюта має фіксований курс відносно іноземної;
за капітальними операціями	відсутність обмежень на платежі й трансферти за капітальними міжнародними операціями, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, міждержавними переказами доходів і трансфертів;
за поточними операціями	відсутність обмежень на платежі й трансферти за поточними міжнародними операціями, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, міждержавними переказами доходів і трансфертів;
зовнішня	право резидентів здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами;
м'яка	якщо національна валюта має плаваючий курс щодо іноземної;
повна	відсутність будь-якого контролю і будь-яких обмежень за поточними і капітальними операціями;
товарна	здатність економіки генерувати достатню кількість товарів і послуг для задоволення попиту резидентів і нерезидентів, які здійснюють платежі в іноземній та національній валюті.
Міжнародна валютно-фінансова система	закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів і факторів виробництва.
Міжнародна ліквідність	це здатність певної країни забезпечити своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань. Міжнародні ліквідні ресурси включають такі елементи, як золотовалютні резерви, резервні кредити в МВФ і розрахунки в СПЗ та євро.
Міжнародні фінансові центри	центри скупчення банків та інших кредитно-фінансових установ, які здійснюють міжнародні валютні та кредитні операції, угоди із золотом, цінними паперами. Найбільшими є Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токіо, Франкфурт-на-Майні, Цюрих, Гонконг, Люксембург, Сінгапур, Шанхай та ін.
Нуліфікація	це скасування старих грошових одиниць і введення нових.
Паралельний обіг валюти	використання і визнання законним платіжним засобом однієї або кількох іноземних валют у грошовій системі держави разом з національною валютою.

Ревальвація	підвищення курсу національної валюти, що вигідно імпортерам.
Сучасна валютна система	дев'язна валютна система з комбінуванням фіксованих та плаваючих валютних курсів, яка регулюється як на двосторонніх засадах шляхом угод між країнами, так і на багатосторонній основі – через механізми МВФ.
валютне заміщення	Форми паралельного обігу: використання іноземної валюти тільки як засобу обігу;
доларизація	використання іноземної валюти як засобу обігу, одиниці розрахунку і засобу заощадження.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ РИНКИ

Акції	цінні папери, які підтверджують право їх власника на частку в капіталі компанії і дають власнику право голосувати на щорічних зборах акціонерів, обирати директорів і отримувати у вигляді дивідендів частку від прибутку компанії.
Банківські позики	позики, що видаються банками приватному бізнесу, як зовнішнє джерело фінансування.
	Борг:
гарантований державою	загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів щодо повернення отриманих та не погашених станом на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями;
державний	борг центрального або місцевого уряду й автономних урядових установ;
приватний негарантований	борг приватних фірм, платежі за яким не гарантуються державою.
Боргові розписки (ноти)	короткострокові грошові інструменти (3-6 місяців), що випускаються позичальником на своє ім'я за домовленістю з банком, який гарантує їх розміщення на ринку, придбання нереалізованих, пролонгацію кредиту та надання резервних коштів.
Брокер	фізична особа або різновид інвестиційного інституту, головним напрямом діяльності якого є посередницькі (агентські) послуги щодо купівлі-продажу цінних паперів за кошт та за дорученням клієнта (на підставі договору комісії чи доручення).

Валютні ризики	група ризиків, що виникають у зв'язку з використанням кількох валют у міжнародних угодах.
Депозитарні розписки	цінні папери, які випускаються центральним банком і підтверджують його володіння акціями іноземних компаній.
Дилер (від англ. dealer, букв – торговець, агент)	фізична або юридична особа, що займається перепродажем товарів, а також цінних паперів і валют. Головною особливістю операцій дилера є те, що він здійснює їх від свого імені та власним коштом.
Джобер (англ. Jobber – біржовий маклер)	посередник на фондовій біржі. На відміну від брокера, купує і продає акції та інші цінні папери за свій кошт, а прибуток отримує від курсової різниці.
Інвестиційний портфель	набір реальних або фінансових інвестицій. Сукупність цінних паперів різного виду, терміну дії та ліквідності, яка належить одному інвестору і управляються як єдине ціле для досягнення певних цілей.
Індекс фондового ринку	це середні або середньозважені показники курсів цінних паперів, як правило, акцій, що відображають стан і динаміку фондового ринку.
Облігації	цінні папери з граничним терміном погашення, що надають право власникові отримувати фіксований дохід від їх номінальної вартості.
Різновиди:	
бульдог-облігації	облігації, які розміщують іноземні фірми у Великобританії;
матадори	облігації, які розміщують іноземні фірми в Іспанії;
самурай-облігації	облігації, які розміщують іноземні фірми в Японії;
янкі-облігації	облігації, які розміщують іноземні фірми у США.
Опціони	цінні папери, які дають право, але не зобов'язують купити або продати пакет цінних паперів протягом визначеного терміну.
Паритет (від лат. paritas, paritatis – рівність)	ціна цінного папера, еквівалентна його номінальній вартості.
Передплатні сертифікати	особливий вид цінних паперів, що випускаються разом з облігаціями чи привілейованими акціями і дають їх власнику право на покупку визначеної кількості звичайних акцій за обговореною ціною протягом визначеного періоду часу.

Прості векселі	письмові боргові зобов'язання, що надають беззаперечне право їх власнику по закінченню терміну зобов'язання вимагати від боржника сплати визначеної на векселі суми.
Рекапіталізація	обмін боргів на облігації боржників або надання нових кредитів з цільовим призначенням оплати минулих боргів.
Реструктуризація боргу	заходи, які за згодою боржників і кредиторів здійснюються для підтримання платоспроможності боржників у середньо- і довгостроковій перспективі:
перенесення платежів	перенесення термінів платежів основної частини боргу, відсотків за боргом або усіх платежів з обслуговування боргу на пізніший термін порівняно з попередньо узгодженим;
скорочення суми боргів	зниження суми невикраденої заборгованості шляхом прямого списання частини боргу або продажу на вторинному ринку зі знижкою від номінальної вартості країни боржника або в які-небудь інші національні активи країни боржника.
Свопи	зобов'язання з купівлі-продажу цінних паперів за поточним курсом з одночасним заключенням угоди про зворотню продаж-купівлю активів через певний термін.
Спекуляція	операції банківських установ, фірм, юридичних і фізичних осіб з іноземними валютами, здійснювані з метою отримання прибутку від зміни валютних курсів у часі або на різних ринках, а також свідоме взяття на себе валютного ризику.
Страховання	система заходів щодо створення страхових (грошових) фондів, призначених для повного або часткового відшкодування втрат суб'єктами господарювання від непередбачуваних обставин.
Угоди спот	обмін двома валютами на основі простих стандартизованих контрактів з розрахунками за ними протягом двох робочих днів.
Фінансові деривативи	інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу ціни певного товару або руху індексу цін на групу товарів; ціни певної акції або руху індексу цін на групу акцій; процентної ставки – фіксованої, плаваючої або їх комбінації.

Фондова біржа	організаційно оформлений і регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами.
Форвардні контракти	контракти, згідно з якими сторони домовляються обміняти реальним чи фінансовим активом у кількості, що визначена у контракті, на певну дату за узгодженою ціною.
Ф'ючерси	зобов'язання продати пакет акцій з отриманням оплати через певний проміжок часу після підписання угоди за ціною, визначеною у контракті.
Хеджування	компенсаційні дії, які здійснює покупець або продавець на валютному ринку, щоб забезпечити свій дохід у майбутньому від зміни валютного курсу.
Цінні папери (державні)	документи, що засвідчують право на власність або належність до державної позики, зокрема акції державних підприємств, облігації державної позики, скарбничі векселі та інші державні зобов'язання.
Цінні папери (гарантовані)	акції та облігації приватних підприємств, виплату дивідендів за якими гарантує уряд чи центральний банк.

Цінні папери:

акціонерні	грошовий документ, який обертається на ринку і засвідчує майнове право власника щодо особи, яка випустила цей документ;
боргові	грошовий документ, який обертається на ринку і засвідчує відносини позики власника документа щодо особи, яка випустила цей документ.

МОНІТОРИНГ ТА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Банк міжнародних розрахунків	банк, який спільно з іншими банками, займається фінансуванням проєктів у країнах-учасницях.
Світова організація торгівлі (СОТ)	законодавча та інституційна основа міжнародної торгової системи, механізмів багатостороннього узгодження і регулювання політики країн-членів у галузі торгівлі товарами і послугами, врегулювання торгових суперечок і розробки стандартної зовнішньоторгової документації.
Галузеві міжнародні організації	організації, що регулюють певні галузі виробництва товарів або послуг і торгівлі ними на міжнародній арені.

Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС)	угода, яка входить до СОТ на правах Додатка, що регулює міжнародну торгівлю послугами в цілому.
Група «Велика сімка» (G-7)	консультативна група, яка складається зі США, Канади, Японії, ФРН, Великобританії, Італії та Франції. Вона проводить щорічні наради, на яких узгоджуються основні напрями макроекономічної політики з таких питань, як: стимулювання економічного зростання, бюджетні дефіцити, інфляція, валютні курси тощо.
Група «Велика двадцятка» G-20	група міністрів фінансів та керівників центральних банків 20 економік: 19 найбільших економік світу: Австралія, Аргентина, Бразилія, Велика Британія, Індія, Індонезія, Італія, Канада, КНР, Південна Корея, Мексика, Німеччина, ПАР, росія, Саудівська Аравія, США, Туреччина, Франція, Японія. Двадцятим учасником є Європейський Союз.
Група Світового банку	складається з п'яти організацій: Міжнародного банку реконструкції і розвитку, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Багатостороннього агенства з гарантування інвестицій і Міжнародного центру з врегулювання інвестиційних суперечок. Основна мета – надання кредитів країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою для здійснення заходів структурної політики.
Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)	основна кредитна установа Світового банку. Кредитує проекти економічного розвитку.
Міжнародна асоціація розвитку (МАР)	одна з п'яти інституцій групи Світового банку. Діяльність МАР спрямована, головним чином, на допомогу країнам, що розвиваються, через заохочення розвитку приватного сектора, мобілізації внутрішніх і зовнішніх джерел капіталу.
Міжнародна фінансова корпорація (МФК)	одна з п'яти інституцій групи Світового банку. Головна мета МФК – сприяння економічному зростанню країн, що розвиваються, через заохочення приватного підприємництва у виробничому секторі.
Багатостороннє агенство з гарантування інвестицій (БАГІ)	автономна організація групи Світового банку, яка здійснює страхування іноземних інвестицій.
Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних суперечок (МЦВІС)	автономна організація групи Світового банку, спрямована на врегулювання суперечок між урядами та іноземними інвесторами.

Міжнародна технічна допомога	це ресурси, які надаються країнами-донорами для здійснення програм, проєктів, з метою проведення реформ та реалізації соціально-економічного розвитку держави.
Міжнародна фінансова допомога	це позика, надана банками або міжнародними органами, або країнами, іншим зовнішнім установам або урядам.
Лондонський клуб	консультаційний комітет найбільших приватних банків-кредиторів, який засідає у зв'язку з переговорами між ними та урядами країн-боржників з питань реструктуризації боргу, що переважно ведуться одним із банків від імені і за дорученням інших банків-учасників консультативної ради.
Міжнародний валютний фонд (МВФ)	міжнародна валютно-кредитна організація, що регулює міждержавні відносини у валютно-кредитній сфері; спеціалізована установа ООН.
Паризький клуб	неформальна організація урядів країн-кредиторів, що займається спостереженням за державною заборгованістю і проведенням з країнами-боржниками багатосторонніх переговорів з проблем реструктуризації державних боргів.
Програми ООН:	
ЮНІДО (організація ООН з промислового розвитку)	міжнародна організація, метою діяльності якої є сприяння промислового розвитку і прискореній індустріалізації слаборозвинутих країн через мобілізацію національних і міжнародних ресурсів.
ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку)	орган Генеральної Асамблеї ООН. Основне завдання – сприяння розвитку міжнародної торгівлі, вдосконалення міжнародних економічних відносин.
Регіональні міжнародні організації	численні об'єднання невеликих груп країн, які не перейшли в інтеграційну форму і слугують для них форумом для обговорення регіональних проблем, що становлять взаємний інтерес, узгодження регіональної політики у питаннях виробництва і зовнішньої торгівлі, збирання та узагальнення інформації про цей регіон.
Спеціалізовані агенції ООН	міжнародна організація з інтелектуальної власності (WIPO), Міжнародна організація праці (ILO), Міжнародна організація цивільної авіації (ICAO), Організація ООН з промислового розвитку (UNIDO), Організація ООН у галузі освіти, науки та культури (UNESCO), Продовольча і сільськогосподарська організація (FAO).

Міжнародна організація з інтелектуальної власності	спеціалізована агенція системи ООН, основним завданням якої є сприяння захисту інтелектуальної власності шляхом розвитку багатосторонньої співпраці між країнами й адміністративне керівництво союзами в окремих сферах, укладеними згідно з Паризькою та Бернською конвенціями.
Міжнародна організація праці (МОП)	спеціалізована агенція ООН з 1946 р., автономна організація, яка розробляє та узгоджує міжнародні стандарти в галузі ринку праці.
Міжнародна організація з міграції (МОМ)	є міжнародною міжурядовою організацією, заснована 1951 року. Метою організації є координація міжнародної міграційної політики з боку держав та міжнародних організацій, створення форуму для обговорення актуальних питань у сфері міграції, а також надання державам технічної та консультативної допомоги задля реалізації конкретних проєктів у міграційній сфері.
Універсальні міжнародні організації	об'єднання, де більшість країн світу, збирають інформацію і регулюють конкретні форми міжнародних економічних відносин.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 256 с.
2. Багрова І.В., Гетьман О.Р., Власик В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. / за ред. І.В. Багрової. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 384 с.
3. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка: підруч. / за ред. А.О. Задої, В.М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. 414 с.
4. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підруч. 5-те вид., переробл. і допов. Київ: Знання, 2008. 584 с.
5. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. 2-ге вид. К.: Основи, 2000. 241 с.
6. Бурковська А.В., Лункіна Т.І. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції в сучасних умовах: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2019. 208 с.
7. Валютний курс та його різновиди. URL: https://pidru4niki.com/1445082662546/ekonomika/valyutniy_kurs_yogo_riznovidi
8. Вишневська А.М., Петренко К.В. Вплив глобалізації на міграційні процеси у світі та Європі. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/50662/1/EV-2022-23_p34-39.pdf
9. Галушко В.П., Хуленбрук Н.В., Артиш В.І., Данілочкіна О.В., Ковтун О.А. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Нічлава, 2009. 348 с.
10. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. 856 с.
11. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / [О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.]; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. К.: КНЕУ, 2001. 733 с.
12. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підруч. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 696 с.

13. Дахно І.І. Міжнародна торгівля. К.: МАУП, 2003. 296с.
14. Діяльність багатостороннього агентства з гарантією інвестицій як приклад міжнародного співробітництва держав у галузі інвестиційної діяльності. URL: <https://referatss.com.ua/work/dijalnist-bagatostoronного-agentstva-z-garantiieju-investicij-jak-priklad-mizhнародного-spivrobotnictva-derzhav-v-galuzi-investicijnoi-dijalnosti/>
15. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
16. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Ред.кол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.
17. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Ред.кол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
18. Європейський банк реконструкції та розвитку. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ebrr>
19. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. Інвестиційний словник: навч. посіб. Львів: Видавництво «Бескид Біт», 2005. 512 с.
20. Заяць О.І. Глобальні виміри конкурентної сили міжнародних інтеграційних об'єднань: дис. д.е.н.: 08.00.02. Київ, 2020. 443с.
21. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2022 рік. URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/sites/default/files/inline/files/zvit_pro_vykonannya_ugody_pro_asociaciyu_za_2022_rik.pdf
22. Карбау Р. Міжнародна економіка / пер. з англ. Р. Косодія. Суми: Козацький вал, 2004. 652с.
23. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності. URL: https://pidru4niki.com/1249110353878/ekonomika/klasifikatsiya_harakteristika_subyektiv_poserednitskoyi_diyalnosti
24. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін. Міжнародна торгівля: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / за редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської. [4-те вид.] К.: Центр учбової літератури, 2010. 441 с.
25. Козак Ю.Г., Sporek T., Molendowski E., Gribincea A., Лебедева С.Н., Shengelia T., Логвінова Н.С., Kozak A., Притула Н.В., Оси-

- пов В.М., Aliabieva D., Кочевой М.М. Міжнародна торгівля: підруч. 5-те вид., перероб. та доповн. Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2021. 272с.
26. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 6-те вид.,стер. К.: Знання, 2006. 406 с.
 27. Копійка В.В. Європейський Союз: Досвід розширення і Україна: навч. посіб. К.: Юрид. Думка, 2005. 448с.
 28. Лазебник Л.Л. Міжнародна економіка: курс лекцій. Ірпінь: Академія ДПС, 2001. 219с.
 29. Максютенко І.Є. Нетарифне регулювання ЗЕД. URL: https://kvpubd.kiev.ua/wp-content/uploads/2022/08/kd_81_82_2810.pdf
 30. Міжнародний валютний фонд URL: <https://mof.gov.ua/uk/mvf>
 31. МВФ виділить Молдові \$27 млн в рамках механізмів ECF/EFF. URL: <http://www.fixygen.ua/news/20230110/mvf-vydelit-moldove.html>
 32. Митно-тарифне регулювання експортно-імпортних операцій. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/page9.html
 33. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. закладів вищої освіти / Т. В. Орехова, І. В. Хаджинов, М. В. Савченко та ін.; за заг. ред. Т.В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. 324 с
 34. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: практикум / [В.В. Козик, Л.А. Панкова, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак]. К.: Вікар, 2003. 368с.
 35. Міжнародна економіка: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / за ред. А.М. Поручника. К.: КНЕУ, 2004. 286с.
 36. Міжнародна економіка: підруч. / [А.П. Румянцева, Г.Н. Климко, Г.Н. Блешмудт та ін.]; за ред. А.П. Румянцева. К.: Знання-прес, 2003. 447с.
 37. Міжнародна економічна інтеграція: сутність та особливості. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19192/>
 38. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: монографія / [А.С. Філіпенко (кер.авт.кол.), В.С. Будкін, М.А. Дудченко та ін.]. К.: Знання України, 2004. 304с.

39. Міжнародний кредит: поняття, сутність, форми та види. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/bank/20033/>
40. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / за ред. Козака Ю.Г., Логвинової Н.С., Ковалевського В.В. Київ: ЦУЛ, 2007. 640с.
41. Міжнародні фінанси: навч. посіб. 5-те вид. перероб. та доповн. / за ред. Козака Ю.Г. Київ-Катовіце: ЦУЛ, 2014. 348с.
42. Міністерство фінансів України. Міжнародний валютний фонд. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mvf>
43. Міністерство фінансів України. Європейський банк реконструкції та розвитку. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ebrr>
44. На шляху до Європи. Український досвід євро регіонів / за ред. С. Максименка, І. Студеннікова. К.: Логос, 2000. 204с.
45. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі. URL: https://pidru4niki.com/15660212/ekonomika/netarifni_metodi_regulyuvannya_mizhnarodnoyi_torgivli
46. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підруч. К.: КНЕУ, 2003. 948с.
47. Одягайло В.М. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Знання, 2005. 397с.
48. Пазізіна К.В., Уніят А.В. Світова та європейська інтеграція: навч. посіб. Тернопіль. 2013. 260с.
49. Папп В.В. Ринок послуг як пріоритетний напрям розвитку економіки України та її регіонів. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/114994/06-Papp.pdf?sequence=1>
50. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Знання, 2008. 264с.
51. Перелік діючих Угод України про вільну торгівлю. URL: <https://ukrlegprom.org/ua/news/perelik-diyuchyh-ugod-ukrayiny-pro-vilnu-torgivlyu/>
52. Приховані методи зовнішньоекономічної політики. URL: <https://buklib.net/books/26912/>
53. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підруч. К.: Либідь, 2005. 720 с.
54. Розміри заробітної плати в Європі. URL: <https://migrant.biz.ua/dovidkova/emigracia/zarplata-v-ievropi.html>

55. Рокача В.В. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Таксон, 2000. 320 с.
56. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. К.: ЦУЛ, 2008. 256с.
57. Румянцев А.А., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 112с.
58. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: підруч. для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. Тернопіль: Економічна думка, 2002. 504с.
59. Савельєв Є.В. Європейська інтеграція і маркетинг: наукові нариси / Тернопіль: Карт – бланк, 2003. 482с.
60. Савлук М.І., Мороз А.М., Пудовкіна М.Ф. та ін. Гроші та кредит: підруч. / за заг. Ред. М.І. Савлука. 3-тє вид., перероб. і доповн. К.: КНЕУ, 2002. 598 с.
61. Світова економіка: підруч. / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. 2-ге вид., стереотип. К.: Либідь, 2001. 582с.
62. Світова економіка: підруч. / [А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.]. К.: Либідь, 2002. 583с.
63. Світова економіка: підруч. / А.С. Філіпенко та ін. К.: Либідь, 2007. 640 с.
64. Світова економіка: навч. посіб. / за ред. Козака Ю.Г. К.: ЦНЛ, 2010. 328 с.
65. Світова економіка: підручник/ за редакцією А. П. Голікова, О.А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 349 с.
66. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Кондор, 2008. 380 с.
67. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями в умовах інтеграції у світовий економічний простір. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5595>
68. Стрельцов В.Ю. Європейська економічна інтеграція: навч. посіб. / за заг. ред. М. Бойцуна, Я. Мудрого, О. Рудика. Харків.: ХарPI НАДУ «Магістр», 2009. 148с.
69. Сутність і форми міжнародного руху капіталу. URL: <https://buklib.net/books/25857/>

70. США, Мексика і Канада підписали нову угоду про зону вільної торгівлі. URL: <https://hromadske.ua/posts/ssha-meksika-i-kanada-pidpisali-novu-ugodu-pro-zonu-vilnoyi-torgivli-chomu-ce-vazhливо>
71. Тоді Ф. Нарис історії Європейського Союзу / [пер. з англ. М. Марченко]. К.: К.І.С., 2001. 135с.
72. Тридцять років незалежності України. Економічні підсумки. Український інститут майбутнього. 2021. 61с.
73. Україна в 2022 році експортувала майже 100 млн тонн товарів. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=1487b1f5-eeb7-4946-b9c8-3370f20568a2&title=UkrainaV2022-RotsiEksportovala>
74. Філіпенко А.С. МЕВ: історія: підруч. К.: Либідь, 2006. 392с.
75. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія, Теорія, Політика: підруч. К.: Либідь, 2019. 960с.
76. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні субсидії, експортні кредити, спеціальні імпорتنі процедури. URL: https://pidru4niki.com/1028070253850/ekonomika/finansovi_zasobi_netarifnogo_regulyuvannya_ekспортni_subsidiyi_ekспортni_krediti_spetsialni_importni_pr
77. Циганкова Т.М., Гордеєва Т.Ф. Міжнародні організації: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001. 340с.
78. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001. 488с.
79. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підруч. / за ред. І.М. Школи. 2-ге вид., перероб. і доповн. Чернівці: Книги – XXI, 2007. 544с.
80. Які країни співпрацюють із МВФ. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/05/19/infografika/finansy/yaki-krayiny-spivpracyuyut-mvf>
81. Caribbean Community and Common Market (CARICOM) Definition. URL: <https://www.investopedia.com/terms/c/caribbean-community-and-common-market-caricom.asp>
82. Central American Common Market. URL: <https://www.britannica.com/topic/Central-American-Common-Market>
83. Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA). URL: <https://www.comesa.int/>
84. Economic Community of Central African States (ECCAS). URL: <https://au.int/en/recs/eccas>

85. Economic Community of West African States (ECOWAS). URL: <https://ecowas.int/about-ecowas/>
86. Economies of Scale: What Are They and How Are They Used? URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/economiesofscale.asp#>
87. European Customs Union. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/european-customsunion.asp#:~:text=As%20of%202022%2C%20the%20member,%2C%20Romania%2C%20Slovakia%2C%20Slovenia%2C>
88. Exchange Rates: What They Are, How They Work, Why They Fluctuate. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/exchangerate.asp>
89. Financial Performance Summary IFC. URL: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/544401c1-75fc-439e-a33d75b19271c496/IFC-AR21-Financial-Performance>
90. Foreign Economic Relations Development in the Modern World Economic System/Edited by: Yuriy G. Kozak, Jacek Szoltycek, Teimuraz Shengelia. Kiev: Osvita Ukrainy, 2010.
91. Global Innovation Report 2020. URL: https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4515&gclid=CjwKCAiAjPyfBhBMEiwAB2CCIjtaNMI5iUHtDThrF0jJVX4s0KiGnkxTh7T8Ya4O9GRqnpDHnIEDRoC5gsQAvD_BwE
92. Global innovation index 2020. URL: https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII_2020_KeyFind_English_web.pdf
93. Official Website of the International Trade Administration. URL: <https://www.trade.gov/usmca-vsnafta>
94. Information Statement. International Bank for Reconstruction and Development. URL: <http://treasury.worldbank.org/cmd/pdf/InformationStatement.pdf>
95. International trade: training manual. Edited by Yuriy Kozak, Temur Shengelia – Tbilisi : Publishing House «Universal», 2016.
96. International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/>
97. International Finance Organizations. URL: <http://guides.library.harvard.edu/c.php?g=309904&p=2070124>
98. International labour organization. URL: <https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang--en/index.htm>

99. International organization of migration. URL: <https://www.iom.int/who-we-are>
100. Investment Policy Hub. Law of Ukraine on the Regime of Foreign Investments. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-laws/laws/253/ukraine-law-on-the-regime-of-foreign-investments>
101. Kozak Y., Smyczek S . Models of protection consumers on financial services market – European perspective / Modern marketing for profit and non-profit organizations. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2013.
102. Largest Stock Exchanges in the World. URL:<https://scripbox.com/pf/largest-stock-exchanges-in-the-world/>
103. Latin American Integration Association international organization. URL: <https://www.britannica.com/topic/Latin-American-Integration-Association>
104. Mercosur: South America’s Fractious Trade Bloc. URL:<https://www.cfr.org/backgroundmercosur-south-americas-fractious-trade-bloc#chapter-title-0-3>
105. NAFTA at a Glance. North American Free Trade Agreement. URL: http://www.naftanow.org/facts/default_en.asp
106. Regional Trade Agreement Database. URL: <https://rtais.wto.org/UI/CRShowRTAID Card.aspx>
107. South Asian Association for Regional Cooperation. URL:<https://www.saarc-sec.org/index.php/about-saarc/about-saarc>
108. Southern African Customs Union (SACU). URL: <https://ustr.gov/countries-regions/africa/regional-economic-communities-rec/southern-african-customs-union-sacu>
109. The European Union. What it is and what it does. URL:https://op.europa.eu/webpub/com/eu-what-it-is/en/#chapter2_2
110. The European Free Trade Association. URL: <https://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association>
111. The European Monetary Cooperation Fund (1973-93). URL:https://www.ecb.europa.eu/ecb/access_to_documents/archives/emcf/html/index.en.html
112. The General Agreement on Trade in Services (GATS). URL: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/general-agreement-trade-services-gats#toc_0

113. The World bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/09/30/world-bank-mobilizes-additional-530-million-in-support-to-ukraine>
114. The Andean Group and the Andean Community of Nations. URL: <https://www.britannica.com/topic/international-trade/The-Andean-Group-and-the-Andean-Community-of-Nations>
115. The Association of South East Asia and the Association of Southeast Asian Nations. URL: <https://www.britannica.com/topic/international-trade/The-Andean-Group-and-the-Andean-Community-of-Nations>
116. The African Union. URL: <https://au.int/en/overview>
117. The EBRD in Ukraine. URL: <https://www.ebrd.com/ukraine.html>
118. The history in general of international financial institutions. URL: <http://www.hartford-hwp.com/archives/25/index-bd.html>
119. TRIPS–Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/trips_e.htm
120. West African Economic and Monetary Union. URL: <http://www.ue-moa.int/en>
121. What are the benefits of the euro? URL: https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/euro/benefits_en#:~:text=the%20euro%20makes%20it%20easier,influence%20in%20the%20global%20economy
122. World Bank Mobilizes Additional \$530 Million in Support to Ukraine. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/09/30/world-bank-mobilizes-additional-530-million-in-support-to-ukraine>
123. World migration report 2022. URL: <https://publications.iom.int/system/files/pdf/WMR-2022.pdf>
124. WTO Annual Report 2022. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/anrep22_e.htm
125. World Bank Annual Report 2020. URL: <file:///C:/Users/VS/Downloads/9781464816192.pdf>
126. World Bank criticised over climate crisis spending. URL: <https://www.theguardian.com/environment/2022/oct/03/world-bank-criticised-over-climate-crisis-spending>
127. World Bank Group – Ukraine Partnership: Country Program Snapshot April. K.: World Bank Group, 2022
128. World Development Report 2022. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2022>

129. What we do EBRD. URL: <https://www.ebrd.com/what-we-do/sectors-and-topics/financial-institutions/data.html>
130. Worldwide Immigration Trends Report. URL: https://www.fragomen.com/trending/worldwide-immigration-trends-reports/index.html?gclid=CjwKCAiAmJGgBhAZEiwA1JZolpLPDC6wpDOG5sRrYRNnGWkZ0UuHJkufLnH713ujpvWQsYOerArlNhoCbw4QAvD_BwEWorld

Навчальне видання

**Кушнір Наталія Олексіївна
Заяць Олена Іванівна**

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Літературне редагування та коректура укладачів
Комп'ютерна верстка Мирослави Токар
Дизайн обкладинки Ольги Росоляник

Підписано до друку 14.06.2023.
Формат 70×100/16. Папір офсетний.
Друк цифровий. Умовн. друк. арк. 27,67.
Тираж 100 прим. Зам. № 1602.

Видано та віддруковано в ТОВ “Поліграфцентр “Ліра”:
88000, м. Ужгород, вул. Митрака, 25

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ЗТ №24 від 7 листопада 2005 року.

Кушнір Н.О., Заяць О.І.

К-96 Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Ужгород: Поліграфцентр «Ліра», 2023. – 360 с.

ISBN 978-617-596-349-4

Навчальний посібник відповідає освітньо-професійній програмі навчальної дисципліни «Міжнародні економічні відносини». У навчальному посібнику розглянуто зміст, структуру, специфіку і тенденції розвитку міжнародних економічних відносин. Особливу увагу приділено міжнародному поділу праці, аналізу форм міжнародних економічних відносин, зокрема міжнародній та регіональній економічній інтеграції тощо.

Навчальний посібник містить таблиці, рисунки, необхідні статистичні дані, які дають змогу більш наочно розкрити динаміку розвитку міжнародних економічних відносин. У кінці кожної теми запропоновано практикум для перевірки знань студентів.

Книга буде корисною студентам, аспірантам, викладачам, науковцям економічних спеціальностей та всім економістам-міжнародникам.

УДК 339 (076)