

**Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет**

Є. В. САВЕЛЬЄВ, І. Я. ЗВАРИЧ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Підручник

**Тернопіль
ТНЕУ
2018**

УДК 339.9 (075.8)
С 12

Автори:

Савельєв Євген Васильович, д. е. н., проф. (вступ, розд. 4, 5, 10, 11, 12, 13);

Зварич Ірина Ярославівна, к. е. н., доц. (вступ, розд. 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9)

Рецензенти:

Поручник Анатолій Михайлович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, директор Центру магістерської підготовки Київського національного економічного університету;

Петкова Леся Омелянівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу Черкаського державного технологічного університету;

Шталь Тетяна Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

*Допущено Міністерством освіти і науки України
як підручник для бакалаврів з галузі знань 05
«соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «економіка»*

С 12 Міжнародна економіка : підруч. [для бакалаврів спеціальності «економіка»] / Є. В. Савельєв, І. Я. Зварич. – [вид. 4-те, переробл. та допов.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 424 с.

ISBN 978-966-654-505-6

Підручник «Міжнародна економіка» становить науковий інтерес як з наукової, так і з практичної точки зору, і є вагомим внеском у вирішення важливого завдання – формування цілісного комплексного бачення та розуміння економічних процесів зі знанням англійської мови. Зокрема, поданий глосарій англійською мовою дасть змогу студентам чітко розмежовувати дефініції з економіки, а стислий виклад основного матеріалу, в тому числі англійською мовою, – оволодіти необхідною термінологією.

Підручник доцільно використовувати в процесі навчання студентам вищих навчальних закладів у галузі знань «соціальні та поведінкові науки», зокрема за спеціальністю «економіка», а також усім, хто цікавиться питаннями міжнародної економіки.

УДК 339.9 (075.8)

ISBN 978-966-654-505-6

© Савельєв Є. В., Зварич І. Я., 2018

© ТНЕУ, 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І ЗМІСТ КУРСУ МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА.	9
1. <i>Зміст курсу «Міжнародна економіка».</i>	9
2. <i>Сутність та структура міжнародної економічної системи.</i>	12
3. <i>Система світового господарства, його елементи.....</i>	15
4. <i>Міжнародний розподіл факторів виробництва, їх мобільність. ...</i>	16
5. <i>Поняття інтернаціоналізації господарського життя.....</i>	19
ТЕМА 2. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ.	21
1. <i>Суть та види міжнародної економічної діяльності.</i>	21
2. <i>Середовище міжнародних економічних відносин, його особливості.....</i>	22
3. <i>Класифікація країн у міжнародній економіці.</i>	26
ТЕМА 3. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ.	45
1. <i>Міжнародна торгівля товарами.</i>	45
2. <i>Основні види торговельних операцій.</i>	51
3. <i>Міжнародна торгівля послугами: суть та форми.</i>	66
ТЕМА 4. ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.	103
1. <i>Торгівля та її умови.</i>	103
2. <i>Загальнотеоретичні концепції порівняльних переваг.....</i>	105
3. <i>Моделі абсолютних цінових переваг.....</i>	113
4. <i>Відповідність між бажаннями обміну як умова торгівлі та використання валютного курсу в економічній політиці. ..</i>	117
5. <i>Умова торгівлі і обмінний курс.....</i>	118
6. <i>Теорія зовнішньої торгівлі та розташування.....</i>	124
7. <i>Теорема Д. Рікардо про порівняльні переваги.....</i>	124
8. <i>Фактори, що визначають порівняльні цінові переваги.....</i>	137
9. <i>Умови торгівлі при різних співвідношеннях попиту.....</i>	142
10. <i>Умови торгівлі при різних рівнях продуктивності.</i>	145

ТЕМА 5. УМОВИ ДЛЯ ТОРГІВЛІ ПРИ НЕОДНАКОВІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ФАКТОРАМИ ВИРОБНИЦТВА.....	151
1. Модель Гекшера – Оліна або теорія факторних пропорцій – постановка питання.	151
2. Припущення до теоретичного аналізу.....	154
3. Вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою показників їх відносних обсягів.....	156
4. Вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою співвідношення цін на них.....	159
5. Взаємозалежність між ціновим співвідношенням на товари та фактори виробництва.	160
6. Теорема Гекшера – Оліна.....	165
7. Обернена факторомісткість.....	167
Додаток. Зв'язок між відносною ціною на товари і співвідношенням цін на фактори виробництва.	169
ТЕМА 6. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК.	171
1. Світовий фінансовий ринок: суть та структура.	171
2. Міжнародний ринок боргових зобов'язань.....	177
3. Міжнародний ринок фінансових деривативів.....	179
ТЕМА 7. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ І ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ.	181
1. Суть та форми міжнародного руху капіталу.	181
2. Динаміка руху капіталів: особливості та сучасні тенденції.	186
3. Прямі іноземні інвестиції: суть, мотиви здійснення, оцінювання ефективності.	187
4. Портфельні іноземні інвестиції.	189
ТЕМА 8. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ.	195
1. Сутність і форми міжнародного кредиту.	195
2. Інструменти міжнародного кредитування.....	201
3. Оцінювання обсягів міжнародного кредитування.....	203
4. Показники заборгованості країн. Проблеми зовнішньої заборгованості. Інструменти управління зовнішнім боргом країн.	207

ТЕМА 9. СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ.	213
1. Основні світові ринки робочої сили.	213
2. Тенденції розвитку міжнародного ринку робочої сили.	214
3. Суть та види міжнародної міграції робочої сили.	216
4. Економічні ефекти міжнародної трудової міграції.	219
5. Регулювання міграційних процесів.	226
6. Відплив інтелекту: причини та наслідки.	233
ТЕМА 10. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА.	241
1. Суть міжнародних валютних відносин.	241
2. Види валютних систем.	244
3. Еволюція валютної системи.	247
4. Валютні курси.	250
5. Котирування валют.	254
6. Конвертованість валют.	254
7. Валютні ринки та валютні операції.	257
ТЕМА 11. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС І ФАКТОРИ, ЩО ЙОГО ВИЗНАЧАЮТЬ.	283
1. Зміст платіжного балансу і принципи його розрахунку.	283
2. Складові частини платіжного балансу.	287
3. Економічна тотожність сальдо балансу поточних операцій і сальдо балансу руху капіталів.	291
4. Формальне вирівнювання платіжного балансу.	293
5. Матеріальне вирівнювання платіжного балансу.	295
6. Вирівнювання платіжного балансу як мета економічної політики.	295
7. Механізм сальдування і рівновага.	297
8. Визначальні фактори сальдо платіжного балансу.	298
ТЕМА 12. ГЛОБАЛЬНІ ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ.	301
1. Загальнотеоретична схема еволюції цивілізацій.	301
2. Глобальний ландшафт світової цивілізації.	313
3. Цивілізаційні особливості європейських країн, що розвиваються.	320
4. Зіткнення та діалог цивілізацій.	322

ТЕМА 13. СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ ТА УКРАЇНА	325
1. <i>Рушійні сили формування нового світового економічного порядку у ХХІ ст.</i>	<i>325</i>
2. <i>Формування єдиної глобальної економічної цивілізації.....</i>	<i>345</i>
3. <i>Україна в системі формування нового світового економічного порядку.</i>	<i>349</i>
4. <i>Концепція національних інтересів у системі забезпечення безпеки країни.....</i>	<i>360</i>
GLOSSARY	369
ЛІТЕРАТУРА.....	405
ДОДАТКИ	409

ВСТУП

Підручник «Міжнародна економіка» орієнтований на підготовку студентів галузі знань «соціальні та поведінкові науки» спеціальності «економіка», з акцентом на освітню програму «Міжнародна економіка».

Підручник складається зі вступу і тринадцяти тем, в яких відповідно до державних стандартів розглядаються основні здобутки науки міжнародної економіки. Розділи підручника присвячені предмету і змісту міжнародної економіки як науки; міжнародній економічній діяльності; світовому ринку товарів і послуг; теоріям міжнародної торгівлі; умовам для торгівлі при неоднаковій забезпеченості факторами виробництва; світовому фінансовому ринку; міжнародному руху інвестиційного капіталу і виробничій діяльності; міжнародному кредиту; світовому ринку праці та міжнародним міграційним процесам; світовій валютній системі; платіжному балансу та макроекономічній рівновазі; новому світовому економічному порядку; глобальним цивілізаційним процесам у системі світового економічного порядку; альтернативам вибору пріоритетів структурних зрушень економіки України, орієнтованих на світовий ринок.

Яку мету ставили перед собою автори підручника?

Які його є «positive advantages»?

Яка візія підручника та «final results»?

Широка візуалізація матеріалу у поєднанні із поданням основних дефініцій англійською мовою розширюють спектр сприйняття інформації. Така адаптація матеріалу є «must have» у сучасному глобалізованому, швидкісному, мобільному світі. Зараз не актуально розмежовувати знання українською та англійською мовами – ми повинні думати так!

Отже, при формуванні «skills» економістів-міжнародників підручник допомагає отримати базові знання, ознайомлює із початковою термінологією з розширеним поясненням. Студентам пропонується «точкова» подача інформації, що закладає базові підвалини для подальшого розширення знань.

Із пришвидшенням сучасних глобалізаційних процесів в умовах дуальності, асиметрії, дисбалансів, інтеграції та дезінтеграції вивчення дисципліни «Міжнародна економіка» набуває гострої необхідності. Динамічність світових процесів потребує постійного оновлення інформації, вивчення сучасних підходів до оцінювання економічних процесів, використовуючи при цьому іноземну мову.

Метою вивчення цієї дисципліни є формування у студентів системи теоретичних знань у сфері міжнародної торгівлі, міжнародних фінансів, між-

народної міграції робочої сили, наукових основ нового світового економічного порядку, світоцивілізаційного сприйняття.

Підручник «Міжнародна економіка» становить науковий інтерес як з наукової, так із практичної точки зору, і є важливим внеском у вирішенні важливого завдання – формування цілісного комплексного бачення та розуміння економічних процесів зі знаннями англійської мови, зокрема поданий глосарій англійською мовою дасть змогу студентам чітко розмежовувати дефініції з економіки.

Підручник підготовлений відповідно до навчального плану, робочої програми з дисципліни «Міжнародна економіка» для студентів спеціальності «економіка».

ТЕМА 1

ПРЕДМЕТ І ЗМІСТ КУРСУ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

1. *Зміст курсу «Міжнародна економіка».*
 2. *Сутність та структура міжнародної економічної системи.*
 3. *Система світового господарства, його елементи.*
 4. *Міжнародний розподіл факторів виробництва, їх мобільність.*
 5. *Поняття інтернаціоналізації господарського життя.*
-
-

1. Зміст курсу «Міжнародна економіка»

What is International Economics?

International economics deals with the economic activities of various countries and their consequences. In other words, international economics is a field concerned with economic interactions of countries and effect of international issues on the world economic activity. It studies economic and political issues related to international trade and finance.

International economics refers to a study of international forces that influence the domestic conditions of an economy and shape the economic relationship between countries. In other words, it studies the economic interdependence between countries and its effects on economy.

1. Що вивчає зовнішня торгівля?

Це питання націлене на ті переваги, які отримує індивідуум однієї країни, торгуючи з економічними суб'єктами іншої країни. Одночасно постає запитання, які вигоди від зовнішньої торгівлі мають держава зокрема і світ загалом. Чи може завдяки міжнародній торгівлі зрости добробут окремого індивідуума, країни або світу?

International economics is concerned with the effects upon economic activity from international differences in productive resources and consumer preferences and the international institutions that affect them. It seeks to explain the patterns and consequences of transactions and interactions between the inhabitants of different countries, including trade, investment and migration.

International trade studies goods-and-services flows across international boundaries from supply-and-demand factors, economic integration, international factor movements, and policy variables such as tariff rates and trade quotas.

International finance studies the flow of capital across international financial markets, and the effects of these movements on exchange rates.

International monetary economics and international macroeconomics study flows of money across countries and the resulting effects on their economies as a whole.

International political economy, a sub-category of international relations, studies issues and impacts from for example international conflicts, international negotiations, and international sanctions; national security and economic nationalism; and international agreements and observance.

2. Як можна пояснити існування міжнародного поділу праці?

У рамках відповіді на дане запитання необхідно з'ясувати, за яких умов виникає обмін товарами між окремими народними господарствами, тобто за яких умов країни займаються торгівлею; яка країна у виробництві певного товару має перевагу; що можна сказати про напрямки і обсяги торгівлі та які процеси пристосування у деяких основних змінних відбуваються в результаті впровадження торгівлі (реальне розміщення факторів, розподіл доходу). Однак міжнародний поділ праці стосується не лише торгових потоків, а й мобільності факторів і розташування домашніх господарств та підприємств. Таким чином, теорія зовнішньої торгівлі є також теорією місцезнаходження.

3. Які фактори впливають на ситуацію з платіжним балансом країни?

Збалансований платіжний баланс – важливе завдання економічної політики. Які фактори визначають ситуацію з платіжним балансом, як змінюється вона зі зміною, наприклад, рівня цін за кордоном і завдяки яким інструментам економічна політика може забезпечити збалансування платіжного балансу?

4. Які механізми допомагають збалансувати платіжний баланс?

Як механізми збалансування платіжного балансу можна назвати відносні зміни цін, зміни вартості грошової маси через зворотну дію сальдо на грошову масу, зміни в доходах і рух капіталів. Дані механізми функціонують по-різному. Залежно від того йдеться про систему фіксованих чи плаваючих обмінних курсів. Плаваючі валютні курси можуть сприяти збалансуванню платіжного балансу?

5. Як впливають зовнішньоторговельні зв'язки на стабільність усередині країни?

У відкритій економіці на рівень цін і зайнятість впливає також розвиток в інших країнах. Виникає проблема конфлікту цілей між внутріш-

ньою стабільністю і вирівнюванням платіжного балансу. Чи впливають зовнішньоторговельні зв'язки на дієвість стабілізаційного інструментарію? Як імпортують інфляцію у відкриту економіку? Чи вплинула далекосхідна криза на економічні процеси і стан економіки в Україні? Якого впливу ззовні зазнає ситуація у сфері зайнятості у відкритій економіці? Яка функція відведена плаваючим валютним курсам при відмежуванні від зовнішнього світу?

6. Які «правила гри» слід розробити для світового господарства?

На обмін товарами, рішення щодо місцезнаходження, рух факторів та монетарні процеси і їхню дію впливають задані інституціональні умови. Як повинен виглядати світовий економічний порядок? Які інституціональні правила, тобто які порядкові рамки мають регулювати міжнародний поділ праці? Які риси повинна мати світова валютна система?

International economists study questions such as «Do floating exchange rates cause financial instability?» and «Does globalization lead to an erosion of labor standards?». Needless to say, international economists deal with some of the more controversial topics in economics.

*After the world economy developed at a turn of the **XIX-XX centuries**, it underwent considerable changes. In the course of evolution of modern world economy allocate some stages:*

*The **end of XIX – before World War I**. It is a stage of strengthening of openness of world economy. The raw orientation of world trade prevailed. However, the export share constantly grew;*

*The period **between the First and Second world wars**. It was characterized by the instability and crises accompanying development of world economy. The tendency to an autarchy of national farms and protectionism, and also to decrease in a role of export amplified;*

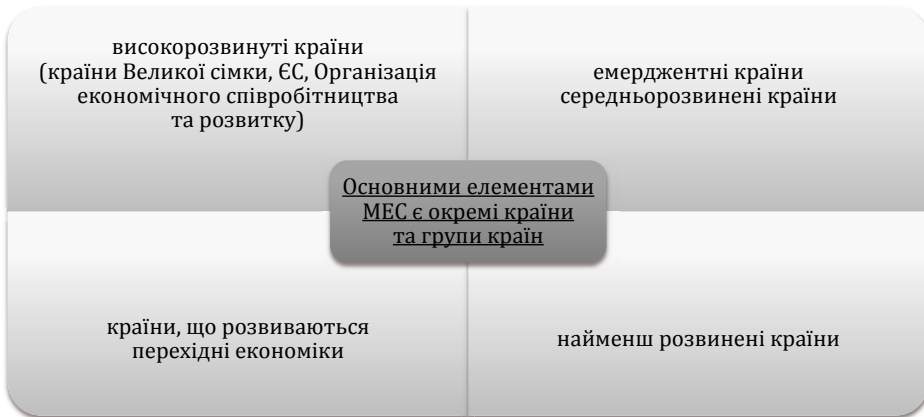
*Period of the **1950-70th years of the XX century**. The stage is characterized by emergence of integration groups (the EU, SEV), there is a transnationalization process, active movement of technologies, enterprise abilities and the capital, the world market of the loan capital was restored. The socialist and developing states began to apply for a special role in the world economy.*

*The period – **the 1980-90th**. The developed countries pass into an era of post-industrialization, many developing countries overcome economic lag (China and NISY), a former communist block passes to market economy.*

*The **end of XX – the beginning of the XXI century** – the present stage of formation of the world economy. It is distinguished by the increased extent of development of geographical space, formation of the international productive forces, strengthening of economic interaction and interdependence. The introduction of the world economy in a new stage of development is followed by enhancing cooperation between the countries in the economic sphere.*

2. Сутність та структура міжнародної економічної системи

Міжнародна економічна система (МЕС) – це сукупність елементів світової економіки, у процесі взаємодії яких виникають інтегративні якості, характеристики, закономірності функціонування цієї системи.



Relations as an academic discipline are:

- fundamental disciplines by value, resulting in justification of patterns and trends in the world economy and international economic relations .
- it has an ideological basis, the essence of which is to identify the integrity and interdependence of national development, the formation of modern economic thinking in young people.
- generates specialized knowledge, which are expressed in the assimilation of the theoretical foundations of perception and learning sciences professional orientation in economic activity .
- generates professional skills and the ability to monitor and assess the capacity of modern forms and trends in the world economy and international economic relations.

Основними **елементами** МЕС є окремі країни, групи країн. Можна поділити МЕС на такі групи, як високорозвинуті країни (країни Великої сімки, Європейського Союзу, Організація економічного співробітництва та розвитку), емерджентні країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою, найменш розвинені країни.

На сучасному етапі функції ядра глобальної економіки переходять до низки найрозвинутіших країн, які відрізняються розвинутим соціально-ринковим господарством; найбільшою вичерпністю джерел і

факторів індустріального розвитку; провідною роллю у світовій економіці, що дає змогу активно залучати до господарського обігу власні та чужі ресурси.

Крім того, МЕС складається із підсистеми різних міжнародних ринків і підсистем національних і міжнародних інститутів, які регулюють МЕС; підсистеми міжнародних економічних відносин.

1. Підсистеми різних міжнародних ринків:

1.1. Міжнародний товарний ринок

● **ринок споживчих товарів** за товарно-галузевою структурою об'єднує ринки продовольчих і непродовольчих товарів, ринок житла, ринок споруд невикористаного призначення;

● **ринок засобів виробництва** складається з ринків споруд виробничого призначення, засобів праці, сировини, корисних копалин, матеріалів, енергії й інших видів продукції виробничого призначення;

● **ринок послуг** охоплює ринки лізингових, транспортних, інжинірингових, страхових, туристичних, рекламних та інших послуг, а також ринок ліцензій і ноу-хау.

1.2. Міжнародний грошовий ринок утворює систему відносин з обміну іноземних валют і платіжних документів в іноземній валюті за вільними ринковими цінами.

1.3. Міжнародний 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.

2. Підсистеми національних і міжнародних учасників МЕС – учасники міжнародних економічних явищ і процесів, котрі здатні самостійно і активно діяти з метою реалізації своїх економічних інтересів.

Основними суб'єктами сучасної МЕС є: фізичні особи; юридичні особи; держави; транснаціональні корпорації; міжнародні організації.

3. Підсистеми (форми) міжнародних економічних відносин (МЕВ):

- 1) міжнародна торгівля;
- 2) міжнародний рух капіталу;
- 3) міжнародна міграція робочої сили;
- 4) міжнародний обмін технологіями;
- 5) міжнародні валютні відносини;
- 6) міжнародні кредитні відносини.

Діяльність підприємств у міжнародній сфері виявляється в:

- купівлі іноземних факторів виробництва;
- продажу виробленої продукції на міжнародному ринку;
- операціях на міжнародних фінансових ринках.

Специфічними суб'єктами МЕС є міжнародні підприємства:

- багатонаціональні корпорації (міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності);
- міжнародні спільні підприємства (об'єднують національних партнерів з різних країн в інвестуванні, управлінні підприємством, розподілі прибутків та ризиків).

Міжнародна торгівля проявляється в:

- експорті позикового і підприємницького капіталів;
- імпорті позикового і підприємницького капіталів.

Main forms of international economic relations are:

- World trade;
- Credit relations;
- Payment;
- Migration and export capital;
- International labor migration;
- International integration processes;
- Transnational corporations and financial institutions;
- International regulation;
- International financial institutions;
- Science, technical and industrial cooperation.

Етапи розвитку міжнародної економіки.

- *Перший етап* – міжнародні економічні відносини як зародок майбутніх міждержавних відносин у первісних суспільствах.
- *Другий етап* – зовнішньоекономічні відносини у стародавньому світі.
- *Третій етап* – зовнішньоекономічні відносини за часів феодалізму.
- *Четвертий етап* – міжнародні економічні відносини епохи відкриттів XI–XVII ст.
- *П'ятий етап* – міжнародні економічні відносини періоду промислової революції (XVIII–XIX ст.).
- *Шостий етап* – міжнародні економічні відносини епохи комп'ютерів, Інтернету (друга половина XX ст. – початок XXI ст.).

3. Система світового господарства (СГ), його елементи

Світове господарство відноситься до досить складних систем, які характеризуються множинністю елементів системи, ієрархічністю та структурністю.

Сучасні тенденції розвитку світового господарства:

- лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків країн – зняття бар'єрів на шляху переміщення капіталів, робочої сили, товарів між державами;
- активно проявляється тенденція до уніфікації та стандартизації в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя – ширше застосовуються єдині для усіх країн стандарти на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську і статистичну звітність (міжнародні економічні установи впроваджують єдині критерії макроекономічної політики, відбувається уніфікація вимог до податкової політики, до політики в галузі зайнятості тощо);



Рис. 1. Функціональні елементи сучасної системи світового господарства

■ розвиток процесу транснаціоналізації виробництва – економічна діяльність більше зосереджується в транснаціональних, багатонаціональних підприємствах, що багато в чому визначає напрямки міжнародного руху факторів виробництва, міжнародної торгівлі; впливає на економіку і політику окремих країн;

■ в системі управління світовою економікою поступово втрачається колишня роль ООН – її функції переходять до урядів країн «великої сімки»; крім того, управління світовим господарством починає концентруватися у тріаді: Світова організація торгівлі – Міжнародний валютний фонд – Світовий банк;

■ подалший розвиток процесу глобалізації господарського життя – на макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн до економічної активності поза своїми межами; на мікроекономічному рівні глобалізацією розуміються розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку, зокрема для використання переваг великомасштабного спеціалізованого виробництва.

Процеси лібералізації, відкриття національних економік приводять до:

- зменшення частки промисловості у ВВП та зростання частки третинного сектору з поступовим перетіканням трудових ресурсів у сферу послуг (США – 79,2% (76,8%), виробництво – 19,6% (22,6%), с.-г. – 1,2% (0,6%); КНР – 40,2% (32%), 49,2% (25%), 10,6% (43%));

- зменшення циклів на фінансових ринках, за якого компанії віддають перевагу злиттям та поглинанням, викупу власних акцій та інвестиціям у ринок нерухомості, що не приводить до створення нових робочих місць, викликає залежність країн від зовнішніх джерел фінансування, короткострокові періоди перевищення витрат домогосподарств над доходами;

- зміни в напрямках та структурі міграційних потоків, викликані старінням одних націй та надлишковою робочою силою в інших регіонах;

- руйнування міфу про саморегулятивну ринкову систему;

- зміна становища та розподілу ролей у сім'ї та протидія використанню праці дітей;

- зміна ролі профспілок, зростання частки неформальної праці, руйнування механізмів соціального захисту та пенсійного забезпечення;

- фактична монополіарність світу (за Ф. Фукуямою – «кінець історії»);

- поява нових лідерів.

4. Міжнародний розподіл факторів виробництва, їх мобільність

Світове господарство відрізняється від світового ринку тим, що воно проявляється не через міжнародний рух товарів, а через міжнародний рух (мобільність) факторів виробництва.

Ступінь міжнародної мобільності факторів виробництва залежить від функціонального типу, до якого відноситься кожний конкретний фактор.

Міжнародний поділ праці (МПП) – це найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості.

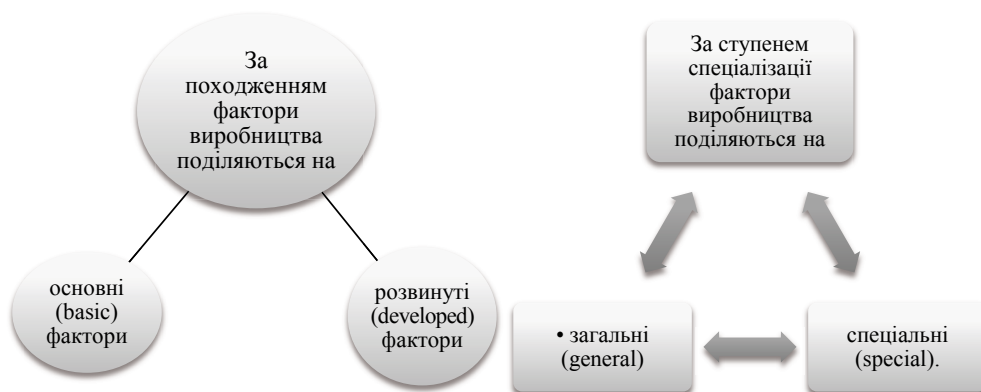


Рис. 2. Фактори виробництва

Таблиця 1

Міжнародна мобільність факторів виробництва

Типи факторів виробництва	Ступінь міжнародної мобільності	
	Високий	Низький
Основні		x
Розвинуті	x	
Загальні	x	
Спеціальні		x

У країнах, які широко використовують можливість брати участь у МПП, як правило, вищі темпи економічного розвитку. Яскравим прикладом є розвиток Японії, Німеччини, Гонконгу, Тайваню, Сінгапуру та Південної Кореї. І навпаки, в країнах, які не зуміли зайняти своє місце у МПП, – нижчі темпи розвитку або навіть спостерігається згортання виробництва.



Рис. 3. Чинники розвитку МПП

Раніше головну роль відігравали природно-географічні умови:

- клімат;
- природні ресурси;
- розміри території;
- чисельність населення;
- економіко-географічне розташування.

Довготривалі відмінності в розподілі природних багатств були основною причиною МПП.

Розвиток технічного прогресу призвів до зменшення значення природно-географічних умов, надавши можливість використати переваги науково-технічних досягнень, розвитку науки і техніки.

International division of labour is

the specialization of particular countries in distinct branches of production, whether this be in certain products, or in selected parts of the production process. The concept suggests that the spread of markets and production processes world-wide creates (as indeed this same process has done within particular economies) a growing differentiation of economic activity.

In economics, the new international division of labor (NIDL) is an outcome of globalization. The term was coined by theorists seeking to explain the spatial shift of manufacturing industries from advanced capitalist countries to developing countries – an ongoing geographic reorganization of production, which finds its origins in ideas about a global division of labor.

It is a spatial division of labor which occurs when the process of production is no longer confined to national economies. Under the «old» international division of labor, until around 1970, underdeveloped areas were incorporated into the world economy principally as suppliers of minerals and agricultural commodities. However, as developing economies are merged into the world economy, more production takes place in these economies.

Нова модель економічного розвитку набула таких характерних рис:

- переважаючий інтенсивний тип економічного зростання;
- нові галузі промисловості та швидко модернізовані діючі;
- скорочений виробничий цикл;
- розширена сфера послуг.

Значну роль почали відігравати також соціально-економічні умови.

На сучасному етапі вплив перших двох чинників на МПП вирівнявся, а відмінності в соціально-економічних умовах різних країн набувають вирішального значення.

Головним напрямком його розвитку стало розширення міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва.

Важливою передумовою розвитку МПП є міжнародний 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 більшою ефективністю, ніж іншій. Земля, праця, капітал, технологія є однаково важливими факторами для виробництва будь-якого товару.

5. Поняття інтернаціоналізації господарського життя

Для визначення рівня інтернаціоналізації господарського життя використовуються такі показники:

- експортна квота;
- імпортна квота;
- зовнішньоторговельна квота;
- вартісний обсяг експорту на душу населення;
- обсяг нагромаджених зарубіжних капіталовкладень у країні щодо ВВП;
- частка іноземного капіталу в щорічних інвестиціях країн та ін.

Інтернаціоналізація господарського життя проявляється в інтернаціоналізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу.

Інтернаціоналізація виробництва – формування інтернаціонального процесу виробництва (реалізація міжнародних програм створення складної техніки).

Проявляється в:

- ▶ зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів із різних країн;
- ▶ використанні у виробничому процесі іноземних факторів виробництва;
- ▶ розширенні виробництва за національні кордони (будівництво нового заводу в іншій країні)

Форми:

■ *Транснаціоналізація* – це міждержавна інтеграція, реалізована на рівні приватних фірм.

■ *Економічна інтеграція* – процес зближення окремих національних господарств на основі розвитку глибоких економічних стійких взаємозв'язків і поділу праці між країнами, взаємодія і взаємопроникнення їх відтворювальних структур на різних рівнях і в різних формах.

Firms go international:

- ▶ to enter new output markets
- ▶ to reduce costs and enhance competitiveness
- ▶ to exploit their own core competences in new markets
- ▶ to share risks over a larger market
- ▶ to take advantage of lower labour cost, lower taxation, cheaper natural resources
- ▶ (sometimes, because the domestic market is just too small for company growth)

Eventually, international firms may develop into:

- ◆ *Multinational corporations (MNC): a firm that carries out its value chains in more than one country. It is generally headquartered in one home country while it also operates in one or more host countries.*
- ◆ *Transnational corporations (TNC): a MNC that does not identify itself with any specific nation, but acquires truly international (i.e., not country-dependent) features and high local responsiveness.*

Internationalisation – the process through which a firm expands its business outside the national (domestic) market – is pursued because of several reasons:

- ◆ The rapid growth of Asian economies triggers a 'global shift' of traditional established patterns of international trade and FDI.
- ◆ Successful internationalisation calls for a careful entry strategy and capacity to cope with various issues.

Internationalisation of firms may be supported by various public and private organisations – including Chambers of Commerce Abroad.

Firms generally go international by exporting their products first, then by establishing sale representatives in the foreign countries, and then possibly setting up production facilities

How do firms go international?

Entry strategies into foreign markets include:

- **Merely exporting** a firm's products into a foreign market, possibly with the support of trade brokers
- **Licensing** a firm's production and marketing process, or asking for royalties to be paid for the use of firm's assets and resources
- **Franchising** a firm's business
- **Directly** undertaking production and selling in a foreign country through a 'multinational approach' by adapting to local markets through a 'global approach' by mass-marketing the same product
- **Strategic alliances and joint ventures** with foreign firms

What issues do international firms face?

Internationalisation strategy brings about some issues, for example:

- ◆ Managing cultural differences
- ◆ Facing risk of exchange rate fluctuation (e.g., €/US\$)
- ◆ Coping with unwelcoming host government policies

ТЕМА 2

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

1. *Суть та види міжнародної економічної діяльності.*
 2. *Середовище міжнародних економічних відносин, його особливості.*
 3. *Класифікація країн у міжнародній економіці.*
-
-

1. Суть та види міжнародної економічної діяльності

У сучасних умовах **основними формами МЕД** є:

1. Зовнішня і світова торгівля. Необхідність зростання світової торгівлі обумовлено рядом причин. *По-перше*, розвитком національних товарних виробництв і обміну, в тому числі зовнішньої торгівлі. *По-друге*, нерівномірністю розвитку окремих галузей суспільного виробництва. *По-третє*, властива країнам з ринковою економікою тенденція до постійного розширення виробництва в цілях отримання прибутку.

2. Кредитні відносини. У сфері МЄВ кредитні відносини виникають в трьох випадках: *по-перше*, в зв'язку з кредитуванням зовнішньої торгівлі; *по-друге*, в результаті руху позикового капіталу в рамках світового ринку; *по-третє*, в зв'язку з проведенням міжнародних розрахунків.

Кредитування зовнішньої торгівлі включає *кредитування експорту і кредитування імпорту*.

Кредитування експорту здійснюється: в формі купівельних внесків, які видаються експортерами тієї чи іншої країни іноземним виробникам у вигляді банківського кредитування як кредити під товари в країні експортера; у вигляді позик під товари, які знаходяться в середині країни та ін.

Кредитування імпорту здійснюється також за допомогою *комерційного і банківського кредиту*.

Комерційний кредит включає: кредит за відкритим рахунком; вексельний кредит; страхування; державні гарантії.

Банківський кредит щодо імпорту включає: акцептний кредит; акцептно-рамбурзний кредит; пряме банківське кредитування іноземних покупців; кредитні лінії; факторинг; лізинг; компенсаційні угоди.

3. Валютні та платіжно-розрахункові відносини. Це валютні відносини між різними країнами; валютні операції між різними учасниками ва-

лютного ринку; розвиток і регулювання національного валютного ринку, а також участь в операціях міжнародного валютного ринку.

4. Міграція і вивіз капіталу. Вивіз капіталу – це розміщення капіталу закордоном в цілях систематичного отримання додаткових прибутків за рахунок використання місцевих виробничих, матеріальних і трудових ресурсів.

Основною формою вивозу капіталу є вивіз функціонуючого позикового капіталу, який здійснюється у вигляді вкладень у промисловість, торгівлю, транспорт.

5. Міжнародна міграція робочої сили – це рух осіб найманої праці через державні кордони в пошуках роботи.

6. Міжнародні інтеграційні процеси. *Інтеграція:* міждержавне регулювання національних економік; формування регіонального господарського комплексу з структурою і пропорціями, які направлені на потреби деяких економік; зникнення національних бар'єрів щодо руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили; створення єдиного регіонального ринку.

7. Розвиток транснаціональних корпорацій і кредитно-фінансових інститутів.

8. Міждержавне регулювання МЕВ. Міждержавне регулювання, як правило – це зводиться до вироблення загальної політики між групою країн у різних сферах МЕВ: торгівлі, міграції капіталів і робочої сили, валютної політики, митних тарифів, інвестицій.

9. Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інститутів. Це, перш за все, відноситься до МВФ, МБРР, ЄБРР та ін. Головні напрями діяльності цих інститутів – представлення валютно-фінансової допомоги різним країнам у вигляді кредитів на стабілізацію економіки, вирівнювання платіжних балансів, реалізацію великих цільових проектів, регулювання грошово-кредитних і валютних систем.

10. Науково-технічне і виробниче співробітництво.

2. Середовище міжнародних економічних відносин, його особливості



Рис. 1. Схема зображення середовища МЕВ

Зовнішнє середовище:

- природно-географічне середовище;
- політико-правове середовище;

- економічне середовище;
- соціально-культурне середовище.

Геополітичне розташування країни – це:

- ▶ розташування відносно інших країн, регіонів, відносно транснаціональних шляхів (водних, сухопутних, повітряних);
- ▶ розташування на шляху чи на перетині різноманітних інтересів суб'єктів світового господарства.

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

До групи природно-географічних факторів і умов належать:

- 1) різниця у величині території країн, що співпрацюють;
- 2) різниця у чисельності населення;
- 3) географічне розташування;
- 4) нерівномірність кліматичних умов;
- 5) наявність або відсутність тих чи інших природних ресурсів;
- 6) наявність виходу до моря;
- 7) наявність судноплавних річок.

Економічне середовище формування МЕВ. Економічні регулятори МЕВ

До економічного середовища МЕВ належать такі фактори:

- 1) переважаючі відносини власності в країні;
- 2) механізм організації національних господарств, тобто сукупність форм, в яких здійснюється конкретне регулювання повсякденного економічного процесу;
- 3) виробничі та зовнішньоекономічні традиції країни;
- 4) економічний потенціал країни. Враховується не тільки наявність ресурсів, а й можливість їх ефективного використання, оптимальність розвитку народногосподарських структур і експортних потенціалів;
- 5) якісний рівень і диверсифікація розвитку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- 6) рівень розвитку засобів виробництва, техніки та технології, який характеризується:
 - 6.1) прискоренням темпів морального зносу обладнання та устаткування;
 - 6.2) технологічною диверсифікацією;
 - 6.3) сумісністю технологій;
- 7) міжнародна спеціалізація економічної діяльності країн;
- 8) рівень розвитку інфраструктури;
- 9) спорідненість економічних структур країн;

10) демографічна ситуація, яка характеризується загальним обсягом, структурою, перспективами зростання чисельності населення окремих країн;

11) рівень споживання населення, який визначається доходами, цінами, заощадженнями, доступністю одержання кредитів.

Політико-правове середовище. Особливості взаємодії політики і економіки в МЕВ

Політико-правове середовище впливає на МЕВ не так щодо умов і факторів їхнього існування, як щодо їхнього розвитку. Міжнародна політика є своєрідним механізмом задоволення або узгодження інтересів суб'єктів міжнародних відносин

До важливих політичних інтересів відносяться:

- володіння найновішою інформацією;
- найсучасніші технології;
- розвиток соціальної і культурної сфери;
- підняття загального престижу.

Помітну роль у розвитку міжнародного співробітництва відіграє політична стабільність країни – це невелика імовірність зміни її політичного статусу протягом тривалого часу у вигляді виникнення соціальних конфліктів (страйків) і політичних актів типу тероризму, путчів. **Політичний ризик передбачає можливість: політичної змови і політичного перевороту, конфіскації майна, націоналізації об'єктів приватної власності.**

Сукупність політико-правових факторів, які впливають на функціонування та ефективність участі країни загалом та окремих суб'єктів підприємницької діяльності в МПП, можна класифікувати за такими напрямками:

- 1) політико-правове середовище своєї країни;
- 2) політико-правове середовище країни-партнера;
- 3) законодавче регулювання, прийняте у світовому співтоваристві.

Політико-правове середовище своєї країни аналізується за такою схемою (рис. 2):



Рис. 2. Спрямованість політико-правового середовища МЕВ

Політико-правове середовище зарубіжної країни детально аналізується з метою запобігання або зниження ризиків на зарубіжних ринках. Виділяють такі групи ризиків (рис. 3):



Рис. 3. Ризики політико-правового середовища

Для оцінки рівня привабливості політико-правового середовища країни-партнера аналіз, аналогічний до відповідного аналізу щодо своєї країни, доповнюється додатковими напрямками дослідження:

- а) співвідношення політичних сил у країні;
- б) характер і ступінь впливу державних інституцій на економічні процеси;
- в) ступінь розвитку державного суверенітету;
- г) міжнародні позиції країни в ООН та на світовій арені загалом.

Третій напрям аналізу – **міжнародне політико-правове середовище.**

Воно складається з таких елементів:

а) міжнародна політика – сукупність методів і засобів, що впливають з інтересів усіх суб'єктів міжнародних відносин;

Відзначимо, що міжнародна політика має більший вплив на розвиток міжнародних економічних відносин, ніж внутрішня політика на розвиток національної економіки, оскільки національна економічна система у більшості країн складалася протягом тривалого часу і набула ознак самодостатності. Тому раптова зміна внутрішньої економічної політики не може відразу помітно змінити напрям її розвитку. Світове господарство склалося пізніше і знаходиться на стадії формування, тому помітно реагує на зміни міжнародної політики. Крім того, міжнародні економічні відносини функціонують на більш відповідальному рівні дотримання правових і договірних норм, порушення яких має значно помітніші та відчутніші наслідки.

б) міжнародні правові інституції - сукупність міжнародних правових органів: *конференцій, конгресів, нарад, комітетів, комісій, організацій*¹.

Соціально-культурне середовище і його значення в розвитку МEB

Узагальнено соціально-культурне середовище можна звести до факторів, які впливають з поведінки людини, що є *єдністю фізіологічної² та соціальної поведінок*.

Соціальна поведінка людини – це поведінка індивідуума, яка причинно зумовлена його характером, що склався, під впливом його соціального статусу протягом певного проміжку часу. **Соціальна поведінка людини залежить від таких основних соціальних засад, як стать, вік, сімейний стан, каста, раса, етнос, національність; професія, ідеологія, релігія.** Поєднання таких засад у різних комбінаціях зумовлює виникнення різноманітності соціальних статусів людей і їх запитів.

Соціально-культурне середовище аналізується, як правило, за такими напрямками:

- мова;
- релігія;
- ідеологія;
- особливості історичного розвитку;
- національні традиції, інші культурні цінності;
- норми поведінки в бізнесі, діловій етиці та менеджменті;
- соціальні інститути.

Основні характеристики соціально-культурного середовища:

- 1) *розвиток форм мотивації до праці;*
- 2) *мовні (вербальні) та немовні (колір, дистанція, час, імідж) комунікації;*
- 3) *морально-етичні норми поведінки людини;*
- 4) *культура (пануюча в суспільстві система моральних цінностей, звичаїв, традицій, що розділяються усіма або абсолютною більшістю суспільства);*
- 5) *менталітет і особливості уподобань суб'єктів МEB*

3. Класифікація країн у міжнародній економіці

Розвинені країни – країни з найбільшим розвитком економіки, в яких домінує *третинний і четвертинний сектори*. Цей рівень економічного розвитку характеризується високим прибутком на душу населення і максимальним індексом розвитку людського потенціалу (ІРАП). Країни з максимальним

¹ *Міжнародні конференції, конгреси, наради* виробляють норми в певних напрямках розвитку міжнародних відносин, скликаються рідко, інколи періодично;

міжнародні комітети та комісії – це постійно діючі інститути, завданням яких є втілення в життя намірів, ухвалених на міжнародних нарадах, конференціях, конгресах, а також підрозділи організацій;

міжнародні організації – це стійкі, міцно зорганізовані інститути зі своїми органами управління, що діють на основі чітко визначених статутних засад, мають класифікацію (рівень створення, рід діяльності, рівні представництва).

² *Основу фізіології людської поведінки складають відчуття голоду, смаку, запаху, звуку і його тембру, світла і його відтінків, спектра кольорів, дотику, холоду чи тепла. Переваги тих чи інших чуттєвих особливостей у великих групах людей (населення регіону, нації, народності) зумовлюють виникнення певних потреб цих людей, що відповідно впливає на їх запити і в результаті відображається на їх зовнішньоекономічних відносинах.*

валовим внутрішнім продуктом (ВВП) на душу населення часто відповідають критеріям розвинених країн, проте, засновуючись тільки на цьому показнику, виникають деякі аномалії, тому цей фактор не використовується самостійно.

До *розвинутих країн* ООН відносять приблизно 60 держав Європи, Азії, Північної Америки, Африки, Австралії та Океанії.

Група країн цього типу налічує близько двох десятків держав, у них проживає 15% населення планети. Ці країни володіють величезними фінансовими ресурсами і на їх частку припадає 9/10 іноземних інвестицій, тобто довгострокових вкладень капіталу безпосередньо у підприємства промисловості, сільського господарства, торгівлі та інших галузей господарства зарубіжних країн. Саме економічно розвинуті країни є членами Організації економічного співтовариства і розвитку (ОЕСР) і так званого Паризького клубу, що контролює світовий фінансовий ринок.

До решти країн цього типу належать *малі промислово розвинуті країни* Європи: Нідерланди, Бельгія, Швеція, Швейцарія, Фінляндія, Норвегія, Данія, Австрія та інші, а також промислово розвинуті країни південної півкулі: Австралія, Нова Зеландія, Південно-Африканська Республіка.

Процес диференціації економічно слабозрозвинених держав зумовив виділення особливої групи країн і територій, які одержали назву «*нові індустріальні країни*» – НІК. Це, як зазначалося, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Бразилія, Мексика, Аргентина. Щодо деяких НІК замість слова «країни» часто застосову-

According to the World Bank, Albania, Angola, St. Kitts and Nevis, Turkmenistan and Tuvalu were the only countries that experienced a change of classification over the previous year. Albania fell from the «upper middle income» group to the «lower middle income» one. Angola climbed into «upper middle income» countries from the «lower middle income» category and so did Turkmenistan and Tuvalu. St. Kitts and Nevis also saw an improvement in 2011, when it entered the top-tier of «high income» countries. Newly independent South Sudan appeared in the ranking for the first time as a «lower middle income» nation.

Classification by income does not necessarily reflect development status and economies in one group aren't all experiencing the same level of development. However, another useful way to classify countries is precisely by their development status – whether they are advanced economies or emerging and developing economies. The International Monetary Fund (IMF), among other organizations, uses this system.

The United Nations (UN,) instead, relies on a more complex classification that includes geographic regions as well as such categories as least developed countries (like Afghanistan and Malawi,) landlocked developing countries (e.g., Botswana, Azerbaijan,) small island developing states (e.g., Bahamas, Mauritius,) transition countries (e.g., Belarus, Croatia), developed regions (Japan, Northern America,) and developing regions (Central America, Asia excluding Japan.)

The term «Newly industrialized country» (NIC) is also useful and is applied to countries whose economies have not yet reached «advanced» or «developed» status but have outpaced their developing counterparts. These are countries that are experiencing industrialization and rapid economic growth, such as China, India, Brazil, Malaysia, Philippines and Thailand.

First World:

high standard of living, high industrialization, democratic gov't, healthy economic performance...

Second World:

moderate standard of living, moderate level of industrialization, communist gov't...

Third World

on the way to industrialization with industries exploiting the newly discovered natural resources, low to moderate standard of living, small upper class and large lower class...

Fourth World

Lower standard of living than 3rd world, potential to industrialize, but need to exploit resources...

Fifth World

very little potential to industrialize, low standard of living, few resources...the bottom billion

ється термін «територія». Так, Тайвань – частина Китаю, свого часу незаконно підпорядкована гомінданівським режимом. Гонконг зберігає статус британської колонії, яку планувалося передати під юрисдикцію КНР. Південна Корея з'явилася в результаті поділу єдиної держави на дві частини. Поява НІС відображає інтенсивне зростання світової капіталістичної системи за рахунок під'єднання до неї нових адекватних підсистем.

Сильна диференціація спостерігається в групі НІК. Латиноамериканські НІК мають більш потужний економічний потенціал порівняно з НІК Азії. ВВП тільки однієї Бразилії на світовому ринку досить скромні порівняно з НІК Азії.

Південну Корею зараз можна віднести в розряд індустріально розвинених капіталістичних країн, причому за основними макроекономічними показниками вона буде першою з числа РС, що поповнить групу ведучих капіталістичних держав.

Темпи економічного розвитку більшості НІК значно перевищують аналогічні показники не тільки держав, що розвиваються, а й багатьох розвинених капіталістичних країн. Щодо виробництва окремих видів промислової продукції, у тому числі наукомістких, НІК вийшли на провідні позиції в капіталістичній економіці. Ця обставина багато в чому обумовило їх надзвичайно прискорене зростання.

Ще більш високими темпами розвивається експорт із цих країн. Так, володіючи високою конкурентоспроможністю, продукція обробної промисловості НІК більш інтенсивно захоплює позиції на світовому ринку. НІК перетворилися в найбільших експортерів взуття, одягу, текстильних виробів, стрімко нарощують вивіз побутової електронної апаратури, персональних комп'ютерів, електронно-обчислювальної техніки, легкових автомобілів та інших видів високотехнологічних товарів.

Межа між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, умовна. Еквівалентом беруть ВВП на душу населення; проводиться також класифікація за паритетами купівельної спроможності валют. Крім того, беруться до уваги історичні й політичні умови розвитку країн.

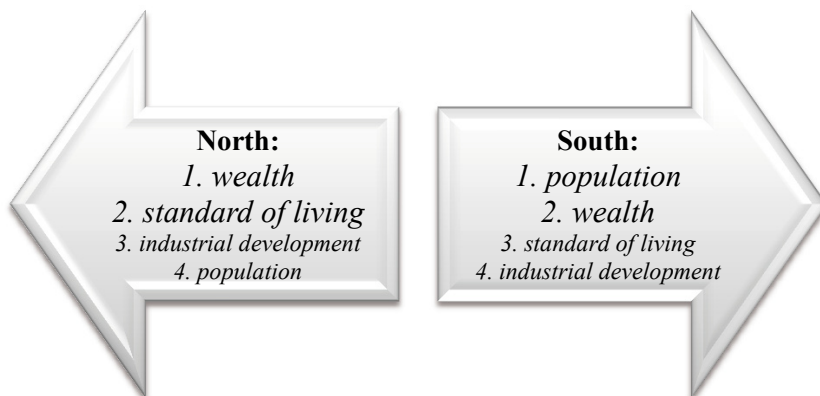


Рис. 4. «Північ» та «південь» світу класифікації країн

Для розвинутих країн є характерними:

- розвинуте ринкове господарство;
- домінуюче становище в міжнародній економіці, яке змогу інтенсивно залучати в господарський обіг власні й імпортовані ресурси;
- зміщення центру ваги економічної діяльності у сферу послуг;
- випереджальний постіндустріальний розвиток, експансія VI технологічного укладу та нової економіки.

Економічна політика розвинутих країн справляє визначальний вплив на стан та динаміку міжнародної економіки, основні напрями її науково-технічного розвитку і структурної перебудови.

Розвинені країни контрастують з країнами, що розвиваються, які знаходяться в процесі індустріалізації, або нерозвиненими країнами, які майже повністю аграрні. Термін «промислово розвинена країна» може бути двозначним, оскільки індустріалізація – це безперервний процес, який важко визначити. Країни, що розвиваються, іноді розглядають у рамках окремих географічних регіонів. Так, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) виділяють 22 країни, що розвиваються, в Латинській Америці і Карибському басейні – 34, на Середньому і Близькому Сході – 16, у Південній Азії – 8, в Африці – 52 країни.

З урахуванням класифікації Всесвітнього банку країни світу можна розподілити на 3 групи за рівнем душевого ВВП:

- країни з низьким ВВП на душу населення – менш ніж 1000 дол. США;
- країни із середнім душевим доходом – 1000 – 10 000 дол.;
- країни з високим рівнем доходу – понад 10 000 дол.

Крім цього, країни, що розвиваються, іноді поділяють на:

- ▶ нафтоекспортуючі, в тому числі країни ОПЕК;
- ▶ нові індустріальні країни (НІК);
- ▶ країни значного потенціалу;
- ▶ сировинні придатки.

Неоднорідність країн, що розвиваються (за рівнем економічного розвитку), дає змогу поділити їх на такі підгрупи:

1. Особлива підгрупа найбільш багатих країн – експортерів нафти. Особливе становище в цій групі країн займають нафтовидобувні країни-експортери нафти (Саудівська Аравія, Катар, Кувейт тощо). Ці країни виділились на основі нафтового буму і становлять так звану групу лідерів. Населення цих країн-лідерів становить більш ніж 600 тис. осіб, ВВП – 1 237 261 млн. дол. США.

2. Підгрупа нових індустріальних країн (країн НІК, або нових індустріальних економік). Це країни з часткою переробної промисловості у ВВП більш ніж 20%, з темпами зростання економіки 4–6% на рік, із середньорічним рівнем інфляції не більш ніж 5%, з питомою вагою промислової продукції у ВВП більш ніж 30% і готової продукції в експорті не менш ніж 59% тощо. Загалом на НІК припадає 13% населення світу, 12% світового ВВП, 20% світового експорту, 12% промислового і 15% світогосподарського виробництва. Їх середній показник ВВП на душу населення становить 10 844 тис. дол. США, при цьому максимальний – на Тайвані (29 000 дол. США) і найменший – у Малайзії (3300 дол. США) [9, с. 62]. Цей показник у три рази вищий, ніж у країнах, що розвиваються, і в 2,5 разу нижчий, ніж у розвинутих.

3. Підгрупа економічно слабозрозвинутих країн з ВВП на душу населення – 80–270 дол./рік. Як відомо, 275 дол./рік – це та межа, яка відповідно до світових класифікацій дає змогу називати країну бідною. Ці країни перебуває у становищі фактичного застою. За класифікацією ООН, до них належать 50 держав з населенням близько 750 млн. осіб. Це держави, які не мають значних запасів природних ресурсів, відчують постійний дефіцит фінансових коштів для економічного розвитку і внаслідок цього практично не беруть участі в міжнародному поділі праці; 78% населення цих країн – напівграмотні або зовсім неписьменні сільські жителі; очікувана тривалість життя – 50,6 року; споживання електроенергії на 1 жителя – не більш ніж 74 кВт на рік [7, с. 20]. Вони мають відстале і малопродуктивне сільське господарство, практично не мають ні обробної, ні видобувної промисловості. У цих країнах переважають докапіталістичні виробничі відносини.

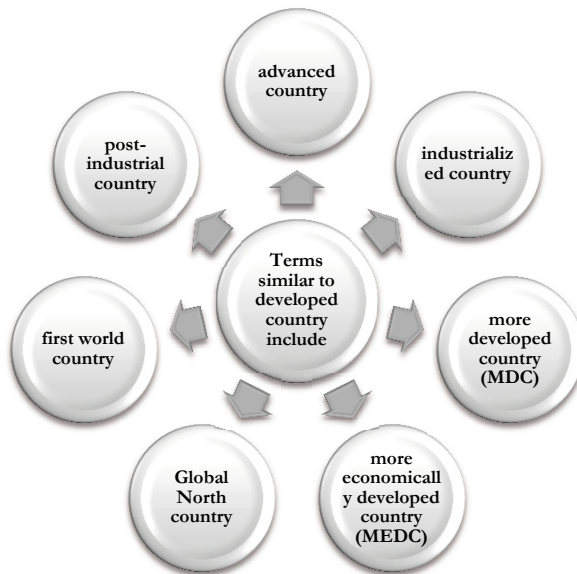


Рис. 5. Термінологія, що характеризує розвинені країни світу

The term industrialized country may be somewhat ambiguous, as industrialization is an ongoing process that is hard to define. The term MEDC is one used by modern geographers to specifically describe the status of the countries referred to: more economically developed. The first industrialized country was the United Kingdom, followed by Belgium. Later it spread further to Germany, United States, France and other Western European countries. According to some economists such as Jeffrey Sachs, however, the current divide between the developed and developing world is largely a phenomenon of the 20th century.

For example, **Sweden**. The socialist and largely liberal European country of Sweden (officially the Kingdom of Sweden) is led by Prime Minister Fredrick Reinfeldt and is about the size of the US state of California (or Spain if unfamiliar with the CA) and has an approximate population of 9.3 million with the capital and largest city being Stockholm. The Swedish people are rated as one of the happiest in the world and have high marks in income (\$35,876 GDP per capita, and a regular GDP of \$485 billion), life expectancy (80.9 years), and education. In addition, the country has very low unemployment and poverty rates, has equal and free access to health care, and has been one of the most active

Developed countries.

A developed country, industrialized country, or «more developed country» (MDC), is a sovereign state that has a highly developed economy and advanced technological infrastructure relative to other less industrialized nations. Most commonly, the criteria for evaluating the degree of economic development are gross domestic product (GDP), the per capita income, level of industrialization, amount of widespread infrastructure and general standard of living. Which criteria are to be used and which countries can be classified as being developed are subjects of debate.

Developed countries have post-industrial economies, meaning the service sector provides more wealth than the industrial sector. They are contrasted with developing countries, which are in the process of industrialization, or undeveloped countries, which are pre-industrial and almost entirely agrarian. According to the International Monetary Fund, advanced economies comprise 65.8% of global nominal GDP and 52.1% of global GDP (PPP) in 2010. In 2011, the nine largest advanced economies by either nominal GDP or GDP (PPP) are the United States, the United Kingdom, Germany, France, Japan, Italy, Canada, Spain and South Korea

supporters of environmental sustainability today and pushes for other countries to «Go green». Sweden also serves as a major tourist destination for millions of international travelers, as the country has a long and rich history.

The **next is Germany**. The Federal Republic of Germany, or Germany, has the largest economy in the European Union, and one of the largest populations at 82.2 million, as well as its bustling capital and economic center of Berlin. Chancellor Angela Merkel is the head of a government with a people of very high education standards, with a nearly 100% attendance rate and 99% literacy rate. Germany thrives in industry and manufacturing and is a major exporter of electrical and engineering products, such as cars, and are renowned globally for their skilled work force. The GDP is \$3.5 trillion and GDP per capita is \$40,631, and poverty rates are low, although the unemployment rate is about 7%. Germany also, like Sweden, is a prime tourist destination for its historic beauty, and the wonderful people (aside from Adolf and the Nazis back in the 1930-40s) have a life expectancy of 79.4 years.

The Principality of Liechtenstein is one of the smallest and least populated countries in the world, with a landmass of just 160 square kilometers (62 sq miles, about the size of Washington, US) and a population of 35,000. Even so, this parliamentary democracy manages to have one of highest GDP per capita's in the worlds (\$141,000) and has virtually zero debt, poverty, and unemployment rates, while having prominent literary and education ratings. Liechtenstein has very low taxes imposed on its citizens and is a center of investment from countries and the wealthy. If ever feeling the desire to travel to this rather interesting country, visit the capital of Vaduz, where you can view the huge Vaduz castle, home to the prince and his family, while also getting acquainted with the city's 5,100 inhabitants.

The Republic of Ireland has a relatively small population of 4.5 million, is a parliamentary democracy, and its capital is Dublin. Ireland has a very high literacy rate of 99% and high education standards, as well as a strong life expectancy of 78.9 years. It also has a well balanced infrastructure, with a GDP of \$203.89 billion and a GDP per capita rate of \$45,497. The country is ranked №7 for its press freedom, economic freedom, and political freedom it offers to the public. Ireland was in the process of rapid economic growth and development when the global recession began in 2008. Ireland than experienced negative GDP and accumulated massive debt, being rated as one of the five European «P.I.I.G.S.» (Portugal, Ireland, Italy, Greece, and Spain) and losing two points on the Human Development Index Scale. Still, the Taoiseach (or Prime Minister) Enda Kenney is collaborating with EU leaders (France and Germany) to relieve this problem and continue developing forward.

Canada is, geographically, the second largest country next to Russia and shares the longest international border in the world with the United States. Canada is governed by a parliamentary democracy and a constitutional monarchy and keeps it ties with the United Kingdom close, being one of the few countries with two anthems («O Canada», the national anthem, and «God Save the Queen»,

the Royal Anthem) with Queen Elizabeth II being the Head of State. The country is very economically advanced with a GDP \$1.758 trillion and GDP per capita of \$51,147. It has an intelligent population with high education and literacy rates, and a large percentage of the population is even bilingual or trilingual (English and French are the official languages, but Spanish doesn't hurt). Canada is known for its free health care system (on top of an 80.7 life expectancy) and poses minimal taxes on the 34.7 million inhabitants. And of course, it is a great tourist destination, as you can visit the world-renowned waterfall of Niagara Falls, or the capital of Ottawa, or maybe even the historical landmarks at the largely French-rooted city of Quebec.

The United States came a long way from its beginnings in 1776, beating the British in the American Revolution (with a lot of help from the French) and declaring its independence, and now, after removing the Native Americans, fighting a Civil War, dealing with the Great Depression, and engaging in two World Wars, the US has emerged as the most powerful country in the world, with a GDP of \$15 trillion (the largest in the world) and a GDP per capita of \$48,147. The US is a representative democracy (republic) and a manufacturing giant and a major importer and exporter of goods and a trading partner with every major country. The US is one of the most ethnically diverse countries in the world (the state I live in, California, has a 50% Asian, Latin American, and African American population, out of almost 40 million people.) However, all this aside, the US loses points because, out of a population of nearly 315 million, there is a 15% poverty rate, 9% unemployment average (and in some states up to 14%), and international critics argue that American education standards fall behind the rest of the world. Also, the US loses points in health because, while life expectancy is relatively high at 79 years, obesity rates are skyrocketing, with up to 33% of adults at obese levels, and similar rates for children. On top of all this, America is spiraling through massive debt and dragging other countries down through the decrease of trade caused by the global recession. With 2012 elections looming, we'll see how President Barack Obama will tackle these issues if he is reelected.

Also known as **the United Netherlands or Holland**, the Netherlands is a constitutional monarchy, while also being a representative democracy. The Netherlands has very high educational and literacy standards, while having low poverty and unemployment rates, and is led by its Prime Minister Mark Rutte. Throughout its history, the Netherlands was one of the key founders of the EU, NATO, OECD, AND WTO and is called the «world's legal capital», hosting five international court systems. The country's GDP is \$832.160 billion and has a GDP per capita of \$49,950. In May of 2011, the Netherlands' 16.7 million people were ranked as the happiest in the world, with a stable economy, guileless government, low taxes, beautiful cities such as the capital of Amsterdam, and a healthy life expectancy of 79.8 years.

And №1, crushing the runner up by almost double the rating **is Norway**, or the Kingdom of Norway. This country of almost 5 million is a parliamentary

constitutional monarchy with extremely high education standards and a very low poverty and unemployment rate, with a life expectancy of 80.2 years. Norway was a pivotal founding member of NATO but rejected joining the EU, but continues to have good relations with neighboring European countries. Norway is also a founding member and now huge donator to the United Nations as well as helping found the Council of Europe, and is an active member of WTO and OECD. Norway has one of the largest reserves of petroleum, natural gas, minerals, lumber, seafood, freshwater, and hydro-power in the world and is a major exporter of oil. Norway is internationally recognized for its universal health care, advanced schooling systems, and a distinguished social security system. For all these reasons, the Kingdom of Norway ranks number one on the United Nation's Human Development Index.



Рис. 6. Розвинені країни VS країни, що розвиваються

Нові індустріальні країни

До **нових індустріальних країн (НІК)** відносять ряд країн Азії та Америки, що характеризуються високими темпами економічного зростання. НІК виділились з країн, що розвиваються, у 60-х рр. ХХ ст. У формуванні НІК можна виділити 4 етапи.

Привертають увагу й такі характеристики нових індустріальних країн, як високі темпи зростання, динамічні макро-економічні та внутрішньогалузеві структурні зрушення, зростання професійного рівня робочої сили, інтенсивна участь у міжнародному поділі праці, широке використання іноземного капіталу з метою розвитку та ін.

Чинники, що зумовили появу НІК, умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні.

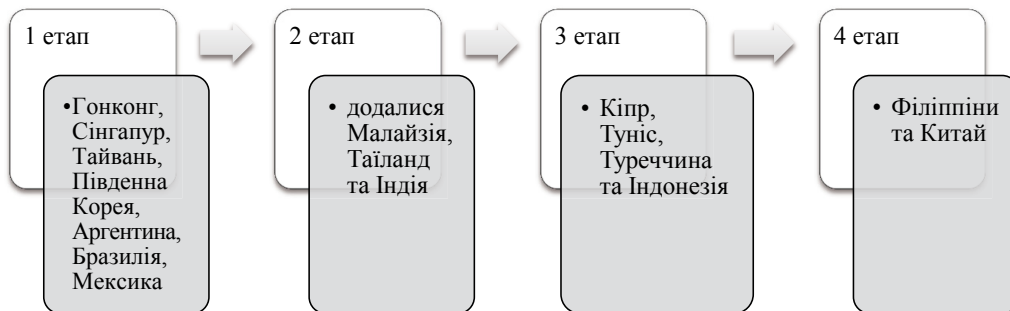


Рис. 7. Етапи країн НІК

Зовнішні фактори:

1. Країна опинилась у сфері особливих політичних чи економічних інтересів промислово розвинених країн, передусім США і Японії.

Так, США діяли після Другої світової війни – надавали різноманітну допомогу і підтримку Західній Німеччині та Японії з метою перетворення їх у головні центри протидії поширенню соціалізму на Західну Європу та Південно-Східну Азію. США, оголошуючи зоною особливих національних інтересів Південну Корею і Тайвань, хотіли перетворити їх в головні країни, які б протистояли комуністичному впливу з боку КНР, Кореїської Народно-Демократичної Республіки та Соціалістичного В'єтнаму. Південній Кореї і Тайваню надавалася величезна економічна допомога та військова підтримка. За період 1950–1990 рр. Тайвань отримав понад 24 млрд. дол. США іноземних капіталовкладень. Під час фінансової кризи 1998 р. США та інші розвинуті країни через міжнародні фінансові організації надали Південній Кореї позики обсягом майже 70 млрд. дол. США. У сферу економічних та політичних інтересів США потрапили також окремі країни Латинської Америки, передусім Мексика. У 1995 р. для підтримки фінансової стабільності США виділили Мексиці 50 млрд. дол., причому 20 млрд. надійшло зі спеціального президентського фонду стабілізації. Країни Південно-Східної Азії були і є сферою особливих економічних та політичних інтересів США, Японії.

Транснаціональні корпорації промислово розвинених країн швидко освоїли виробництво автомобілів, напівпровідників, обчислювальної техніки, побутової електроніки не тільки в межах країни базування, а й у країнах, що розвиваються.

Основними **внутрішніми чинниками**, що зумовили економічне зростання так званих НІК, є:

1. Відносна *політична стабільність і лояльні до розвинутих капіталістичних країн політичні режими.*

Країни, що розвиваються, унормували свої правові акти таким чином, що вони дозволяли ТНК зі США, Японії та їх союзників практично безперешкодно використовувати дешеву робочу силу, дешеву сировину та достатньо місткі внутрішні ринки і так само безперешкодно експортувати вироблену продукцію.

2. Продуктивна з точки зору досягнення кінцевого результату економічна стратегія, що складалась з декількох етапів:

- імпорт аналогічних виробів з-за кордону;
- створення експортною потенціалу та нарощення потужності базових галузей економіки;
- створення власної науково-дослідної бази та розвиток наукомістких галузей, включення країни у процес експорту капіталу.

3. Розвиток продуктивних сил, тобто засобів виробництва та людини як головної продуктивної сили суспільства.

НІК Південно-Східної Азії зробили величезні капіталовкладення в оновлення засобів виробництва у традиційних галузях економіки та створили нові, раніше відсутні виробництва на базі новітньої техніки і технології. Інвестиції у фізичний капітал вони здійснювали за рахунок високої норми внутрішніх заощаджень, що становила понад 30% від валового внутрішнього продукту. Водночас НІК Південно-Західної Азії інвестували кошти у початкову та середню освіту, розвиток науково-технічного потенціалу та перепідготовку кадрів, тому місцева робоча сила виявлялася готовою до високоефективної роботи зі складною наукомісткою технікою.

4. В економіці оптимально поєднались ринковий механізм та державне регулювання.

Саме завдяки державному регулюванню зовнішньо-економічних відносин Гонконг, Тайвань, Південна Корея, Сінгапур протягом тривалого часу мали позитивне сальдо платіжних балансів. Уряди азіатських країн контролювали заходи щодо підтримання макроекономічної стабільності, уникаючи високої інфляції та безробіття. У Південній Кореї всі провідні галузі матеріального виробництва мають яскраво виражений експортоорієнтований характер. Доходи від зовнішньої торгівлі становлять основну частину бюджетних надходжень.

5. Ефективна, протилежна традиційній, політика доходів.

*Уряди Південної Кореї, Сінгапуру, Гонконгу і Тайваню проігнорували традиційні західні теорії, згідно з якими нерівність у доходах потрібна для стимулювання економічного зростання, оскільки багаті схильні до заощадження більшою мірою, ніж бідні. **Чим більше багатих, як твердять традиційні теорії, тим більші заощадження і можливості для інвестицій в економічний розвиток.** Східноазіатські країни пішли шляхом забезпечення більш справедливого розподілу – подолання нерівності в доходах, що посилило мотивацію безпосередніх виробників – головної продуктивної сили суспільства.*

Країни з перехідною економікою

До **країн з перехідною економікою** належить більшість колишніх соціалістичних країн, що здійснюють перехід від соціалістичних методів господарювання до ринкових. Це колишні союзні республіки СРСР: Україна, Росія, Білорусь, Молдова, Латвія, Литва, Естонія, Грузія, Азербайджан, Вірменія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменістан, Таджикистан; колишні соціалістичні країни Центральної та Східної Європи: Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Сербія, Чорногорія, Хорватія, Словенія, Боснія й Герцеговина, Македонія, Албанія; азіатські країни – Китай, Монголія і В'єтнам. Соціалістичну орієнтацію з метою побудування комунізму зберегли Корейська Народно-Демократична Республіка (КНДР) і Куба.

Назва та склад регіону «Центральна та Східна Європа», дещо умовні, оскільки Україна, Росія, Білорусь та Молдова – це також Східна Європа з географічної точки зору; але так прийнято за класифікацією ООН і в світовій соціально-економічній літературі. Назва «*країни з перехідною економікою*» (*Countries in transition*) також затвердилася в оперативному використанні міжнародних організацій. Але є ще одна умовність щодо самого поняття «*транзитивна (перехідна) економіка*». Так, що **немає чіткого критерію, визначення межі, за якою транзитивна економіка стає ринковою.** Є підстави міркувати, що низка членів Центральної та Східної Європи (Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Румунія й Болгарія), які прийняті в ЄС, вважаються країнами з ринковою економікою, оскільки вони в цій організації. Немає достатніх аргументів для заперечення того факту, що, наприклад, Україна й Росія побудували ринкову економіку.

Саме поняття «перехідна економіка» відображає динамізм переходу економічної системи з одного стану до іншого. Тому її стан неможливо вважати зрівноваженим або сталим. Процес переходу з одного стану економіки в інший потребує трансформаційних заходів, спрямованих на удосконалення діючої системи, або її повну кардинальну перебудову, залежно від обраних цільових орієнтирів.

Можливе виділення моделей стратегії ринкових трансформацій залежно від шляхів і методів реформування економіки [2, с. 266].

Перша модель стратегії – китайська (Китай, В'єтнам, Монголія). Її називають «модель державного корпоративізму» – передбачає формування ринкових відносин в умовах старої командно-адміністративної системи. «Державний корпоративізм» полягає у радикальній передачі стратегічної функції напівприватним корпораціям, характеризується локалізацією державного контролю, корпоративною конкуренцією.

Друга модель – ринковий соціалізм (розвивається Кубою). Це поступовий інерційний перехід, який характеризується збереженням державного контролю за розміщенням ресурсів, прямим контролем за власністю, підтримкою дрібної приватної власності, соціальним патерналізмом.

Третя модель – угорська – «оксамитова революція» – означає поступовий еволюційний перехід до ринкових відносин шляхом різних взаємопов'язаних перетворень, які починались при командно-адміністративній системі. Ринкове середовище також формується в межах старої системи. Командна система економіки не зберігається, як у Китаї, а демонтується, хоча і поступово.

Четверта модель стратегії – ринкова «шокова терапія», або польська модель. Це стратегія ринкової трансформації, яка є жорстким соціальним експериментом над людьми. Була можлива в Польщі, де збереглися специфічні передумови для переходу до ринку (ринкова психологія, приватна власність на землю, підтримка населення, західний вплив, відкритість суспільства, залежність від великої багатомільйонної діаспори). «Шокова терапія» – це одномоментне адміністративне руйнування попередньої системи управління, прискорена приватизація, надання швидким суспільним перетворенням статусу стратегічної мети суспільства. Проте приклад Польщі довів, що одним стрибком ринкову трансформацію економічної системи здійснити не можна.

П'ята модель – чехословацька. Здійснюється, базуючись на «оксамитовій революції» і старих традиціях ринкової культури, що збереглися в умовах повного фронтального роздержавлення економіки, та значних експортних зв'язках. Зміст цієї моделі полягає в цивілізованій «м'якій» дестабілізації (роздержавленні) державної власності цивілізованими методами шляхом акціонування й корпоратизації.

Шоста модель – прибалтійська. Специфіка її полягає в незначних масштабах народного господарства й ефективного використання факторів зовнішньої допомоги для стабілізації виробництва, споживання і фінансово-грошової системи. Ринкова трансформація здійснювалась на основі «кадрової революції» і наявності ринкової культури.

Сьома модель – російська, що базується на формальній приватизації, роздержавленні. Теоретично ця модель є багатообіцяючою. На практиці вона характеризується традиційним впливом державної бюрократії, мафії, корупції і тому є неконкурентоспроможною. Досвід Росії показує, що одночасна трансформація політичної й економічної систем є досить складним процесом. Приклад Росії демонструє наглядно специфіку посттоталітарних систем, що використовують соціальний потенціал для реставрації соціал-феодалних режимів, систем і структур.

Восьма модель – українська. Вона нереалізована, досить складна, непослідовна в стратегії експериментів спроб і помилок, невиправданих жертв.

Основною причиною невдалих ринкових трансформацій в Україні є відсутність послідовної довгострокової стратегії. Існують також об'єктивні труднощі розробки адекватних механізмів реалізації реформ.

The list of LDCs is reviewed every three years by the Committee for Development Policy (CDP), a group of independent experts reporting to the United Nations Economic and Social Council (ECOSOC). The CDP, in its report to ECOSOC, may recommend countries for addition to, or graduation from, the list of LDCs. The following three criteria were used by the CDP in the latest review of the list, in March 2015:

► A per capita income criterion, based on a three-year average estimate of the gross national income (GNI) per capita, with a threshold of \$1,035 for identifying possible cases of addition to the list, and a threshold of \$1,242 for possible cases of graduation from LDC status;

► A human assets criterion, involving a composite index (the Human Assets Index, or HAI) based on indicators of:

(i) nutrition (percentage of undernourished population);

(ii) health (child mortality ratio);

(iii) school enrolment (gross secondary school enrolment ratio);

(iv) literacy (adult literacy ratio);

► An economic vulnerability criterion, involving a composite index (the Economic Vulnerability Index, or EVI) based on indicators of:

(i) natural shocks (index of instability of agricultural production; share of victims of natural disasters);

(ii) trade-related shocks (index of instability of exports of goods and services);

(iii) physical exposure to shocks (share of population living in low-lying areas);

(iv) economic exposure to shocks (share of agriculture, forestry and fisheries in gross domestic product (GDP));

(v) index of merchandise export concentration);

(vi) smallness (population in logarithm);

(vii) remoteness (index of remoteness).

1. Afghanistan
2. Angola
3. Bangladesh
4. Benin
5. Bhutan
6. Burkina Faso
7. Burundi
8. Cambodia
9. Central African Republic
10. Chad
11. Comoros
12. Congo, Democratic Republic of the
13. Djibouti
14. Equatorial Guinea
15. Eritrea
16. Ethiopia
17. Gambia
18. Ghana
19. Guinea
20. Guinea-Bissau
21. Haiti
22. Kenya
23. Kiribati
24. Korea, Democratic Republic
of (North Korea)
25. Kyrgyzstan
26. Laos PDR
27. Lesotho
28. Liberia
29. Madagascar
30. Malawi
31. Maldives
32. Mali
33. Mauritania
34. Mozambique
35. Myanmar
36. Nepal
37. Niger
38. Rwanda
39. Samoa
40. Sao Tome
and Principe
41. Senegal
42. Sierra Leone
43. Solomon Islands
44. Somalia
45. Sudan
46. Tajikistan
47. Tanzania, United
Republic of
48. Timor-Leste
49. Togo
50. Tuvalu
51. Uganda
52. Vanuatu
53. Yemen
54. Zambia
55. Zimbabwe

Newly industrialized countries

The category of newly industrialized country (NIC) is a socioeconomic classification applied to several countries around the world by political scientists and economists.

NICs are countries whose economies have not yet reached developed country status but have, in a macroeconomic sense, outpaced their developing counterparts. Another characterization of NICs is that of nations undergoing rapid economic growth (usually export-oriented). Incipient or ongoing industrialization is an important indicator of a NIC. In many NICs, social upheaval can occur as primarily rural, or agricultural, populations migrate to the cities, where the growth of manufacturing concerns and factories can draw many thousands of laborers.

NICs usually share some other common features, including:

- Increased social freedoms and civil rights.
- Strong political leaders.
- A switch from agricultural to industrial economies, especially in the manufacturing sector.
- An increasingly open-market economy, allowing free trade with other nations in the world.
- Large national corporations operating in several continents.
- Strong capital investment from foreign countries.
- Political leadership in their area of influence.
- Rapid growth of urban centers and population.

For China and India, the immense population of these two nations means that per capita income will remain low even if either economy surpasses that of the United States in overall GDP. When GDP per capita is calculated according to purchasing power parity (PPP), this takes into account the lower costs of living in each newly industrialized country.

Brazil, China, India, Mexico and South Africa meet annually with the G7 countries to discuss financial topics and climate change. This group is expected to expand to G14 by adding Egypt alongside the five forementioned countries.

Developing countries are often classified as those with a low living standard, underdeveloped industrial base, and low Human Development Index (HDI) relative to others. Newly industrialized countries share some of these characteristics, but are decidedly moving in the direction of freer and stronger developed market countries, much like many emerging markets.

According to Goldman Sachs review of emerging economies, by 2050 the largest economies in the world will be as follows:

China, USA, India, Brazil, and Mexico.

That said, some commonly cited NICs include: Brazil, China, India, Malaysia, Mexico, Philippines, South Africa, Thailand, and Turkey. Countries that have moved beyond newly industrialized countries and to developed countries in the 1970s and 1980s include countries like Hong Kong, Singapore and South Korea, among others, as their economies have matured.

Some common attributes seen in newly industrialized countries include increased economic freedoms, increased personal liberties, transition from agriculture to manufacturing, large national corporations present, strong foreign direct investment, and rapid growth in urban centers resulting from a migration into cities from rural areas.

Economists and investors commonly use the term newly industrialized country, but there is no single agreed-upon definition for the term. As a result, there are many different countries that are considered NICs, although not by all economists or investors by any stretch. Moreover, the classification can rapidly change over time, depending on a country's economic conditions.

Table 1

Economies in transition (перехідні економіки)

The countries with economies in transition in the pan-European region are the 12 countries of Eastern Europe, Caucasus and Central Asia (EECCA), and the South-Eastern European countries:
Belarus, Republic of Moldova, Russian Federation and Ukraine;
Armenia, Azerbaijan and Georgia;
Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan;
Albania, Bulgaria, Bosnia and Herzegovina, Croatia, The former Yugoslav Republic of Macedonia, Romania, Serbia and Montenegro.

In the past, countries with economies in transition developed an extensive network of roads, railways and public transport services. Since 1990, the overall freight transport and passenger travel has decreased owing to economic decline. At the same time, road haulage and the use of private

cars have increased dramatically, creating demand for more motorways and urban roads.

Both the demand for, and the capacity of, public transport decreased during this period. This was, to some extent, the result of the unsatisfactory quality of service and obsolete vehicles. In addition, public subsidies were largely discontinued. This caused a significant rise in fares. The situation is deteriorating further with the emerging urban sprawl, lack of cooperation between the environment and transport authorities and the inability of local Governments to develop and finance complex urban public transport projects.

In those countries that could invest, most funds were directed towards road reconstruction, or the upgrading and building of motorways. This was also seen as a contribution to the development of international transport corridors. The countries with economies in transition inherited a well-developed infrastructure of roads and other modes of transport. However, they used only little funds for maintenance, which has led to infrastructure deterioration and exacerbated environmental problems, such as dust in the cities.

Air emissions from road transport have been the most rapidly increasing environmental problem in the past decade, owing to the remaining old vehicle fleets and the import of cheap, frequently old and environmentally unfriendly, cars from Western Europe. In very few countries, the negative effects have been mitigated by the introduction of unleaded petrol, fuel standards, restrictions on the import of used cars, emission standards with annual inspections and the pricing of fuel.

Other negative effects of growing road transport have been the use of space and the fragmentation of habitats, increasing noise, more and more severe traffic accidents, as well as risks and events related to the transport of hazardous goods in countries with shallow aquifers and karst.

In spite of the move towards road transport and use of private cars, the modal split between public transport and cars is still more in favour of public transport than in Western Europe. This could present an opportunity for achieving more sustainable mobility with appropriate transport policies and investments. Most transport policies do mention sustainable mobility, but most environmental objectives are related to mitigation instead of structural change. The EU has made rail transport a priority in its Instrument for Structural Policies for Pre-accession (ISPA), so that transport-related disbursements for road and rail are about equal. But there is still a need to develop effective policies that will ensure the success of public transport projects.

Most Developed Countries (MDCs)

- the richest of the industrialized and democratic nations of the world.

Less Developed Countries (LDCs)

- countries with little industrial development, little wealth, and high population growth.

Least Developed Countries (LLDCs)

- very low per capita income, low literacy rates, and very little in the way of manufacturing industries.

ТЕМА 3

СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

-
1. Міжнародна торгівля товарами.
 2. Основні види торговельних операцій.
 3. Міжнародна торгівля послугами: суть та форми.
-

1. Міжнародна торгівля товарами.

Міжнародна торгівля – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, яка охоплює сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.



Рис. 1. Формування міжнародної торгівлі

International trade is the exchange of capital, goods, and services across international borders or territories. In most countries, such trade represents a significant share of gross domestic product (GDP). While international trade has been present throughout much of history (see Silk Road, Amber Road), its economic, social, and political importance has been on the rise in recent centuries.

Industrialization, advanced in technology transportation, globalization, multinational corporations, and outsourcing are all having a major impact on the international trade system. Increasing international trade is crucial to the continuance of globalization. Without international trade, nations would be limited to the goods and services produced within their own borders.

International trade is, in principle, not different from domestic trade as the motivation and the behavior of parties involved in a trade do not change fundamentally regardless of whether trade is across a border or not. The main

difference is that international trade is typically more costly than domestic trade. The reason is that a border typically imposes additional costs such as tariffs, time costs due to border delays and costs associated with country differences such as language, the legal system or culture.

Another difference between domestic and international trade is that factors of production such as capital and labor are typically more mobile within a country than across countries. Thus international trade is mostly restricted to trade in goods and services, and only to a lesser extent to trade in capital, labor or other factors of production. Trade in goods and services can serve as a substitute for trade in factors of production.

Instead of importing a factor of production, a country can import goods that make intensive use of that factor of production and thus embody it. An example is the import of labor-intensive goods by the United States from China. Instead of importing Chinese labor, the United States imports goods that were produced with Chinese labor.

International trade is also a branch of economics, which, together with international finance, forms the larger branch of international economics. Trading is a value added function of the economic process of a product finding its market, where specific risks are to be borne by the trader, affecting the assets being traded which will be mitigated by performing specific functions.

Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів – експорту та імпорту – та характеризується торговим сальдо і торговим оборотом.

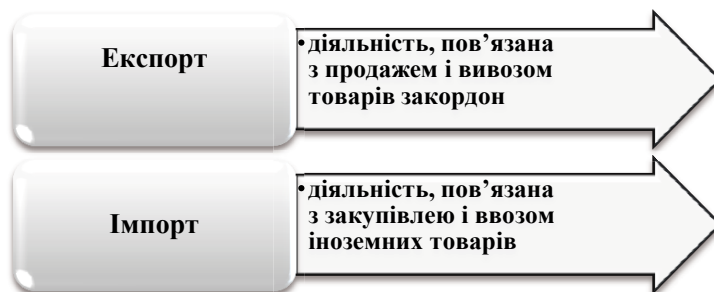


Рис. 2. Термінологічна схема експорту та імпорту

Експортно-імпорتنі операції – це комерційна діяльність, пов'язана з купівлею-продажем товарів, що мають матеріально-речову форму.

Експортно-імпорتنі операції вважаються виконаними, якщо товар пропущений через державний кордон країни контрагента, що можливо після виконання визначених митних формальностей і процедур, серед яких представлення зведень для статистичного обліку. Митний облік експортно-імпорتنих вантажів – база статистичного обліку міжнародних товарних потоків. Він є основою національної зовнішньоторговельної статистики

кожної країни і статистики міжнародної торгівлі загалом, що ведеться і публікується міжнародними економічними організаціями системи ООН.

Зупинимося на деяких визначеннях, які використовуються у міжнародній комерційній практиці.

Експорт. Експортом слід розуміти і статистично враховувати:

- вивіз із країни товарів, виготовлених, вирощених чи добутих у країні, а також товарів, раніше завезених через кордон і підданих переробці;
- вивіз товарів, раніше завезених, переробка яких відбувалася під митним контролем;
- вивіз за кордон раніше завезеного товару, який не був підданий в країні експорту якій-небудь переробці. Такий експорт називається **реекспортом**.

Предметом реекспорту найчастіше є товари, реалізовані на міжнародних аукціонах і товарних біржах; до реекспортних операцій належать операції, що здійснюються без завезення товару у свою країну. Такого роду операції за суттю не відносяться до експорту чи імпорту даної країни, хоча і враховуються митною статистикою. Вони здійснюються торговими фірмами з метою отримання прибутку завдяки різниці цін на той самий товар на різних ринках. Реекспортними операціями є також операції із вивозу товарів з території вільних зон і приписних складів. Вони враховуються митною статистикою як експортні операції.



Рис. 3. Пояснення експорту

Імпорт. Імпортом слід розуміти і статистично враховувати:

– ввіз у країну товарів іноземного походження безпосередньо з країни-виробника чи країни-посередника для особистого споживання, для промислових, будівельних, сільськогосподарських й інших підприємств, для переробки з метою споживання усередині країни чи для вивозу;

– ввіз товарів з вільних зон чи приписних складів;

– ввіз через кордон раніше вивезених вітчизняних товарів, не підданих там переробці. Такий імпорт називається **реїмпорт**.

До реїмпорту належать товари, не продані на аукціоні, повернуті з консигнаційного складу, забраковані покупцем та ін.; це ввіз товарів для переробки під митним контролем. Це такі товари, що ввозять у країну для переробки з метою вивозу готової продукції, що містить у собі даний товар у переробленому чи зміненому вигляді. Наприклад, ввіз маслинової олії для виробництва на експорт консервів з сардин. У цих випадках, як правило, імпортер звільняється від сплати мита при ввозі товару для його переробки під митним контролем.

Важливо мати на увазі, що до вартості експорту й імпорту митний облік зараховує також усі товари, що поставляються материнськими компаніями ТНК своїм дочірнім компаніям, розташованим на території інших країн. Практично тільки в такий спосіб враховується внутрішньофірмовий обмін, що здійснюється у рамках ТНК, що включається в міжнародний товарообмін. На основі даних митної статистики можна визначити частку ТНК у міжнародній торгівлі.



Рис. 4. Пояснення імпорту

Крім того, до вартості товарного експорту й імпорту зараховуються:

– вартість постачань комплектного устаткування і матеріалів, у т. ч. вартість технічних послуг;

- ліцензійні відрахування;
- вартість товарів, проданих чи куплених через торгових посередників на ярмарках і виставках;
- вартість товарів, наданих в оренду іноземному контрагенту, що переміщуються через митний кордон (враховується і публікується окремо).

Основними формами здійснення експортно-імпортних операцій (зовнішньоторгових операцій) є

- ▶ угоди щодо реалізації готових виробів
- ▶ та угоди щодо реалізації продукції у розібраному вигляді.

*International trade in goods and services
A key issue – its not just imports!
Its also not just for consumers!
Services, not just goods!*



Рис 5. Види експортно-імпортних операцій

Міжнародна торгівля готовою продукцією здійснюється на основі міжнародних контрактів купівлі-продажу товару або через торгових посередників. Основними проблемами при цьому є визначення ринкової ніші для товару, а також забезпечення відповідного рівня конкурентоздатності товару.

Проблема конкурентоздатності може вирішуватися за 3-ма напрямками:

- використання передових технологій, високоякісної сировини та здешевлення виробництва;
- введення відкритої або прихованої цінової війни. Відкрита цінова війна передбачає зниження роздрібною ціни до рівня, який є нижчим, ніж у конкурентів. Прихована цінова війна передбачає підвищення якості товару, який продається за сталими цінами (або надання пільг покупцям при покупці товару);
- підвищення конкурентоздатності товару шляхом:
 - а) залучення іноземного партнера для промислової доробки товару, його упаковки та розфасовки з метою доведення до вимог зарубіжного ринку;
 - б) скорочення часу доставки товару до покупця;
 - в) кращого вивчення умов зарубіжного ринку та тенденцій його розвитку;
 - г) організації більш ефективного до- і післяпродажного сервісного обслуговування.

Торгівля товарами у розібраному вигляді – це поставка іноземному партнерові всіх складових виробу, який забезпечує його збирання (складання) та реалізацію.

Торгівля продукцією у розібраному вигляді використовується у таких випадках:

- при введенні урядових обмежень чи прямих заборон на ввіз (вивіз) готового виробу;
- при зменшенні собівартості виробництва за рахунок дешевої робочої сили та нижчих ставках оподаткування результатів господарської діяльності;
- залежно від ситуації на підприємстві-постачальнику (при нестачі коштів для розробки нового товару, при переході на виробництво нового товару, при проблемах зі збутом товару, для розширення сегмента ринку покупців).

Використання даної форми торгівлі накладає ряд обмежень на процес організації виробництва:

– виріб повинен бути поділений на такі складові, збирання яких не вимагає висококваліфікованої робочої сили та високоточного обладнання (це робить можливим й ефективним використання партнерів, які знаходяться в слаборозвинутих країнах, де є надлишок робочої сили. Низька кваліфікація робітників не впливає на кінцеву якість готового виробу. При цьому собівартість буде нижчою);

– різниця в заробітній платі та в податках не повинна перевищувати додаткові витрати на транспортування та утворення складських запасів за частин (в іншому випадку собівартість виробництва зростає, що вплине на рівень конкурентоздатності товару).

Різновидністю даної форми торгівлі є «прогресивне збирання (складання)». Угоди про прогресивне збирання передбачають:

- ▶ продаж технічної та технологічної документації на повний цикл виробництва товару;
- ▶ продаж ліцензії чи патенту, ноу-хау та інформації;
- ▶ поставку запасних частин та деталей;
- ▶ передачу та рекомендації постачальників;
- ▶ продаж за пільговими цінами необхідного обладнання, яке було у використанні;
- ▶ навчання персоналу;
- ▶ консультування.

Так, суть її полягає в тому, що фірма-виробник продає фірмі-складальнику всю технологічну, технічну документацію, ноу-хау та ліцензію, іншу необхідну інформацію на повний цикл виробництва товару. Фірма-складальник з часом організовує в себе незалежний від виробника повний виробничий цикл. За додаткову оплату за угодою може передбачатись поставка обладнання, яке було у користуванні, за зниженими цінами, навчання персоналу, консультування та обмін спеціалістами.

2. Основні види торговельних операцій

With its roots in the simple trading of goods and services for other goods and services, countertrade has evolved into a diverse set of activities that can be categorized as five distinct *types of trading arrangements*: barter, counterpurchase, **offset**, **switch trading**, and **compensation or buyback**.

■ **Barter**

Barter is the direct exchange of goods and/or services between two parties without a cash transaction. Although barter is the simplest arrangement, it is not common. Its problems are twofold. First, if goods are not exchanged simultaneously, one party ends up financing the other for a period. Second, firms engaged in barter run the risk of having to accept goods they do not want, cannot use, or have difficulty reselling at a reasonable price.

For these reasons, barter is viewed as the most restrictive countertrade arrangement. It is primarily used for onetimeonly deals in transactions with trading partners who are not creditworthy or trustworthy.

■ **Counterpurchase**

Counterpurchase is a reciprocal buying agreement. It occurs when a firm agrees to purchase a certain amount of materials back from a country to which a sale is made. Suppose a US firm sells some products to China. China pays the US firm in dollars, but in exchange, the US firm agrees to spend some of its proceeds from the sale on textiles produced by China. Thus, although China must draw on its foreign exchange reserves to pay the US firm, it knows it will receive some of those dollars back because of the counterpurchase agreement. In one counterpurchase agreement, Rolls-Royce sold jet parts to Finland. As part of the deal, Rolls-Royce agreed to use some of the proceeds from the sale to purchase Finnish-manufactured TV sets that it would then sell in Great Britain.

■ **Offset**

Offset is similar to counterpurchase insofar as one party agrees to purchase goods and services with a specified percentage of the proceeds from the original sale. The difference is that this party can fulfill the obligation with any firm

Countertrade

is an alternative means of structuring an international sale when conventional means of payment are difficult, costly, or nonexistent. A government may restrict the convertibility of its currency to preserve its foreign exchange reserves so they can service international debt commitments and purchase crucial imports. This is problematic for exporters. Nonconvertibility implies that the exporter may not be able to be paid in his or her home currency; and few exporters would desire payment in a currency that is not convertible. Countertrade is often the solution. Countertrade denotes a whole range of barterlike agreements; its principle is to trade goods and services for other goods and services when they cannot be traded for money.

Countertrade

The main attraction of countertrade is that it can give a firm a way to finance an export deal when other means are not available. Given the problems that many developing nations have in raising the foreign exchange necessary to pay for imports, countertrade may be the only option available when doing business in these countries. Even when countertrade is not the only option for structuring an export transaction, many countries prefer countertrade to cash deals. Thus, if a firm is unwilling to enter a countertrade agreement, it may lose an export opportunity to a competitor that is willing to make a countertrade agreement.

But the drawbacks of countertrade agreements are substantial. Other things being equal, all firms would prefer to be paid in hard currency. Countertrade contracts may involve the exchange of unusable or poor - quality goods that the firm cannot dispose of profitably.

in the country to which the sale is being made. From an exporter's perspective, this is more attractive than a straight counterpurchase agreement because it gives the exporter greater flexibility to choose the goods that it wishes to purchase.

■ **Switch Trading**

Switch trading refers to the use of a specialized thirdparty trading house in a countertrade arrangement. When a firm enters a counterpurchase or offset agreement with a country, it often ends up with what are called counterpurchase credits, which can be used to purchase goods from that country. Switch trading occurs when a third-party trading house buys the firm's counterpurchase credits and sells them to another firm that can better use them. For example, a US firm concludes a counterpurchase agreement with Poland for which it receives some

number of counterpurchase credits for purchasing Polish goods. The US firm cannot use and does not want any Polish goods, however, so it sells the credits to a thirdparty trading house at a discount. The trading house finds a firm that can use the credits and sells them at a profit.

Зустрічна торгівля нині перетворилась в один із найважливіших інструментів регулювання міжнародного товарообміну, сприяння економічному та виробничо-технічному співробітництву між країнами, стабілізації та впорядкування міжнародних розрахунків.

Широке поширення міжнародних товарообмінних операцій зумовлює певні їх особливості. Ці особливості значною мірою визначаються:

- специфікою торгово-політичних режимів різних країн та регіональних угруповань;
- станом платіжних балансів окремих країн;
- нестачею чи відсутністю конвертованої валюти;
- існуванням у більшості країн системи державного контролю за зовнішньоторговими операціями, враховуючи державну монополію на зовнішню торгівлю та здійснення валютних операцій;
- інфляційними процесами;
- нестабільністю міжнародної валютно-кредитної системи і системи міжнародних розрахунків;
- комп'ютеризацією торгових операцій.

Важливою **перевагою товарообмінних операцій** є їх гнучкість, яка дозволяє контрагентам пристосовуватися до швидкозмінних умов на світових ринках. Ця гнучкість проявляється в тому, що дає можливість окремим країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки збуту, в т. ч. важкодоступні ринки розвинутих країн, створити умови для економії валюти, прискорення процесу міжнародного обміну товарами та послугами.

Особливістю міжнародних зустрічних операцій, яку б форму вони не набували, є ув'язка експорту із зустрічними закупками товарів імпортуючої фірми чи країни-імпортера, та навпаки. Такі міжнародні операції, об'єднані одним принципом – компенсацією, набувають різної форми, відрізняються технологією їх здійснення, що обумовлено різними цілями та характером цих операцій.

Можно зробити висновок, що з розвитком зустрічної торгівлі появився новий економічний механізм міжнародного товарообміну, який охоплює нові форми, методи, технології здійснення міжнародних комерційних операцій. Основу цього механізму становлять відомі в комерційній практиці угоди між розвинутими країнами та країнами, які розвиваються, типу «про розподіл продукції», «розвиток-імпорт», про будівництво промислових об'єктів «під ключ» з цільовим кредитуванням, а також операції, які реалізуються в рамках угод про спеціалізацію та кооперацію виробництва, про будівництво промислових об'єктів, про виробниче співробітництво між фірмами розвинутих країн і відповідними організаціями інших держав.

Експерти ООН виділяють **три основних види міжнародних товарообмінних операцій: бартерні угоди, торгові компенсаційні угоди, промислові компенсаційні угоди.**



Рис. 6. Види міжнародних товарообмінних операцій

При цьому промислова компенсаційна угода – це угода, при якій одна сторона здійснює поставку іншій стороні товарів, послуг і (чи) технології, які використовуються нею для створення нових виробничих потужностей. Дані поставки відшкодовуються шляхом поставки товарів, які вироблені на створених потужностях (чи інших товарів, вироблених третьою стороною в даній країні). В торговій компенсаційній угоді переважно відсутні подібні взаємовідносини щодо взаємних конкретних дій обох сторін.

При класифікації міжнародних зустрічних операцій необхідно враховувати організаційно-правову основу їх здійснення та принцип компенсації. При такому підході можна виділити **три види міжнародних зустрічних операцій**:

- 1) товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі;
- 2) компенсаційні угоди на комерційній основі;
- 3) компенсаційні угоди на основі договорів про промислове співробітництво.

Види міжнародних товарообмінних операцій:

1. Товарообмінні та компенсаційні угоди на безвалютній основі:

– угоди з одноразовою поставкою (бартерні операції; пряма компенсація);
– угоди з тривалими термінами виконання (базові угоди; угоди про товарообмін на основі листів-зобов'язань; протоколи).

2. Компенсаційні угоди на комерційній основі:

▶ короткотермінові компенсаційні угоди (часткова компенсація; повна компенсація; трьохстороння компенсація; короткострокові пов'язані угоди);

▶ зустрічні закупки (паралельні закупки; джентельменські угоди; угоди з передачею фінансових зобов'язань);

▶ дострокові авансові закупки.

3. Компенсаційні угоди на основі договорів про виробниче співробітництво:

– великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотною закупкою товарів (угоди, в яких зобов'язання щодо компенсаційних закупок вищі від вартості поставленого обладнання; угоди, в яких зобов'язання щодо компенсаційних закупок аналогічні чи нижчі від вартості поставленого обладнання);

– угоди про «розподіл продукції»;

– угоди «розвиток-імпорт».

Товарообмінні та компенсаційні угоди на безвалютній основі передбачають оплату поставок у товарній формі, при чому продаж одного чи кількох товарів одночасно узгоджується з покупкою іншого товару і розрахунки в іноземній валюті не виконуються.

Залежно від характеру та термінів поставок розрізняють угоди з одноразовими поставками та угоди з тривалими термінами поставок.

Угоди з одноразовими поставками бувають двох типів: бартерні і з прямою компенсацією.

Бартерні угоди передбачають обмін узгодженої кількості одного товару на інший. Відмінні ознаки:

- сторони або узгоджують кількість товарів, що взаємопоставляються, або обумовлюється сума, на яку сторони зобов'язані поставити товари;
- при визначенні вартості товарів, що взаємопоставляються, оцінка проводиться на основі світових цін з врахуванням витрат на переміщення товарів;
- передбачають практично одночасну поставку узгоджених товарів у визначені сторонами пункти.

Прямі компенсаційні угоди передбачають взаємну поставку товарів на рівну вартість без розрахунків у валюті. Такого типу угоди переважно укладаються між універсальними торговими фірмами, експортно-імпортними фірмами, оптовими та роздрібними фірмами різних країн, які виступають на ринку з широкою номенклатурою пропонованих товарів. Відмінні риси:

- передбачають узгодження між сторонами цін товарів, що взаємопоставляються.
- в таких угодах переважно фігурують не два товари, а значна кількість пропонованих для обміну товарів. Партнери направляють один одному два списки: один з переліком товарів, вказанням їх кількості і цін, які одна сторона хотіла б отримати, і інший список з переліком пропонованих для компенсації товарів. У результаті переговорів партнери розробляють два списки товарів, що взаємопоставляються, і додають їх до компенсаційної угоди у вигляді додатка (як невід'ємної частини);
- в угоді може передбачатись неконвертоване грошове сальдо, яке повинно бути використане у країні-кредиторі.

Товарообмінні угоди з тривалими термінами виконання укладаються на безвалютній основі на рівні фірм. Отримали назву загальних (глобальних) угод. Такі угоди переважно укладаються великими ТНК, з одного боку, і державними організаціями, міністерствами, зовнішньоторговими організаціями, які мають право виходу на зовнішні ринки, – з іншого. Глобальні угоди найбільш широко використовуються при товарообміні продукцією хімічної, гірничодобувної, автомобільної галузей, у деяких галузях машинобудування, а також у харчовій, фармацевтичній і текстильній промисловостях.

Міжнародні товарні біржі (англ. «exchange»; фр. «bourse»; нім. «Borse») – це особливий вид постійно діючого ринку, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу товарів на масові сировинні та продовольчі товари, які володіють певними родовими ознаками, є якісно однорідними і взаємозамінними.

На біржі товар відсутній, він продається і купується без огляду, згідно із встановленими стандартами і зразками. Здійснення оборудок відбувається на основі типових біржових контрактів, які жорстко регламентують якість і терміни поставок. На біржі продається і купується не певна партія товару, а

біржові контракти, які містять встановлену біржею кількість товару певного сорту, типу, марки. Продавець на біржі передає покупцеві не товар, а документ, який підтверджує право власності на товар. Таким документом є варрант (складське свідоцтво, яке підтверджує здачу продавцем товару на біржовий склад).

За сферами діяльності, функціями і ролями, що виконують у світовій торгівлі біржі, їх поділяють на міжнародні та національні. Міжнародні біржі обслуговують конкретні світові товарні ринки. Вони забезпечують вільний переказ прибутків від біржових операцій; на них проводяться арбітражні операції (спекулятивні угоди з метою отримання прибутку на різниці котирувальних цін бірж різних країн світу). Міжнародний характер бірж забезпечується відповідним валютним, торговим, податковим режимами країн, на території яких вони розташовані.

На біржі укладаються два основних види угод: угоди на реальний товар і термінові (ф'ючерсні) угоди.

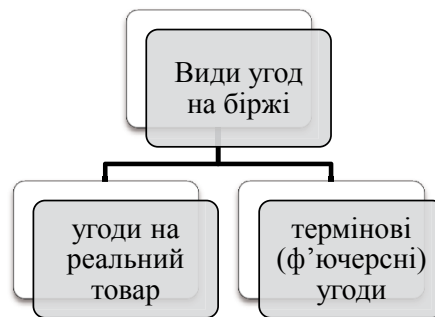


Рис. 7. Види угод на біржі

Угоди на реальний товар («physical transactions», «actual transactions», «spot transactions») передбачають передачу товару від продавця до покупця. Так, продавець повинен мати цей товар, фактично поставити його в обумовлений контрактом термін і передати його покупцеві на одному зі складів біржі. Угоди на реальний товар залежно від термінів поставки поділяються на угоди з терміною поставкою і угоди з поставкою в майбутньому.

Угоди з терміною поставкою називаються угодами на наявний товар («кеш» або «спот» – англ. «cash», «spot»). Товар, що продається, повинен перебувати на одному зі складів біржі і терміново передається покупцю після укладення угоди («терміново» слід розуміти як термін від 1 до 15 днів залежно від правил біржі).

Угоди на товар з поставкою в майбутньому переважно називаються «угоди на термін» або «форвард» («forward transactions», «forwards»). Вони передбачають поставку продавцем реального товару в термін і за ціною, які фіксуються в контракті на дату його укладення. Тривалість цього терміну встановлюється біржею.

Продавець реального товару поставляє товар на один із складів, що затверджено біржею, в термін, обумовлений контрактом. При надходженні товару на склад біржа чи уповноважена нею експедиційна фірма видає продавцю складське або охоронне свідоцтво (*варіант*), що є товаророзпорядчим документом, за яким виконуються угоди на біржі та розрахунки. Продавець зберігає варіант у своєму банку і передає його покупцеві при настанні терміну поставки (оплативши вартість зберігання товару на складі і вартість його страхування). Покупець отримує варіант проти чека на користь продавця.

До угод з подальшою поставкою відносяться угоди на товар, який знаходиться в шляху, угоди на товар з подальшим прибуттям. Переважно контракти на кожен партію товару з подальшим прибуттям багато разів перепродуються до моменту кінцевої поставки товару.

Термінові (ф'ючерсні) угоди («terminal transactions», «future transactions», «paper transactions»), на відміну від угод на реальний товар, не передбачають зобов'язань щодо поставки чи прийняття реального товару, а пропонують купівлю-продаж прав на товар (паперові угоди). Ф'ючерсний контракт не може бути просто анульовано чи ліквідовано. Укладений контракт може бути ліквідовано або шляхом укладення протилежної угоди на рівну кількість товару, або поставкою обумовленого товару в термін, який передбачено контрактом. Результатом таких обробок є не передача реального товару, а виплата чи отримання різниці між ціною контракту в день його укладення і ціною в день виконання.

З метою максимального прискорення процесу укладення термінових угод та полегшення ліквідації контрактів, спрощення розрахунків за ними біржами були розроблені повністю стандартизовані форми ф'ючерсних контрактів. Кожний ф'ючерсний контракт укладається на чітко визначену за біржовими правилами кількість товару (коливання фактичної ваги не повинно перевищувати 3%). Тому ці угоди укладаються не на кількість товару, а на кількість контрактів. При укладенні ф'ючерсного контракту узгоджуються лише ціна і позиція (термін поставки). Всі інші умови стандартизовані та визначаються біржовими правилами.

Кожна із сторін має право в односторонньому порядку ліквідувати даний контракт шляхом укладення офсетної угоди на таку саму кількість товару. Якщо ф'ючерсний контракт не був ліквідований до закінчення його терміну шляхом укладення офсетної угоди, то продавець може поставити реальний товар, а покупець прийняти його на умовах, які визначені правилами біржі.

За принципом організації розрізняють два типи товарних бірж: біржі, які мають публічно-правовий і приватно-правовий характер.

Біржі, які мають публічно-правовий характер, знаходяться під контролем держави і організуються на основі закону про біржі. Членом такої біржі може стати будь-який підприємець. До здійснення операцій на таких біржах можуть допускатись особи, які не є членами біржі і діють на основі

придбаних ними разових квитків. Такі біржі поширені у Франції, Бельгії, Нідерландах та інших країнах континентальної Європи.

До бірж, які мають приватно-правовий характер, належать англійські й американські біржі по зерну, бавовні, кольорових металах. На ці біржі відкрито доступ лише для вузького кола осіб, які входять в біржову корпорацію. Біржова корпорація – це компанія з публічною звітністю і обмеженою кількістю її членів. Основний капітал біржі (вказаний у статуті біржі) ділиться на певну кількість паїв (біржових сертифікатів). Кожен член повинен бути власником хоча б одного сертифіката, який дає право на укладення угод у приміщенні біржі.

Біржа від свого імені ніяких угод купівлі-продажу не укладає. Це є функцією членів біржі, які виконують роль брокерів при укладанні біржових контрактів. Не-члени біржі можуть укласти угоди лише через брокерів, які є членами біржі.

Учасниками біржових операцій можуть бути торгові фірми (які виконують обладнання від свого імені за свій рахунок), промислові фірми (які реалізують продукцію своїх підприємств), переробні фірми (які є споживачами біржових товарів), сільськогосподарські підприємства-виробники, брокери, маклери (які виступають у ролі посередників).

Міжнародні товарні аукціони (англ. «auction»; фр. «vente aux-encheres»; нім. «Auction») – це спеціально організовані, періодично діючі у певних місцях ринки, на яких шляхом публічних торгів у наперед обумовлений час і в спеціально призначеному місці відбувається продаж попередньо оглянутих покупцем товарів, які переходять у власність покупця, котрий запропонував найбільш високу ціну.

На аукціонах здійснюється реалізація товарів з властивими їм індивідуальними, специфічними характеристиками. Це виключає можливість заміни партій однакових за назвою товарів (оскільки вони мають різні властивості: якість, зовнішній вигляд, смак і т. ін.). Тому товари до продажу на аукціоні повинні бути попередньо оглянуті й дегустовані покупцем. Після продажу товару з аукціону організатори торгів і продавці не приймають жодних претензій щодо якості товару (за винятком прихованих дефектів).

Основними предметами торгів на міжнародних аукціонах є хутряні товари (сировина і перероблені), немита шерсть, щетина, чай, тютюн, овочі, фрукти, квіти, риба, тропічні породи лісу, худоба. Для таких товарів, як хутро, немита шерсть, чай, тютюн, аукціон є основною формою реалізації на міжнародному ринку.

Техніка проведення аукціонів щодо різних товарів має вона специфічні особливості, які визначаються характером товару. Однак загалом охоплює 4 стадії (рис. 10): підготовка аукціону, огляд товарів, аукціонний торг, оформлення та виконання аукціонної оборудки.

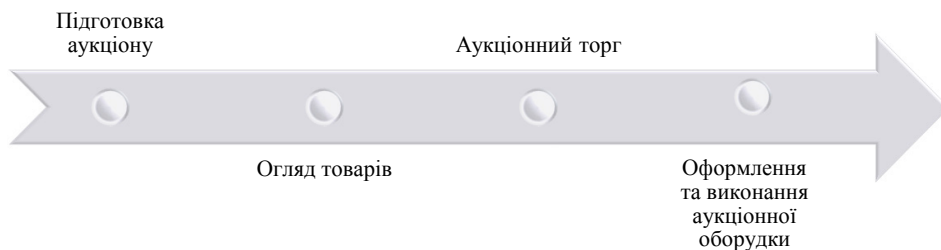


Рис. 8. Стадії проведення аукціону

Підготовка аукціону передбачає такі види робіт: поставка товару на склад аукціонної компанії; сортування і підбір товару за однорідними якісними ознаками; розбивка товару на лоти (окрема партія практично ідентичного за характеристиками товару; його ємність залежить від товару та його вартості); підготовка та організація виставки товарів. Кожному лоту присвоюється номер, за яким він заноситься в каталог даного аукціону з вказанням сорту і кількості одиниць товару в цьому лоті. Згідно з нумерацією, вказаною в каталозі, відбувається продаж товарів на аукціонних торгах. На початку каталогу наводиться перелік виставлених на торги товарів і умови аукціонного продажу (порядок огляду товарів, порядок продажів, порядок укладення контрактів, порядок зняття товару з торгів, порядок оплати придбаних товарів, відшкодування організаторам торгів, порядок вирішення спірних питань).

На цьому етапі здійснюється і повідомлення потенційних учасників-покупців про місце і час проведення аукціону. Для цього відповідні оголошення публікуються в загальній пресі та спеціалізованих виданнях. Постійним покупцям висилають рекламні проспекти, де наводяться основні умови даного аукціону і додається запрошення на участь у торгах.

Огляд товарів покупцями – це другий етап проведення аукціону. Кількість днів, які відводяться для ознайомлення з аукціонною колекцією, залежить від її розмірів і раціональної організації огляду. Скорочення термінів досягається шляхом вдосконалення обладнання оглядових залів. На аукціонах чаю та тютюну проводиться дегустація відібраних покупцем зразків. Крім того, покупці під час огляду можуть придбати зразки для додаткової перевірки їх якості.

Аукціонний торг – третій етап проведення аукціону. Техніка проведення аукціону така: ведучий аукціону оголошує номер чергової партії-лота, який виставляється на продаж, і одночасно на спеціальному табло висвітлюється названий номер. Аукціоніст оголошує початкову ціну (приблизна ринкова ціна). Якщо ніхто з покупців не подає знак про свою згоду купити товар, аукціоніст знижує ціну доти поки один з покупців не висловить бажання купити товар. Якщо один чи кілька покупців одночасно виявляють бажання купити товар, ведучий підвищує ціну. Надбавка до ціни стандартна і встановлюється до проведення торгу.

На деяких аукціонах застосовуються інші способи проведення аукціону. Найчастіше використовують «спосіб підвищення», при якому аукціоніст поступово підвищує ціну, поки не буде досягнута найвища ціна, за якою укладається оборудка. В деяких країнах використовують «спосіб зниження» ціни. Це так звані «голландські аукціони». Суть цього способу полягає в тому, що ведучий аукціону назначає максимальну ціну (яка висвітлюється на цифровому табло) і знижує її доти, поки один з учасників не виявить бажання укласти угоду (натиснувши кнопку на закріпленому за ним місці). Натиснувши кнопку, він зупиняє стрілку цифрового табло, на якому з'являється номер даного покупця. Така система проведення аукціонного торгу широко використовується на аукціонах з продажу овочів, фруктів, риби. В Голландії ця механізована система використовується при проведенні 150 аукціонів. Вона широко використовується в Данії, Німеччині, Бельгії, менше у Франції, Італії, Канаді.

Заключна стадія аукціону – оформлення аукціонної угоди і передача товару покупцю. Під час аукціону чи на наступний день адміністрація аукціону передає покупцю контракти на придбаний товар; ці контракти підписуються покупцем і є для нього обов'язковими до виконання. Контракт має типову форму, в яку вноситься найменування фірми-покупця, назва товару, номер лоту, кількість товару, ціна і загальна сума угоди. Покупець також вказує вид транспорту, місце призначення, на чие ім'я виписується рахунок. Після підписання контракту покупець виписує письмове доручення про відправку товару. Оплата товару переважно виконується частинами: 30–35% вноситься при підписанні контракту, решта – при отриманні товару чи після його відвантаження, але не пізніше визначеного терміну.



Рис. 9. Види фірм, що беруть займ аукціонною торгівлею

Терміни вивозу товару з аукціонного складу і залежать від товару (квіти, овочі, риба – терміново після підписання контракту, деякі – через 2–3 дні залежно від умов аукціонної торгівлі).

Залежно від характеру діяльності фірми, які займаються аукціонною торгівлею, можна умовно розбити на три групи: спеціалізовані фірми, брокерсько-комісійні фірми, аукціонні фірми, які належать кооперативам чи союзам фермерів.

Спеціалізовані фірми займаються організацією аукціонів і продажем на них аукціонних товарів за свій рахунок або на комісійних началах. Аукціонні фірми беруть на себе виконання всіх функцій з підготовки та проведення аукціону. Часто надають продавцям позики і кредити під їх товари, які передані на продаж з аукціону.

Брокерсько-комісійні фірми набули широкого застосування при торгівлі хутром, шерстю, чаєм, тютюном і т. ін. Переважно вони організують аукціони і продають на них товари за дорученням клієнтів на комісійних началах. Брокерська фірма може одночасно бути представником продавця і покупця. В такому випадку вона отримує комісійну винагороду від обох сторін. При цьому продавець може не знати покупця, а покупець – продавця, обидвоє знають лише брокера. При продажах чаю брокерські фірми можуть самостійно скуповувати товар і виступати на аукціоні його власниками. Фермери-виробники чаю до участі в аукціонах не допускаються. Брокери часто кредитують виробників чаю.

Аукціонні фірми, які належать кооперативам чи союзам (асоціаціям) фермерів, набули широкого застосування в Скандинавських країнах. В кожній з країн (Данії, Норвегії, Швеції) є певна фірма, яка займає монопольне становище в аукціонній торгівлі певним товаром (зокрема хутром).

Міжнародні торги («international bid», «tenders») – це спосіб закупки товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів, який передбачає залучення пропозицій кількох постачальників чи підрядників різних країн і укладення контракту з тим, пропозиція якого буде найбільш вигідною для організаторів торгу (за ціною й іншими комерційними умовами).

В сучасних умовах торги набули широкого використання. Вони відіграють важливу роль при пошуку і відборі контрагентів для укладення угод на поставку машин та обладнання, будівництво об'єктів «під ключ». Як метод закупок найчастіше використовуються країнами, які розвиваються (80% від торгів на машини і обладнання, що проводяться закордоном). Це пов'язано з посиленням державного втручання у сфери виробництва і зовнішньої торгівлі. В більшості випадків чинне законодавство цих країн зобов'язує закуповувати закордоном товари, вартість яких перевищує певну суму, лише через торги.

Залежно від способу проведення розрізняють відкриті (публічні) та закриті (обмежені, негласні) торги.

До участі у відкритих торгах допускаються всі бажаючі фірми та організації (місцеві й іноземні). На цих торгах розміщуються замовлення на стандартне і універсальне обладнання, за невеликі по обсягом підрядні роботи.

Для участі в закритих торгах запрошуються певні фірми, яким висилаються спеціальні запрошення. На закритих торгах розміщуються замовлення на унікальне, складне і спеціальне обладнання, комплектні підприємства і т. ін. Їх також використовують у випадках розташування термінових замовлень.

У практиці проведення торгів на обладнання іноді використовують *одиночні торги*. Їх організатори звертаються до однієї фірми без залучення конкурентів, але з дотриманням зовнішньої форми торгів і процедури торгів за правилами даної країни. Проводяться у випадках прямої заборони з боку законодавства на укладення звичайного контракту державними організаціями.

Інформація про торги може представлятися по-різному:

– при проведенні відкритих торгів публікуються оголошення в національних періодичних виданнях (переважно урядових), іноземних джерелах економічної інформації; ця інформація подається за кілька місяців до проведення торгів;

– при проведенні закритих торгів повідомлення отримують лише окремі фірми, які добре відомі організаторам або добре відомі фірми з належною репутацією.

У проведенні торгів можна зазначити кілька етапів: підготовка торгів, представлення пропозицій учасниками торгів, вибір постачальника, підписання контракту.

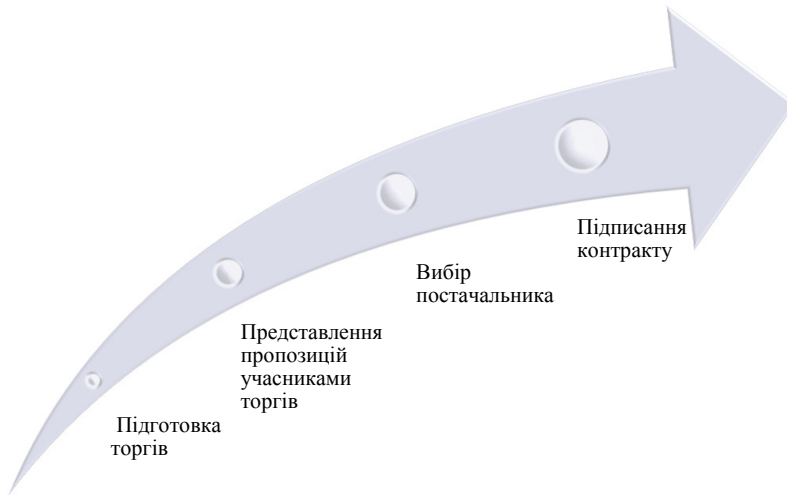


Рис. 10. Етапи проведення торгів

Підготовка торгів охоплює: розробку технічних і комерційних умов торгів (тендерна документація). На основі тендерного законодавства своєї країни замовник (він також організатор торгів) визначає види і форми тендерних документів, вимоги щодо їх заповнення, терміни подачі пропозицій, критерії оцінювання пропозицій і порядок укладення контракту з переможцем торгів.

Для розробки тендерних документів організатор може залучити спеціалістів інженерно-консультаційних чи інженерно-будівельних фірм або займатися цим самостійно. До комплексу тендерної документації, як правило, належать тендерні умови чи проформа тендера, умови проведення торгу (інструкція),

загальні та спеціальні умови торгу, техніко-економічна документація, перелік видів робіт, методів виконання робіт, програма і графіки виконання робіт, проформа контракту, форми початкової й кінцевої гарантій та їх суми.

Тендерні документи можуть бути прямо внесені в пропозицію (тендер) оферента (учасник торгу) або стати складовою частиною майбутнього контракту. Свої зобов'язання з виконання тендерних умов оферент підкріплює внеском гарантійної суми. Комплект тендерних документів продається майбутнім учасникам торгів; його ціна встановлюється пропорційно до витрат на розробку пакета чи проведення торгу.

Представлення пропозицій учасникам торгів – другий етап проведення торгів. Пропозиції, які підходять на торги, називаються «тендер» («tender») або «бід» («bid»). Порядок і спосіб передачі пропозицій визначаються організаторами торгів.

У міжнародній практиці використовують різні способи представлення пропозицій:

1) оферент заповнює і підписує всі сторінки проформи тендера, вказуючи свою ціну та інші умови;

2) представлення тендера, який складено самим оферентом і повністю відповідає тендерним умовам чи тендерній документації.

Якщо оферент вважає за доцільне внести певні зміни чи уточнення в техніко-економічну частину тендерних умов, він може їх викласти окремо як додаток до свого тендера (внесення змін у представлений тендер не допускає). Тендери при відкритих торгах подаються переважно в письмовому вигляді (заказним листом чи передаються під розписку уповноваженою особою). Важливе значення має представлення пропозицій в обумовлений термін (у протилежному разі пропозиція не допускається до участі в торгах).

На вимогу організаторів фірма, яка прислала тендер, має представити відомості про фірму (статут, фінансові та технічні можливості, раніше виконувани замовлення, уповноважені особи); свідоцтво торгової палати, банку чи іншого авторитетного закладу про те, що дане підприємство здатне виконати замовлення; довідку банку країни, де організуються торги, про внесення завдатку.

Вибір постачальника – третій етап проведення торгів. У призначений день і час організатор торгів розглядає отримані пропозиції; ознайомлюється з ними; визначає їх відповідність тендерним умовам; порівнює пропозиції за комерційними умовами; вивчає адміністративне і ділове досьє фірм-оферентів.

Процедура конкурсного вибору переможця торгів завжди проводиться в закритому порядку, не залежно від виду торгу. Вибір постачальника і присудження замовлення може відбуватись безпосередньо після ознайомлення з тендерними пропозиціями або через певний період. Практика торгів також допускає окремі уточнення тендерів після ознайомлення з пропозиціями, а в деяких випадках – вторгування окремих умов тендерів.

При конкурсному відборі враховується ціна, інші комерційні умови, якість товару, прийнятні для замовника терміни виконання контракту, порядок

Balance of trade

The term import is derived from the conceptual meaning as the goods and services into the port of a country. The buyer of such goods and services is referred to an «importer» who is based in the country of import where the overseas based seller is referred to as an «exporter».

Balance of trade represents a difference in value for import and export for a country. A country has demand for an import when domestic quantity demanded exceeds domestic quantity supplied.

The balance of trade, usually denoted NX , is the difference between the value of the goods (and services) a country exports and the value of the goods the country imports: $NX=X-I$,

A TRADE DEFICIT occurs when imports are large relative to exports. Imports are impacted principally by a country's INCOME and its productive resources.

There are two basic types of import:

- ♦ *Industrial and consumer goods*
- ♦ *Intermediate goods and services*

виконання робіт, можливість залучення кваліфікованих субпостачальників чи субпідрядників. Крім цього, беруться до уваги окремі законодавчі положення чи адміністративні вказівки, щодо залучення постійних для даної країни ділових партнерів, надання певних пріоритетів окремим фірмам, місцевим виробникам (так допускається підвищення цін місцевих фірм від 5 до 20%; найбільш відкриту форму місцеві преференції отримали в США).

Рішення про вибір постачальника має бути прийняте протягом обумовленого правилами терміну (3–4 місяці від дати розгляду пропозицій). До цього оференти пов'язані своїми пропозиціями і не можуть бути відкликані. Оферент, пропозиція якого була прийнятою, отримує відповідне повідомлення. Решта учасників не повідомляються. В деяких країнах результати торгів публікуються в спеціальних бюлетенях чи газетах.

Оферент-переможець має внести гарантійну заставу (5–10% від вартості замовлення), що повертається після виконання замовлення. Спосіб повернення може бути різним: або повністю після поставки, або частинами пропорційно до

поставок чи відповідно до виконання робіт. Організатор торгів (замовник) також має право використати заставу для покриття окремих претензій, які виникають при виконанні замовлення.

Підписання контракту – четвертий етап торгів. Умови цих контрактів практично не відрізняються від умов звичайних контрактів купівлі-продажу, але можуть містити деякі специфічні умови (спосіб перевезення, використання торгового флоту своєї країни і т. ін.). Укладення угоди за результатами торгів може відбуватися шляхом прийняття (акцепту) пропозиції оферента без подальшого підписання сторонами контракту.

Організаторами торгів є переважно державні органи і заклади (міністерства, їх управління, закупівель організації), а також муніципалітети, і у виняткових випадках приватні фірми. Це пояснюється відсутністю у них власного зовнішньоторгового апарату. Це також позбавляє їх можливості займатися регулярною комерційною діяльністю, вивченням ринків і можливих постачальників чи підрядників. Одночасно залучення значної кількості

постачальників дозволяє розраховувати на максимальну конкуренцію і більш вигідні комерційні умови. Форма торгів також більш прийнятна для державних і муніципальних організацій, оскільки дозволяє залучати найбільші фірми (необхідно внести заставу на право участі в торгах, розмір якої коливається від 1 до 3% від вартості пропонованої обладки).

Рівень цін на товари і послуги є предметом зовнішньоторговельних контрактів та угод. Статистична інформація щодо середнього рівня та зміни цін широко використовується в повсякденній діяльності товаровиробників, експортерів та імпортерів товарів і послуг, органів державного управління, що координують зовнішньоекономічну діяльність. При встановленні ціни товару у контракті визначаються: *одиниця виміру, валюта ціни, спосіб фіксації ціни, базис ціни та рівень ціни.*

Натуральні вимірники (тонни, штуки, кубометри, вагові, лінійні та інші одиниці вимірювання) використовуються не тільки при визначенні ціни, а й при побудові балансів за окремими видами товарів. *Валюта ціни* за контрактом може бути виражена у валюті країни-експортера, імпортера чи у валюті третьої країни, а на практиці найчастіше – у валюті постачальника.

Залежно від *способу фіксації ціни* розрізняють такі види: тверду, рухому, із наступною фіксацією та ковзну ціни. При визначенні *рівня ціни* контрагенти орієнтуються на два види цін: на ті, які опубліковані (це, як правило, світові), та розрахункові. Існують загальні принципи міжнародних комерційних договорів, розроблені Міжнародним інститутом уніфікації приватної справи для визначення рівня ціни.

There are three broad types of importers:

- Looking for any product around the world to import and sell.
- Looking for foreign sourcing to get their products at the cheapest price.
- Using foreign sourcing as part of their global supply chain.

Exporters clearly prefer to get letters of credit from importers. However, at times an exporter who insists on a letter of credit is likely to lose an order to one who does not require a letter of credit. Thus, particularly when the importer is in a strong bargaining position and able to play competing suppliers off against each other, an exporter may have to forgo a letter of credit. The lack of a letter of credit exposes the exporter to the risk that the foreign importer will default on payment. The exporter can insure against this possibility by buying export credit insurance. If the customer defaults, the insurance firm will cover a major portion of the loss.

Consider a world with just two countries, A and B. In country A, domestic **demand and supply of a commodity are given by**

$DA = fA(P)$ and $SA = gA(P)$, respectively.

World price
is the price at which commodities will move in international trade under existing marketing conditions. The concept 'world price' lacks precision unless quality, location, and other factors are specified.

3. Міжнародна торгівля послугами: суть та форми

Світовий ринок послуг – це система міжнародних відносин обміну, де основним товарним об'єктом є різноманітні види послуг і яка існує на основі міжнародного поділу праці.



Рис. 11. Особливості послуг як товару

Причини зростання сфери послуг:

- досягнення високого ступеня зрілості економіки й високого рівня життя населення у промислово розвинених країнах;
- утворення нових видів діяльності, насамперед у сфері послуг унаслідок поглиблення МПП.

За класифікацією ГАТТ/СОТ послуги поділяються на:

- комунальні та будівництво;
- оптова та роздрібна торгівля;
- ресторанні та готельні послуги;
- транспортування, зберігання та зв'язок;
- фінансове посередництво;
- оборона, охорона здоров'я та громадські роботи;
- особисті, культурні та рекреаційні послуги.

Відповідно до **способів доставки послуг споживачеві вони** поділяються на:

- **послуги, пов'язані з інвестиціями** («investment-related services») – банківські, готельні та професійні послуги;

► **послуги, пов'язані з торгівлею** («trade-related services»), – транспорт, страхування;

► **послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями та торгівлею** («trade and investment related services»), – зв'язок, будівництво, комп'ютерні, інформаційні, особисті, культурні й рекреаційні послуги.

Залежно від зв'язку з матеріальним продуктом виділяють наступні послуги:



Рис. 12. Види послуг у зв'язку з матеріальним продуктом

– **виробничі (матеріальні)** – пов'язані з матеріальним продуктом;

– **невиробничі (нематеріальні)** – спрямовуються безпосередньо на людину та її оточення.

У платіжному балансі України послуги класифікуються таким чином:

■ транспортні (залізничний транспорт, автомобільний, морський, повітряний інший).

- подорожі;
- будівельні;
- фінансові;
- зв'язку;
- страхові;
- комп'ютерні й інформаційні;
- роялті та ліцензійні;
- реклама та маркетинг;
- наукові та конструкторські розробки;
- інші.

Міжнародний ринок інжинірингових послуг почав активно розвиватись у 1960-х рр., що було пов'язане зі зростанням капіталовкладень в основні фонди, складну техніку і необхідністю забезпечити їх швидке та ефективно освоєння. Використання висококваліфікованих працівників сприяє максимальному скороченню термінів вводу об'єктів в експлуатацію, прискоренню віддачі капіталу. Сучасні фірми змушені залучати значну кількість спеціалістів різного фаху для вирішення різноманітних технічних, комерційних, фінансових, юридичних, адміністративних та інших питань.

Однак збільшення кількості штатних працівників не завжди є бажаним для фірми (коли існує значний ризик погіршення кон'юнктури і, як наслідок, неможливість ефективного використання залучених спеціалістів). Відповідно більш вигідним є використання послуг інженерно-консультаційних фірм. Вони допомагають скоротити терміни виконання проектів, швидко отримати спеціальні знання і досвід у сфері техніки, технології, організації та управління виробництвом, збутом, зменшити необхідні інвестиції, знизити виробничі витрати, підвищити ефективність капіталовкладень.

Термін «інжиніринг» визначається як сукупність робіт прикладного характеру, які вміщують передпроектні техніко-економічні дослідження і обґрунтування оптимальності запланованих капіталовкладень, необхідну лабораторну доробку технології, проектну промислову доробку від ескізного варіанта до детального проекту з видачею відповідних специфікацій на компоненти чи обладнання, які відповідають вимогам замовника, а також подальші супроводжуючі послуги чи консультації.

Французький комітет з планування визначає, що інжиніринг – це різноманітні інтелектуальні послуги, які необхідні для оптимізації інвестицій на шляху їх реалізації (від вибору місця до практичної реалізації проекту й управління).

У США інжиніринг визначають як сферу комерційної інженерно-консультаційної діяльності, яка охоплює цільові дослідження і збір технічних даних, підготовку доповідей і звітів, які ґрунтуються на результатах таких досліджень, розробку планів, проектів, креслень і специфікацій, підготовку та проведення торгів, інспектування будівництва, випробування і апробацію обладнання для прийому, проведення оцінок та інші послуги.

Наявність такого різноманіття трактувань поняття «інжиніринг» негативно впливає на результати судових розглядів комерційних спорів.

Переваги інжинірингових угод (порівняно з іншими видами торгових угод):

- менша залежність обсягу надання послуг від виробничої бази (порівняно з поставками обладнання);
- стимулюють зростання торгівлі обладнанням та ліцензіями;
- є вигідними не лише при виконанні великих проектів, а й при проведенні невеликих обсягів робіт одного профілю (наприклад, аналіз юридичної обґрунтованості одного з контрактів замовника з третьою особою).

Особливості інжинірингової угоди створюють певні труднощі для підприємців. Так, наприклад, буває доволі складно:

- визначити доцільність укладення угоди;
- встановити вартість послуг чи їх частку в загальній сумі контракту;

- з'ясувати питання про розподіл надходжень між виробничими, науково-дослідними і проектно-конструкторськими організаціями;
- вирішити проблему оптимального преміювання спеціалістів, чий досвід і знання передаються в процесі надання інжинірингових послуг.

Крім цього, природа ноу-хау є доволі складною, малодослідженою щодо юридичних аспектів її передачі та захисту. Це створює певні труднощі для поширення цих послуг (хоча в розвинутих країнах вони широко використовуються практично у всіх галузях промисловості, особливо у хімічній та нафтохімічній).

Чим відрізняється інжиніринг від ноу-хау? При наданні інжинірингових послуг передбачається обов'язкове проведення конкретного, обумовленого в договорі комплексу робіт на основі завдання замовника чи відповідно до його вимог. При простій передачі ноу-хау це не є обов'язковим. Таким чином, інжиніринг – це одна з можливих форм передачі ноу-хау в ході виконання конкретного комплексу робіт, зафіксованого в договорі. Передача ноу-хау про цьому може бути оформлена ліцензійною угодою.

Питання про можливість передачі ноу-хау на умовах ліцензійної угоди вирішується з врахуванням того, чи буде партнер використовувати ці ноу-хау і винаходи, які передаються в технічній документації, у вигляді консультацій, навчання і т. ін. і в якому обсязі. Необхідні для прийняття рішення відомості можна отримати, проаналізувавши умови договору.

Результати використання ноу-хау обов'язково виражаються у вигляді отримання фірмою додаткової продукції, в покращенні техніко-економічних показників виробництва, що веде до збільшення обсягу виробництва, зниження собівартості продукції, підвищення її конкурентоздатності. На стадії проектування і запуску підприємства використання ноу-хау дозволяє оптимізувати ці роботи, скорочує час їх проведення і сприяє виробництву продукції з більш високими техніко-економічними показниками. Всі ці фактори створюють передумови для отримання фірмою-замовником додаткового прибутку. Таким чином, його отримання є результатом використання ноу-хау, яке передав партнер.

При передачі ноу-хау в комплексі інжинірингових послуг доволі складно визначити вартість угоди, оскільки до початку робіт важко з'ясувати їх остаточні масштаби. Вартість робіт після завершення проекту перевищує обумовлену в договорі суму. Вартість інжинірингу визначається величиною капіталовкладень, обсягом послуг і рівнем стандартизації проекту.

Орієнтовний перелік основних інжинірингових послуг, які можуть бути предметом торгівлі:

- 1) оцінювання технічних і економічних можливостей організації виробництва;
- 2) розробка технічних завдань;
- 3) розробка проектних пропозицій і техніко-економічних обґрунтувань будівництва промислових та інших об'єктів;

4) складання кошторисів витрат, надання допомоги у фінансуванні та проведенні переговорів про укладення контракту, контроль за витратами;

5) проведення науково-дослідних робіт;

6) проведення інженерно-пошукових робіт для будівництва об'єктів;

7) розробка технічних проектів і робочих креслень для будівництва нових і реконструкції діючих промислових та інших об'єктів;

8) розробка пропозицій щодо внутрішньозаводського і внутрішньоцехового планування, міжопераційних зв'язків і переходів;

9) проектування обладнання і приміщень для його установки, в т. ч. проведення супутніх досліджень, конструкторських робіт, випробувань, розробка специфікацій;

10) формування складу матеріалів, сплавів, інших речовин і проведення їх випробувань;

11) розробка технологічних процесів, прийомів і способів;

12) виготовлення дослідних зразків, розробка інструкцій і вихідних даних, які необхідні для організації виробництва;

13) організація збуту продукції;

14) навчання персоналу;

15) оптимізація і вдосконалення структур та технології управління виробництвом;

16) консультування й авторський нагляд при будівництві, монтажу, пусконаладжувальних роботах і експлуатації обладнання та об'єктів загалом;

17) консультації щодо оптимізації технологічних процесів;

18) економічні, фінансові та інші консультації.

Оскільки інжинірингові послуги часто поєднуються з іншими формами передачі технології, необхідно відрізнити їх за юридичними та економічними ознаками.

Основні умови договору про надання інженерно-технічних послуг:

1) *визначення сторін*;

2) *пreamбула* (у цьому розділі визначаються основні цілі договору та обумовлюється зацікавленість сторін у проекті. У деяких випадках визначають питання про вибір закону, яким керуються при тлумаченні певних умов);

3) *предмет і сфера дії договору* (предмет і сфера дії договору визначаються шляхом вказання масштабів, місця та цілей проекту);

4) *терміни початку і закінчення надання послуг* (в умовах договору ці терміни визначаються поетапно, тобто узгоджуються для кожної стадії виконання проектних чи інших робіт. При цьому сторони повинні обумовити право виконавця чи консультанта почати надавати послуги протягом певної кількості днів, тижнів з моменту набуття договором чинності. Перечислюються також послуги, які мають бути закінчені протягом певного періоду з моменту початку їх надання);

5) *передача прав і обов'язків консультанта* (обумовлюється, що він не може (може) передати свої права та зобов'язання щодо договору іншій особі без (з) попередньої згоди замовника);

б) *обов'язки консультанта* (перечислюються обов'язки консультанта за договором). До зобов'язань консультанта можуть бути зараховані наступні: проведення техніко-економічних обґрунтувань і досліджень; планування і підготовка креслень, кошторисів; планування і розробка програм фінансування; підготовка проектної документації і специфікацій; організація проведення торгів; контроль за будівництвом, монтажем та запуском обладнання; контроль за виконанням договорів і т. ін.;

7) *зобов'язання замовника* (перечислюють зобов'язання замовника за договором). До зобов'язань можуть належати такі: передача інструкцій, інформації, документації, спеціальних знань, обладнання і т. ін.; надання допомоги при отриманні віз, дозволів та здійсненні митної перевірки; представлення банківських гарантій, оплата послуг консультанта;

8) *невиконання договірних зобов'язань сторонами* (в цьому розділі обумовлюється відповідальність сторін за порушення договірних зобов'язань, також визначається паушальна сума збитків чи неустойки за невиконання певних видів договірних зобов'язань);

9) *звільнення від відповідальності* за наслідки невиконання договірних зобов'язань (перелічуються форс-мажорні обставини, при виникненні яких сторони звільняються від відповідальності за невиконання умов договору; за деякими видами робіт встановлюється можлива тривалість форс-мажорних обставин і обумовлюється, що при перевищенні тривалості дії реальних форс-мажорних обставин встановленого терміну договір втрачає свою силу; визначається порядок повідомлення сторін про початок виникнення та закінчення дії даних обставин);

10) *методи розрахунку винагороди консультанта* (в цьому розділі визначається порядок розрахунку винагороди консультанта; обумовлюється винагорода субконсультантам; встановлюється валюта платежу, за необхідності – обмінні курси, метод платежу і розрахунку та банки-гаранти).

Оплата послуг містить покриття різноманітних витрат і чистий дохід консультанта. Як правило, витрати консультанта вказуються у додатку до договору.

При визначенні величини витрат консультанта сторони можуть використовувати такі способи:

► за затратами часу на виконання робіт + прямі витрати + прибуток консультанта;

► за вартістю робочої сили + прямі та накладні витрати + прибуток консультанта;

► встановлюється паушальна сума винагороди;

► як певна частина від вартості будівництва об'єкта (використовується при розробці проектної документації);

► у вигляді попереднього гонорару (використовується, якщо послуги консультанта необхідні протягом певного періоду).

Величина витрат розраховується на основі одного чи кількох методів; 11) оподаткування, інші збори і митні податки (в цьому розділі визначається, яка сторона оплачує певні збори та податки; при заповненні цього розділу рекомендують консультиватися з податковою інспекцією для уточнення питання про можливе звільнення від оподаткування згідно з укладеними між урядами держав міжнародними договорами про уникнення подвійного оподаткування);

12) інтелектуальна власність та запатентована інформація (у цьому розділі вирішується питання про можливість повторного використання розробок для розширення даного проекту чи реалізації інших проектів. Загалом визначають:

- наявність авторських прав консультанта у програмах ЕОМ;
- обмеження на використання програми замовником;
- при використанні патентів та ліцензій сторону, котра несе витрати, пов'язані з цим;
- домовленості відносно використання розробок, якщо інша сторона подала заявку на патент (як правило, кожна сторона зберігає за собою право на креслення і розробки з метою їх використання замовником для безпосереднього забезпечення функціонування об'єкта, при ремонті та обслуговуванні);
- застереження про секретність (забезпечення збереження таємності та нерозголошення інформації);

13) страхування (покладається на консультанта зобов'язання забезпечити за свій рахунок страхівку власної роботи, необхідного обладнання та персоналу; страхове покриття має зберігатися протягом дії договору);

14) набуття договором чинності (вказується дата набуття договором чинності; може визначатися датою підписання договору чи будь-якою іншою датою);

15) зупинення (припинення) дії договору (в цьому розділі обумовується порядок припинення дії договору). Дія договору припиняється в момент закінчення виконання відповідних зобов'язань або в односторонньому порядку при невиконанні договірних зобов'язань шляхом письмового повідомлення при дотриманні встановленого терміну;

16) технічні стандарти, що використовуються (подається перелік стандартів, якими користуються при трактуванні технічних термінів чи розробці відповідних документів);

17) застосування закону і пов'язані з ним питання (надається перелік законів і питань, трактування яких здійснюється на основі цих законів).

Організація міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами. За характером послуг, що надаються, розрізняють 4 групи фірм, які займаються наданням інжинірингових послуг: **інженерно-консультаційні, інженерно-будівельні, консультаційні (щодо питань організації та управління), інженерно-дослідницькі.**



Рис. 13. Види фірм, що займаються інжиніринговою діяльністю

А. **Інженерно-консультаційні фірми** переважно не мають власної виробничої бази, хоча в окремих випадках можуть мати дослідницьке виробництво. Їх сфера діяльності – виконання інжинірингових робіт без подальших поставок машин, обладнання чи будівництва об’єктів. Вони надають повний комплекс інженерних послуг або послуги, пов’язані з модернізацією та розширенням існуючих об’єктів.

Відповідно до класифікації США послуги, які надають професійні інженерно-консультаційні фірми, можна поділити на дві групи:

- консультації, повідомлення і послуги, які не пов’язані з розробкою проектів чи проведенням, що їм передують робіт (наприклад, техніко-економічне обґрунтування). Основою цих робіт є збір та інтерпретація інформації, підготовка зауважень, висновків і рекомендацій;

- послуги з розробки і виконання проектів (підготовка техніко-економічного обґрунтування проекту, розробка робочого проекту, будівництво і спеціальні послуги, потреба в яких виникає відповідно до виконання проекту).

Б. **Інженерно-будівельні організації** поділяють на інженерно-будівельні фірми і компанії. Інженерно-будівельні компанії виконують замовлення на виконання перед-проектних послуг, у т. ч. маркетингових, із матеріально-технічного забезпечення, щодо підготовки кадрів і т. ін., без подальших поставок обладнання чи виконання будівельних робіт. Інженерно-будівельні фірми надають комплекс послуг, який пов’язаний з проектуванням об’єктів, виконанням будівельних робіт, поставкою, установкою і монтажем обладнання, пуском об’єктів в експлуатацію, тобто виконують замовлення на умовах «під ключ» чи «готова продукція».

В. Консультаційні фірми з питань організації й управління надають широке коло послуг щодо керівництва, організації й управління підприємством, організації збуту і т. ін. Оскільки методи управління підприємством становлять частину його технології організації випуску конкурентоздатної продукції, ці методи як об'єкти ноу-хау стають поширеним і дороговартісним товаром. Цей товар розробляється і продається не лише великими фірмами, які перейшли до випуску іншої (профільної) продукції, а й фірмами, які спеціалізуються на наданні консультацій у сфері управління.

Г. Інженерно-дослідницькі фірми спеціалізуються на розробці технологічних процесів і матеріалів; вирішенні проблем, пов'язаних з промисловим чи комерційним освоєнням технічних новинок; займаються вивченням ринків; розробкою кошторисів; спостереженням за пуском обладнання; іноді виготовляють спеціальне обладнання.

Outsourcing

an effective cost-saving strategy when used properly. It is sometimes more affordable to purchase a good from companies with comparative advantages than it is to produce the good internally. An example of a manufacturing company outsourcing would be Dell buying some of its computer components from another manufacturer in order to save on production costs. Alternatively, businesses may decide to outsource book-keeping duties to independent accounting firms, as it may be cheaper than retaining an in-house accountant.

The procuring of services or products, such as the parts used in manufacturing a motor vehicle, from an outside supplier or manufacturer in order to cut costs.

Outsourcing is often confused with 'offshoring'. Although there are some similarities and it is expected that there are some resemblances among factors influencing these strategies, it is important to note that these concepts differ.

Engineering is an activity that seeks to meet identified needs of people and societies by the purposeful application of engineering sciences, technology and techniques to achieve predicted solutions that use available resources efficiently, are economical, that manage risks.

Engineering is carried out by practitioners performing roles differentiated by the level of problem analysis and solution, the activity to be managed, risk and responsibility.

Engineering technology:

is an established body of knowledge, with associated tools, techniques, materials, components, systems or processes that enable a family of practical applications and that relies for its development and effective application on engineering knowledge and competency.

Outsource:

1. (Business/Commerce) to subcontract (work) to another company

2. (Business / Commerce) to buy in (components for a product) rather than manufacture them

Offshoring refers to the relocation of the manufacturing of goods or the provision of services abroad. When relocating the manufacturing of products to a foreign location, a company has to decide if it wants to have direct control; if it does, the company sets up a subsidiary or a joint venture abroad which is a form of Foreign Direct Investment (FDI). When ownership and control of manufacturing are transferred to a foreign supplier, international outsourcing is envisioned.

International outsourcing has become a widespread competitive strategy for companies of different sizes operating in distinct industries. The motives for outsourcing were in the beginning mainly based on cost savings, but come to be more versatile in time.

Однією з найбільш динамічних форм у міжнародній торгівлі послугами є **туризм**.

Розрізняють міжнародний туризм трьох видів:

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

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

– *діловий туризм* – зустрічі з діловими людьми, відвідування виставок, ярмарок та ін.

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

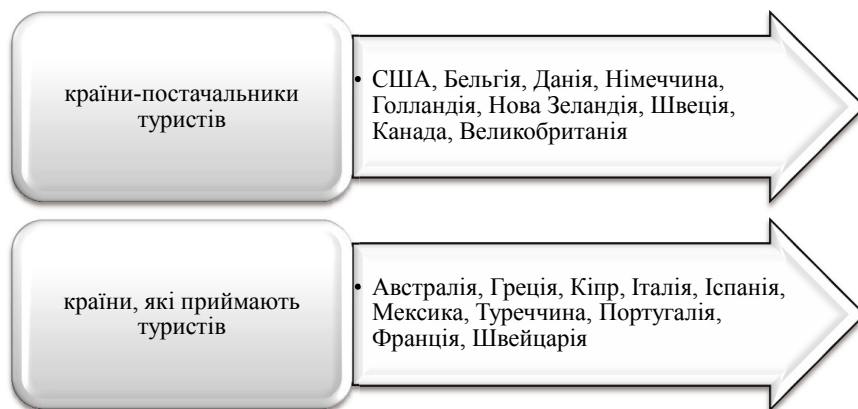


Рис. 14. Основні країни-донори та країни-реципієнти туристів

► *країни-постачальники туристів*, або країни, які імпортують туристичні послуги. До цих країн ВОТ зараховує США, Бельгію, Данію, Німеччину, Голландію, Нову Зеландію, Швецію, Канаду, Великобританію;

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

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

The terms *tourism* and *travel* are sometimes used interchangeably. In this context, travel has a similar definition to tourism, but implies a more purposeful journey. The terms *tourism* and *tourist* are sometimes used pejoratively, to imply a shallow interest in the cultures or locations visited by tourists.

■ Sustainable tourism

«Sustainable tourism is envisaged as leading to management of all resources in such a way that economic, social and aesthetic needs can be fulfilled while maintaining cultural integrity, essential ecological processes, biological diversity and life support systems.»

Sustainable tourism can be seen as having regard to ecological and socio-cultural carrying capacities and includes involving the community of the destination in tourism development planning. It also involves integrating tourism to match current economic and growth policies so as to **mitigate some of the negative economic and social impacts of «mass tourism»**.

■ Ecotourism

Ecotourism, also known as ecological tourism, is responsible travel to fragile, pristine, and usually protected areas that strives to be low impact and (often) small scale. It helps educate the traveler; provides funds for conservation; directly benefits the economic development and political empowerment of local communities; and fosters respect for different cultures and for human rights. *Take only memories and leave only footprints* is a very common slogan in protected areas. Tourist destinations are shifting to low carbon emissions following the trend of visitors more focused in being environmentally responsible adopting a sustainable behavior.

■ Pro-poor tourism

Pro-poor tourism, which seeks to help the poorest people in developing countries, has been receiving increasing attention by those involved in development; the issue has been addressed through small-scale projects in local communities and through attempts by Ministries of Tourism to attract large numbers of tourists. Research by the Overseas Development Institute suggests that neither is the best way to encourage tourists' money to reach the poorest as only 25% or less (far less in some cases) ever reaches the poor; successful examples of money reaching the poor include mountain-climbing in Tanzania and cultural tourism in Luang Prabang, Laos.

■ Recession tourism

Recession tourism is a travel trend, which evolved by way of the world economic crisis. Recession tourism is defined by low-cost, high-value experiences taking place of once-popular generic retreats. Various recession tourism hotspots have seen business boom during the recession thanks to comparatively low costs of living and a slow world job market suggesting travelers are elongating trips where their money travels further.

■ Medical tourism

When there is a significant price difference between countries for a given medical procedure, particularly in Southeast Asia, India, Eastern Europe and where there are different regulatory regimes, in relation to particular medical procedures (e.g. dentistry), traveling to take advantage of the price or regulatory differences is often referred to as «medical tourism».

■ Educational tourism

Educational tourism developed, because of the growing popularity of teaching and learning of knowledge and the enhancing of technical competency outside of the classroom environment. Educational tourism, the main focus of the tour or leisure activity includes visiting another country to learn about the culture, such as in Student Exchange Programs and Study Tours, or to work and apply skills learned inside the classroom in a different environment, such as in the International Practicum Training Program.

■ Creative tourism

Creative tourism has existed as a form of cultural tourism, since the early beginnings of tourism itself. Its European roots date back to the time of the Grand Tour, which saw the sons of aristocratic families traveling for the purpose of mostly interactive, educational experiences. More recently, creative tourism has been given its own name by Crispin Raymond and Greg Richards, who as members of the Association for Tourism and Leisure Education (ATLAS), have directed a number of projects for the European Commission, including cultural and crafts tourism, known as sustainable tourism. They have defined «creative tourism» as tourism related to the active participation of travellers in the culture of the host community, through interactive workshops and informal learning experiences.

■ Sports tourism

Since the late 1980s, sports tourism has become increasingly popular. Events such as rugby, Olympics, Commonwealth games, Asian Games and football World Cups have enabled specialist travel companies to gain official ticket allocation and then sell them in packages that include flights, hotels and excursions.

Франчайзинг у системі міжнародних послуг. Франчайзинг є однією з комерційних форм обміну технологіями. Фірми (які спеціалізуються на виробництві харчових продуктів) прагнуть користуватися відомими товарними знаками для маркування і реклами нових товарів. Великі фірми також зацікавлені в передачі ліцензій на використання своїх товарних знаків (враховуючи можливість включення в ліцензійні угоди додаткових умов про передачу ліцензіатам обладнання, технології виробництва і т. ін.). Фактично це перетворює підприємства у своєрідні філії (користуючись товарним знаком, вони займаються реалізацією продукції ліцензіара). Франчайзинг також становить інтерес для тих, хто експортує унікальні навички чи знання, і для тих, хто хоче їх імпортувати.

Франчайзинг означає практику передачі фірмі-франчайзі права на використання особливих прийомів і методів ведення бізнесу, які створені

франчайзером, під товарним знаком франчайзера. Це можуть бути методи управління, планування фінансів, особливості виробництва товарів чи послуг, підготовки персоналу, прийоми рекламування товарів чи послуг та інші елементи ділових відносин фірми-франчайзера. Залежно від виду бізнесу ліцензійна угода такого типу може вимагати від фірми-франчайзі використовувати всі елементи корпоративного іміджу франчайзера, в т. ч. форму одягу персоналу, зовнішній та внутрішній дизайн, стандарт якості товарів і т. ін. При цьому угода дає право франчайзі користуватися всією інтелектуальною власністю франчайзера.

Типовий франчайзинг охоплює виробництво та послуги в таких сферах:

- швидке харчування;
- постачання бензином та нафтопродуктами;
- готелі та пивні й інші аналогічні заклади;
- торгівля автомобілями;
- розлив напоїв з високим вмістом води (наприклад, безалкогольних напоїв).

Виділяють три типи франчайзингу: виробничий, торговий (товарний) і ліцензійний (діловий).



Рис. 15. Види франчайзингу

Виробничий франчайзинг передбачає поставку франчайзером основних елементів чи комплектуючих, які необхідні для виробництва продукції, котра реалізується за ліцензованою фірмовою назвою (товарним знаком). Для того, щоб якість товару зберігалась на високому рівні, франчайзер передає необхідну технологію; забезпечує навчання франчайзі; слідкує за дотриманням технологічної дисципліни. Така франшиза найбільш поширена у виробництві електронної техніки, в харчовій промисловості і деяких інших галузях.

Торговий франчайзинг передбачає придбання франчайзі права на продаж товарів певної компанії з товарним знаком цієї компанії. Раніше вона широко використовувалась у США при продажі машин та бензину. Зараз згідно з законами США автомобільні компанії та виробники бензину не можуть бути франчайзерами. Цей вид франшизи частіше використовують при продажі автопокришок.

Ліцензійний франчайзинг – передача ліцензії на право відкриття магазинів, кіосків для продажу товарів та послуг за іменем франчайзера. Така франшиза часто використовується при експлуатації ресторанів, «бістро», продажу морозива, прокаті автомобілів. Фірма-франчайзер укладає ліцензійні угоди такого типу з дрібними фірмами, які в результаті утворюють мережу підприємств всередині країни та за кордоном і працюють під товарним знаком і у фірмовому стилі материнської компанії.

Типовими прикладами створення підприємств на основі таких ліцензійних угод є мережа ресторанів швидкого обслуговування «Макдоналдс» і мережа магазинів косметичних товарів фірми «Боді шоп». Завдяки добре продуманій ліцензійній політиці «Боді шоп» (утворена в 1976 р. у Брайтоні) перетворилась у міжнародний концерн з оборотом 46,2 млн. фунтів стерлінгів, який володіє мережею магазинів у Великобританії та 250 магазинами в 34 країнах світу.

Франчайзинг часто передує іншим угодам про передачу технологій (продаж ліцензій на використання патентів, ноу-хау чи лізинг обладнання). Забезпечуючи на основі франчайзингу пробний продаж товарів чи послуг, франчайзі мають можливість при порівняно невеликих затратах визначити ємність нового ринку і його потреби. За результатами може бути прийняте рішення про придбання ліцензії на виробництво і збут аналогічного товару на місцевому чи регіональному ринку. Придбання за лізингом технологічного обладнання, яке необхідне для розширення виробництва, може вирішити проблему щодо залучення необхідних коштів.

Вважається, що кожна ланка моделі «франчайзинг-ліцензування-лізинг» дозволяє мінімізувати капіталовкладення на старті кожного етапу. Однак слід мати на увазі, що знижуються лише початкові затрати (оскільки вони перекладаються на пізніший етап). Кінцева вартість проекту при використанні франчайзингу, ліцензування та лізингу буде вищою порівняно з класичними формами угод (купівля-продаж товару, закупка ліцензії з паушальною формою оплати, придбання обладнання за готівку чи в кредит).

Крім вищеперечислених, франчайзинг має такі переваги:

- збереження у франчайзі статусу юридичної особи і права власності на належне йому майно (навіть при перетворенні у своєрідну дочірню фірму більш відомої компанії);

- можливість отримання комплексної допомоги від франчайзингового центру у виборі конкурентоздатного товару, в поставці технології, техніки, навчанні кадрів, розробці та вдосконаленні ефективних систем управління підприємством;

- можливість одержання невеликим підприємством підтримки сильнішого партнера при отриманні банківського кредиту чи виникненні тимчасових проблем у розрахунках з кредиторами. В цьому разі франчайзер може виступити поручителем своєї дочірньої фірми;

– наявність у франчайзера і франчайзі взаємної підтримки рекламою і надання допомоги при поставках сировини і компонентів, запчастин, збуті продукції.

Застосування франчайзингу у різних країнах забезпечує отримання значного позитивного ефекту. Так, у США франчайзингова система забезпечує високий рівень ефективності птахівництва. В Нідерландах і Фінляндії системи кооперативів франчайзингового типу об'єднують більшу частину сільськогосподарських підприємств. В Японії майже в усіх галузях промисловості великі відомі фірми є франчайзерами для дрібних і середніх підприємств.

З огляду на особливості законодавства про передачу прав на товарний знак всі ліцензійні угоди (крім випадків повної уступки знаку) повинні містити таку загальну вимогу: якість продуктів чи послуг, які маркеровані товарним знаком, придбаним за ліцензією, не має бути нижчою за якість оригінальних товарів чи послуг. У зв'язку з цим передбачається право ліцензіара контролювати якість товарів чи послуг, які виробляються ліцензіатом. Крім цього, відповідно до законодавства більшості країн угоди про передачу права на використання товарного знака мають бути зареєстровані у патентних відомствах цих країн. Основною метою цього є перевірка дотримання партнерами антимонопольного і валютного законодавства.

Перед початком франчайзингових операцій потрібно враховувати такі моменти:

- ▶ чи потрібні франчайзі спеціальні навички чи попередній досвід; надаються навчання та допомога зразу після підписання угоди;
- ▶ чи зможе франчайзі отримати допомогу чи пораду у випадку необхідності; можливість організації державної підтримки франчайзера;
- ▶ як швидко франчайзі зможе отримати фінансування; чи зможе франчайзер надати підтримку чи організувати фінансування;
- ▶ рівень фінансової стабільності франчайзі (купівельна здатність у придбанні великої кількості сировини, продуктів і т. ін.);
- ▶ спосіб підтримання високого рівня якості та обслуговування, мобільність та швидкість реакції на ринкові зміни;
- ▶ рівень конкуренції на території франчайзі.

Патентні відомства держав звертають увагу на такі моменти при укладенні франчайзингових договорів:

- характеристика франчайзера, його брокера чи уповноваженої особи;
- стан справ, наявність легальних претензій чи переслідувань, які зареєстровані протягом 15 років; випадки банкрутства франчайзера чи його попередників;
- початкові платежі та подальші відрахування;

- обсяг початкових інвестицій, які потребує отримувач франчайзингу;
- обов'язки франчайзера;
- використання товарних знаків, найменувань і комерційних символів;
- патентні й авторські права;
- інформація, яка передається отримувачем франчайзингу;
- фінансові декларації сторін і т. ін.

Міжнародний лізинг, його види. Лізинговий бізнес, у тому числі фінансовий та операційний, виявляється у двох напрямках: фінансовий і операційний.

Фінансовий лізинг, відомий також як «Full» виплат оренди, є одним з видів оренди, де орендодавець передає практично всі ризики і вигоди, пов'язані з активом орендарю. Як правило, право власності переходить до лізингоодержувача в кінці строку економічної експлуатації активу. Термін оренди поширюється на більшу частину життя активів. У цьому разі орендодавець тільки фінансист. Прикладом фінансової оренди є велике промислове обладнання.

Навпаки, в операційній оренді ризики та винагороди не передаються повністю до орендаря. Термін оренди дуже малий порівняно з фінансовою орендою. Орендодавець залежить від багатьох різних орендарів для відновлення власності його. За власність разом з ризиками і вигодами відповідає орендодавець. Так, орендодавець не тільки виступає як фінансист, а також надає додаткові послуги, необхідні в процесі використання активів або обладнання.

Зауважимо щодо внутрішньої і зовнішньої оренди, що коли всі сторони договору оренди перебувають в тій самій країні – це називається внутрішнім лізингом.

З усіх видів оренди, що використовують у міжнародній комерційній практиці, найбільш поширена довгострокова оренда – лізинг. Економічна сутність лізингу полягає в тому, що **лізингоотримувач** бере в довгострокову оренду конкретне майно і з доручення орендодавця зобов'язується виконати за допомогою цього майна визначені роботи і не виконувати робіт, не обговорених умовами контракту. **Лізингодавець** є повним власником об'єкта лізингу. Він може погоджуватися на запропоновані лізингоотримувачем умови модернізації устаткування під час його експлуатації.

Лізингоотримувач за умовами контракту бере на себе обов'язки, пов'язані з правом власності, з ризиком випадкової загибелі майна, з технічним обслуговуванням і т. ін. На період дії контракту він має виняткове право користування об'єктом лізингу. Лізинг – це незавершена угода, де об'єкти не обліковуються на балансах обох партнерів. Для лізингоотримувача витрати за лізингом – це орендна плата, що містить процентну ставку, що відшкодовує вартість залучення засобів лізингодавця на грошовому ринку й амортизацію майна.

Лізинг поєднує риси кредитної й орендної операцій, але не тотожний їм. На відміну від кредиту після закінчення терміну лізингу і виплати всієї обумовленої договором суми об'єкт лізингу залишається власністю лізингодавця (якщо договором не передбачається викуп об'єкта лізингу за залишковою чи вартістю передавання у власність лізингоотримувача). На відміну від традиційної оренди, в лізингу безпосередньо задіяні три учасники: лізингодавець, лізингоотримувач і продавець, яким є підприємство – виробник необхідного майна.

Лізинг – порівняно нова форма інвестиційної діяльності. Вважають, що перші лізингові угоди були укладені в 1877 р. американською компанією «Bell Telephone Company», що прийняла рішення не продавати телефонів, а давати їх в оренду. Таким чином, спочатку як лізингодавець було підприємство-виробник устаткування. Наступним етапом у розвитку лізингу стало створення лізингових компаній, для яких лізинг був не елементом маркетингової політики, а основним видом діяльності. Перша компанія подібного типу «United States Leasing Corporation» була створена в 1952 р. у США (Сан-Франциско). В Європі перша лізингова компанія «Дойче лізинг ГМБХ» з'явилася в 1962 р. у ФРН (Дюссельдорф).

Поява спеціалізованих лізингових компаній була викликана прагненням західних фірм-виробників сконцентрувати увагу на основній діяльності, підвищенні якості продукції. В цих умовах на спеціалізовані лізингові компанії покладаються завдання з обґрунтування обсягів фінансування, страхування, розширення ринку збуту. Таким чином, використання лізингової компанії стає елементом збутової політики фірми-виробника.

Сучасна міжнародна практика лізингових операцій підтверджує, що як лізингодавець можуть виступати:

- спеціалізовані лізингові компанії;
- банки, що створюють як структурні підрозділи лізингові служби;
- лізингові компанії, створені підприємствами-виробниками машин і устаткування;
- лізингові компанії, створені фірмами, що поставляють і обслуговують машини й устаткування.

Розширення масштабів лізингових операцій передбачає участь в їхньому проведенні кредитних організацій і страхових компаній.

Таким чином, учасниками сучасної лізингової угоди є такі:

- 1) **лізингодавець** – організація, що купує майно і передає його в тимчасове користування за визначену плату;
- 2) **лізингоотримувач** – підприємство, зацікавлене у використанні і, можливо, надалі в придбанні орендованого майна;
- 3) **продавець, яким є підприємство**, – це виробник необхідного майна;
- 4) **банки (чи інші кредитні установи)**, що надають кредити лізингодавцю для придбання устаткування;
- 5) **страхові компанії**, що здійснюють страхування майна лізингодавця.

Розвиток лізингової діяльності привів до появи різноманітних видів і умов лізингу. Основними видами лізингу вважаються **фінансовий і операційний**. Критерієм для їхнього розмежування є термін служби устаткування.

Фінансовий лізинг («financial leasing») передбачає протягом періоду дії контракту виплату орендарем сум, що покрили б повну вартість амортизації устаткування чи більшу її частину, а також прибуток орендодавця.

Після закінчення терміну дії контракту орендар має повернути об'єкт оренди орендодавцю, а також має право укласти новий контракт на оренду даного майна чи зробити викуп предмета лізингу за залишковою вартістю.

У контракті може бути зафіксоване узятє на себе лізингоотримувачем зобов'язання: викупити об'єкт у встановлений термін чи знайти покупця або нового орендаря.

Лізингодавцем, як правило, є лізингова компанія, що купує устаткування у фірми-виробника. Лізингова компанія при покупці нового обладнання може використовувати податкову знижку на інвестиції і прискорену амортизацію. Це дозволяє їй знижувати ставки періодичних платежів. Лізинг при визначених обставинах може бути вигідним методом фінансування.

Різновидом фінансового лізингу є **поворотний лізинг**. При цьому власник устаткування продає його лізинговій компанії й одночасно укладає з нею договір лізингу на устаткування, будучи в ролі користувача. Таким чином, початковий власник одержує від лізингової компанії повну вартість устаткування, зберігаючи за собою право володіння і лише періодично виплачуючи платежі за користування устаткуванням.

Якщо лізинговій компанії не вистачає власних коштів для здійснення великомасштабної фінансової оренди, вона залучає позикові засоби. Цей різновид фінансового лізингу одержав назву **лізинг із додатковим залученням коштів**. За суттю цей вид лізингу означає об'єднання декількох фінансових установ для фінансування великої операції з лізингу, що не під силу кожному з цих установ окремо.

Близько 85% лізингових угод є угодами з залученням позикових коштів. Лізингодавач бере довгострокову позику в одного чи декількох кредиторів на суму до 80% від вартості активів, що здаються в оренду (без права регресу на лізингоотримувача), причому орендні платежі й устаткування є забезпеченням позики.

Невід'ємним елементом фінансового лізингу є **страхування устаткування**, забезпечене, як правило, лізингоотримувачем.

Крім використання податкових пільг, лізингодавач бере позику в позикодавця на умові «без права зворотної вимоги». У цьому разі він не відповідає перед позикодавцем за виплату позики. Позику поступово погашається із сум періодичних платежів, що вносить користувач. Іноді лізингодавач уступає свої права за договором лізингу позикодавцям. Користувач перераховує платежі також позикодавцю.

При лізингу з додатковим залученням засобів об'єктами угод найчастіше є судна, залізничні вагони, вантажні автомобілі, устаткування підприємств комунального обслуговування.

Операційний лізинг («operation leasing») характеризується тим, що устаткування використовується протягом значно меншого часу, як термін економічної служби устаткування. Щоб відшкодувати вартість устаткування, лізингова компанія здає його в тимчасове користування кілька разів і різним користувачам. Ремонт, технічне обслуговування, страхування при операційному лізингу забезпечує лізингова компанія. Об'єкти операційного лізингу – це звичайне устаткування з високими темпами морального старіння.

Залежно від конкретних умов укладення угоди можуть виділятися інші різновиди лізингу.

Лізинг на податковій основі припускає як основну чи додаткову мету угоди максимізацію податкових пільг, що отримує лізингодавець і/чи лізингоотримувач.

Лізинг із постачанням давальницької сировини припускає постачання лізингодавцем не тільки устаткування, а й необхідної давальницької сировини. Подібний лізинг часто використовується підприємствами легкої промисловості, з виробництва меблів і деяких інших галузей.

Компенсаційний лізинг припускає, що частина орендної плати забезпечується постачаннями продукції, випущеної на узятому в лізинг устаткуванні.

Груповий лізинг припускає участь декількох компаній у ролі лізингодавачів. Використовується при здаванні в оренду великих об'єктів (бурового, залізничного устаткування) і вимагає, як правило, залучення позикових засобів.

Лізингова лінія («leas-line») – це угода, аналогічна до банківської кредитної лінії, що дозволяє лізингоотримувачу орендувати додаткове обладнання без укладення щораз нового контракту. Робота в режимі лізингової лінії можлива за наявності тісних тривалих зв'язків між лізингодавцем і лізингоотримувачем.

Залежно від об'єкта угод визначають:

– лізинг рухомого майна, що охоплює лізинг дорожнього, повітряного і морського транспорту, вагонів, контейнерів, техніки зв'язку;

– лізинг нерухомого майна, що містить лізинг торгових і офісних будинків, виробничих приміщень, складів і т. ін. У цьому випадку лізингодавач будує чи купує нерухомість з доручення лізингоотримувача.

Залежно від обсягу наданих додаткових послуг виокремлюють:

► чистий лізинг – технічне обслуговування і ремонт здійснює користувач;

► лізинг із додатковими послугами – лізингодавач бере на себе відповідальність щодо ремонту і технічного обслуговування устаткування;

► лізинг із повним набором послуг – послуги лізингодавця не тільки з ремонту й обслуговування устаткування, а й щодо його страхування і сплати податків на власність. Останнім часом лізингові операції дедалі частіше мають міжнародний характер.

Міжнародний лізинг характеризується тим, що лізингодавач і лізингоотримувач, лізингодавач і продавець чи всі три учасники угоди перебувають в різних країнах. Приведена вище класифікація лізингових операцій використовується й у міжнародному лізингу. Однак тільки в міжнародному лізингу визначають:

■ **експортний лізинг** – лізингодавач купує устаткування в національній фірми, а потім надає його закордонному орендарю;

■ **імпортовий лізинг** – лізингодавач купує устаткування в закордонній фірми, а потім надає його вітчизняному лізингоотримувачу.

За правилами МВФ, лізингові зобов'язання не враховуються при визначенні величини зовнішньої заборгованості країни, тому міжнародний лізинг активно підтримується урядами як розвинутих, так і країн, що розвиваються.

Як орендодавець, так і лізингоотримувач, мають від лізингу визначені вигоди і переваги. Для орендодавця і виробника прискорюється процес збуту продукції; розширюється коло потенційних партнерів; виникає вигода від того, що загальна сума орендних платежів перевищує вартість устаткування, що здається в лізинг. Крім того, легше контролювати і враховувати фінансові операції, тому що платежі надходять періодично. Відповідно для лізингоотримувача збільшується можливість самофінансування; з'являється можливість оцінити устаткування в процесі його експлуатації, що дозволяє вирішити питання про його придбання; зберігається можливість одержання кредитів з інших джерел. У підсумку засоби лізингоотримувача використовуються більш раціонально.

При **оренді, що фінансується, лізингоотримувач має визначені переваги** порівняно з фінансуванням у формі банківського кредитування:

- лізингоотримувачу надається фінансування на повну вартість орендованого устаткування, тоді як кредити покривають лише 80 – 85% угоди. Сума платежу твердо фіксується в договорі, що дає можливість заздалегідь оцінити витрати на майбутню продукцію (скалькулювати ціну);

- початковий внесок лізингових платежів, що виражаються у відсотках, нижчий, ніж ставки банківських кредитів;

- виплата лізингових платежів за твердо фіксованими ставками в умовах інфляції та знецінення грошей стає з часом більш вигідною для лізингоотримувача;

- оренда, що фінансується, є засобом скорочення термінів постачання, особливо при постачанні складного устаткування, що випускається на основі індивідуальних замовлень;

- оренда, що фінансується, доступна для будь-якої компанії, в т. ч. для дрібних і середніх, котрим доступ до кредитів на більш сприятливих умовах закритий, оскільки вони не є «першокласними» позичальниками;

Franchising
in international services

Franchising

is basically a specialized form of licensing in which the franchiser not only sells intangible property to the franchisee (normally a trademark), but also insists that the franchisee agree to abide by strict rules as to how it does business. The franchiser will also often assist the franchisee to run the business on an ongoing basis. As with licensing, the franchiser typically receives a royalty payment, which amounts to some percentage of the franchisee's revenues.

• при оренді, що фінансується, амортизаційні відрахування здійснює лізингодавач; орендні платежі містяться в так званих «загальних витратах», що віднімаються із сум, що підлягають оподаткуванню;

• лізингоотримувач зберігає свою ліквідність; йому пропонується проста калькуляція, що базується на виплаті платежів у тримісячні чи піврічні терміни.

Вигоди оренди, що фінансується, для лізингодавача можуть бути підсумовані в такий спосіб:

– розширення кола споживачів за рахунок тих компаній, що не мають достатньо засобів для покупки

устаткування; не мають потреби в устаткуванні на тривалий термін; побоюються покупки нової, не відомої їм техніки;

– налагодження довгострокових зв'язків з лізингоотримувачами, стабільність в одержанні від них платежів;

– лізингові платежі в більшості країн не підлягають прямому оподаткуванню; оскільки лізингові платежі зараховуються до загальних витрат, вони звільняються від сплати прямих податків, а власне майно – від податків на відсотки за позиками, отриманими для придбання цього майна. З огляду на ці пільги лізингодавач має можливість істотно знизити орендні ставки (оренда може бути в півтора разу дешевша від звичайного кредиту), що дозволяє розширювати коло лізингоотримувачів.

Недоліками лізингу є такі:

▶ лізингоотримувач обмежений у розпорядженні майном, отриманим в оренду;

▶ реальна ринкова ціна устаткування після закінчення терміну лізингу може бути нижче, ніж обговорена в угоді залишкова вартість;

▶ сумарна вартість лізингу в деяких ситуаціях може бути більшою, ніж вартість банківської позики;

▶ в умовах інфляції лізингові операції, що мають довгостроковий характер, можуть виявитися не вигідними для лізингодавця.

Розвиток ринку лізингових послуг сприятиме успішній інтеграції економіки у світову. Однак потрібно враховувати таку обставину: у ряді країн пільги для лізингодавця, що впливають на розмір періодичних платежів і забезпечують привабливість лізингу, не поширюються на угоди міжнародного лізингу, У цьому разі, з огляду на сформовані реалії доцільніше скористатися класичним договором чи договором оренди купівлі-продажу на виплату.

■ **Advantages**

The advantages of franchising as an entry mode are very similar to those of licensing. The firm is relieved of many of the costs and risks of opening a foreign market on its own. Instead, the franchisee typically assumes those costs and risks. This creates a good incentive for the franchisee to build profitable operation as quickly as possible. Thus, using a franchising strategy, a service firm can build up a global presence quickly and at a relatively low cost and risk, as McDonald's has.

■ **Disadvantages**

The disadvantages are less pronounced than in the case of licensing. Since franchising is often used by service companies, there is no reason to consider the need for coordination of manufacturing to achieve experience curve and location economies. But franchising may inhibit the firm's ability to take profits out of one country to support competitive attacks in another.

A more significant disadvantage of franchising is quality control. The foundation of franchising arrangements is that the firm's brand name conveys a message to consumers about the quality of the firm's product. Thus, a business traveler checking in at a Hilton International hotel in Hong Kong can reasonably expect the same quality of room, food, and service that she would receive in New York. The Hilton name is supposed to guarantee consistent product quality. This presents a problem in that foreign franchisees may not be as concerned about quality as they are supposed to be, and the result of poor quality can extend beyond lost sales in a particular foreign market to a decline in the firm's worldwide reputation. For example, if the business traveler has a bad experience at the Hilton in Hong Kong, she may never go to another Hilton hotel and may urge her colleagues to do likewise. The geographical distance of the firm from its foreign franchisees, however, can make poor

Advantages

In the typical international licensing deal, the licensee puts up most of the capital necessary to get the overseas operation going. Thus, a primary advantage of licensing is that the firm does not have to bear the development costs and risks associated with opening a foreign market. Licensing is very attractive for firms lacking the capital to develop operations overseas. In addition, licensing can be attractive when a firm is unwilling to commit substantial financial resources to an unfamiliar or politically volatile foreign market. Licensing is also often used when a firm wishes to participate in a foreign market but is prohibited from doing so by barriers to investment.

Disadvantages

Licensing has three serious drawbacks.

***First,** it does not give a firm the tight control over manufacturing, marketing, and strategy that is required for realizing experience curve and location economies*

***Second,** competing in a global market may require a firm to coordinate strategic moves across countries by using profits earned in one country to support competitive attacks in another.*

***Third,** This is the risk associated with licensing technological know-how to foreign companies. Technological know-how constitutes the basis of many multinational firms' competitive advantage. Most firms wish to maintain control over how their know-how is used, and a firm can quickly lose control over its technology by licensing it.*

licensing agreement

A is an arrangement whereby a licensor grants the rights to intangible property to another entity (the licensee) for a specified period, and in return, the licensor receives a royalty fee from the licensee.⁹ Intangible property includes patents, inventions, formulas, processes, designs, copyrights, and trademarks. For example, as described in the accompanying Management Focus, to enter the Japanese market, Xerox, inventor of the photocopier, established a joint venture with Fuji Photo that is known as Fuji-Xerox.

quality difficult to detect. In addition, the sheer numbers of franchisees—in the case of McDonald's, tens of thousands—can make quality control difficult. Due to these factors, quality problems may persist.

One way around this disadvantage is to set up a subsidiary in each country in which the firm expands. The subsidiary might be wholly owned by the company or a joint venture with a foreign company. The subsidiary assumes the rights and obligations to establish franchises throughout the particular country or region. McDonald's, for example, establishes a master franchisee in many countries. Typically, this master franchisee is a joint venture between McDonald's and a local firm. The proximity

and the smaller number of franchises to oversee

reduce the quality control challenge. In addition, because the subsidiary (or master franchisee) is at least partly owned by the firm, the firm can place its own managers in the subsidiary to help ensure that it is doing a good job of monitoring the franchises. This organizational arrangement has proven very satisfactory for McDonald's, Kentucky Fried Chicken, Hilton International, and others.

Leasing business including finance leases and operating leases in two ways:

■ **Finance lease**, also known as Full Payout Lease, is a type of lease wherein the lessor transfers substantially all the risks and rewards related to the asset to the lessee. Generally, the ownership is transferred to the lessee at the end of the economic life of the asset. Lease term is spread over the major part of the asset life. Here, lessor is only a financier. Example of a finance lease is big industrial equipment.

■ On the contrary, in **operating lease**, risk and rewards are not transferred completely to the lessee. The term of lease is very small compared to finance lease. The lessor depends on many different lessees for recovering his cost. Ownership along with its risks and rewards lies with the lessor. Here, lessor is not only acting as a financier but he also provides additional services required in the course of using the asset or equipment. Example of an operating lease is music system leased on rent with the respective technicians.

■ **Domestic and International Lease:** When all the parties of the lease agreement reside in the same country, it is called *domestic lease*.

International lease are of two types – Import Lease and Cross Border Lease.

When lessor and lessee reside in same country and equipment supplier stays in different country, the lease arrangement is called import lease.

When the lessor and lessee are residing in two different countries and no matter where the equipment supplier stays, the lease is called cross border lease.

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

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

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

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

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

Міжнародний транспорт – це послуги різних видів транспорту, що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої. **Транспорт** у міжнародних зв'язках забезпечує перевезення вантажів і пасажирів між країнами, тобто створює транспортні послуги й використовується в **міжнародних сполученнях**.

Види транспорту: водний, повітряний, наземний, трубопровідний, космічний.

Сегменти ринку транспортних послуг:

- внутрішні регулярні перевезення (із виокремленням місцевих);
- міжнародні регулярні перевезення;
- нерегулярні перевезення (міжнародні, внутрішні);
- перевезення, згруповані за державами, регіонами, підрегіонами, парами міст (аеропортів);
- за структурним складом пасажирів.

Етапи міжнародного перевезення вантажу:

- територією країни-експортера;
- транзитною або морською ділянкою;
- територією країни-експортера.

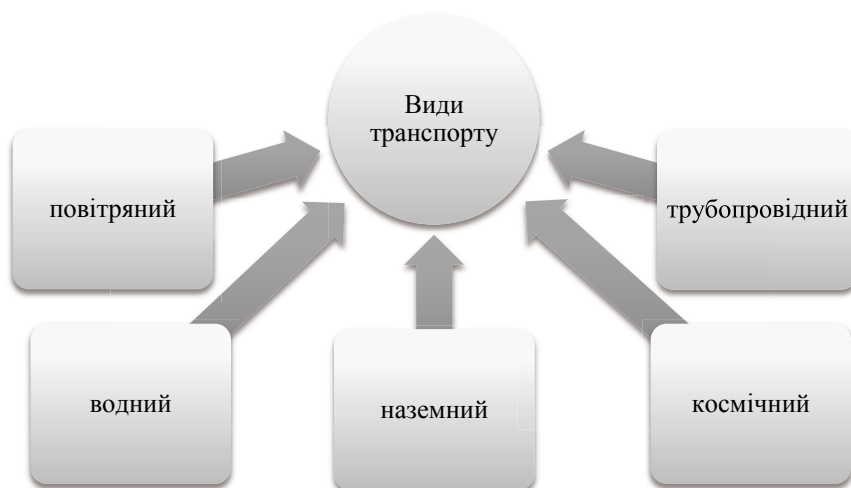


Рис. 16. Види транспорту

Суб'єкти міжнародних транспортних відносин

- ▶ перевізник – укладає контракт на перевезення товару та здійснює перевезення;
- ▶ експедитор (фрахтовий агент, комісіонер, брокер) – організовує перевезення вантажів перевізниками та супроводжує вантажі;
- ▶ стивідор – оператор вантажних терміналів.

Особливості розвитку міжнародного транспорту:

- наслідком роботи транспорту є не новий продукт, а певний корисний ефект, що полягає в переміщенні або зміні переміщення вантажів і пасажирів;
- використовується не сировина, а засоби виробництва й допоміжні матеріали;
- своєю діяльністю продовжує виробничий процес;
- пов'язаний із усіма галузями національного господарства;
- характерне лінійне розміщення;
- прискорює соціально-економічний розвиток;
- зумовлює розміщення окремих галузей виробництва;
- транспортні витрати враховують у загальних витратах виробництва двічі: а) на стадії виробництва; б) на стадії обороту.

Фактори вибору транспорту для міжнародних сполучень:

1. Державно-політичні:

- характер взаємовідносин держав, в т. ч. країн, через які перевезення здійснюються транзитом;
- нормативно-правове регулювання транспорту;
- державна підтримка національних перевізників і заходи обмеження щодо іноземних перевізників;

- історичні умови формування транспортної мережі;
- військові й соціальні конфлікти.

2. Природно-географічні:

- природні та кліматичні особливості країн і регіонів, в т. ч. розміри території, ймовірність стихійних лих і погодних умов;
- метеорологічний стан;
- екологічний вплив засобів транспорту на навколишнє середовище;
- сезонність перевезень.

3. Технічні й експлуатаційні характеристики транспортних засобів:

- ▶ рівень НТП на окремих видах транспорту;
- ▶ безпека та надійність роботи технічних засобів транспорту;
- ▶ собівартість транспортування;
- ▶ швидкість доставки;
- ▶ рівень навігаційного забезпечення;
- ▶ можливість регулярного (неперервного) або іноді, навпаки, спеціального (чартерного) транспортного обслуговування;
- ▶ можливість і необхідність відповідної підготовки транспортних комунікацій;
- ▶ відповідність умов транспортування транспортним характеристикам товару.

4. Торговельно-економічні:

- рівень і темпи розвитку країн і регіонів;
- стан загальної ринкової кон'юнктури;
- стан ринкової кон'юнктури на відповідному ринку транспортних послуг;
- стан платіжного та торгового балансу;
- стан валютних ринків;
- особливості цінової (тарифної) політики, розміри пільг, знижки;
- грошові й розрахунково-кредитні відносини;
- рівень інформаційного (у тому числі рекламного) забезпечення перевізників та їхніх клієнтів;
- рівень розвитку, характер і форми посередництва в міжнародних транспортних операціях.

Чартер – договір фрахтування, який укладається між фрахтівником і фрахтувальником.

Фрахтівник – особа, яка уклала договір морського (повітряного) перевезення з умовою надання для морського перевезення вантажу всього судна, його частини або певних судових приміщень.

Фрахтувальник – перевізник або особа, яка від імені перевізника уклала договір морського (повітряного) перевезення.

Чартерне повітряне перевезення – це перевезення, яке виконується на підставі договору чартеру (фрахтування повітряного

судна), за яким одна сторона (фрахтівник) зобов'язується надати іншій стороні (фрахтувальнику) за платню всю місткість одного чи кількох повітряних суден на один або кілька рейсів для повітряного перевезення пасажирів, багажу, вантажу, пошти або з іншою метою, якщо це не суперечить чинному законодавству.

Коносамент – юридичний документ, що:

- підтверджує наявність договору перевезення;
- засвідчує прийняття вантажу до перевезення;
- містить обов'язок перевізника видати вантаж у пункті призначення вантажоотримувачу.

Види коносаментів:

- іменний;
- на пред'явника;
- делевері-ордерний;
- прямий;
- наскрізний.

Види фрахтування суден:

- ▶ фрахтування на один рейс («voyage charter»);
- ▶ фрахтування на послідовні рейси («consecutive charter»);
- ▶ фрахтування за генеральним контрактом («general contract»);
- ▶ фрахтування судна на певний час – тайм-чартер («time-charter»);
- ▶ фрахтування судна без екіпажу – бербоут-чартер («bare-boat charter»).

There are four ways of importing and exporting – road, rail, air and sea – although you may need to use more than one type of transport.

Road transport can be the most flexible option for your international business, especially within the EU. The motorway network is good and crossing national borders is usually quick and efficient.

Transport and distribution are key considerations when planning for international trade. Choosing the right mode of transport is essential to ensure your import or export operation is efficient and cost-effective.

Other advantages:

- relatively low cost
- extensive road networks – scheduled delivery days and next day delivery services are a viable option
- you can schedule transport to suit you and you can track the location of goods
- consignments can be secure and private

But there are also risks for road transport:

- long distances overland can take more time
- there can be traffic delays and breakdowns
- there is the risk of goods being damaged, especially over long distances
- toll charges are high in some countries
- some countries have different road and traffic regulations

If your business needs to transport large quantities but there is no pressure to deliver quickly, shipping by sea may be suitable.

Other advantages include:

- you can ship large volumes at low costs – a freight forwarder can consolidate consignments to reduce costs
- shipping containers can also be used for further transportation by road or rail

However, there are also risks for sea transport:

- ▶ shipping by sea can be slower than other transport modes and bad weather can add further delays
- ▶ routes and timetables are usually inflexible
- ▶ tracking your goods' progress is difficult
- ▶ you have to pay port duties and taxes

Documents

■ All your consignments must be accompanied by either a Bill of Lading or Sea Waybill. These documents clearly set out who the consignment owner is and the terms of the contract of carriage.

■ When exporting to a new customer, use a Bill of Lading. This allows you to retain ownership of the goods until you release them to your customer. It is risky to release the goods before full payment is made unless you know your customer's creditworthiness. Bills of Lading give you documentary security and more control over your consignments.

Rail transport is a cost-effective and efficient way to move your goods. It offers you the following advantages:

- fast rail links throughout Europe
- it is environmentally friendly compared with other transport modes

However, there are also risks for rail transport:

- routes and timetables available can be inflexible, especially in remote regions
- rail transport can be more expensive than road transport
- mechanical failure or industrial action can disrupt services
- further transportation may be needed from a rail depot to the final destination, adding to costs and affecting delivery schedules

Insurance and documentation

If you transport goods by rail, the Convention Concerning International Carriage by Rail (COTIF) is the system of law which applies in the 45 states in Europe, North Africa and the Middle East that are members of OTIF, the International Organisation for International Carriage by Rail.

Міжнародні транспортні угоди:

1. Морські перевезення:

- ▶ Гаазькі правила про коносаменти (1924 р.);

- ▶ Брюссельський протокол з перегляду Гаазьких правил про коносаменти (правила Гаага-Вісбі) (1968 р.), що набув чинності в 1978 р.;
- ▶ Конвенція ООН про морські перевезення вантажів (Гамбурзькі правила);
- ▶ Європейська угода про найважливіші внутрішні водні шляхи міжнародного значення (1996 р.);
- ▶ Європейська угода про міжнародні перевезення небезпечних вантажів внутрішніми водними шляхами (ВОПОГ).

2. Залізничні перевезення:

- Бернська конвенція про міжнародні залізничні перевезення (COTIF, 1980 р.);
- Міжурядова організація з міжнародних перевезень залізничним транспортом (ОТІФ);
- Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення (1951 р.).

3. Автомобільні перевезення:

- Конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів (1956 р. (діє в редакції 1978 р.));
- Європейська угода про міжнародні автомобільні перевезення небезпечних вантажів (1968 р.);
- Митна конвенція про міжнародні перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП, 1959 р., 1975 р. – нова редакція, набула чинності в 1978 р.);
- Європейська угода щодо роботи екіпажів транспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення (СУТР);
- Конвенція ООН з міжнародних змішаних перевезень вантажів (24.05.1980 р.).

4. Повітряні перевезення:

- Конвенція про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних авіаперевезень (1929 р.);
- Гаазький протокол (1955 р.);
- Гватемальський протокол (1971 р.);
- Монреальський протокол (1975 р.);
- Гвадалахарська конвенція (1961 р.).

Міжнародні транспортні конвенції – міжнародні угоди, які визначають умови перевезення вантажів і пасажирів тими чи іншими видами транспорту.

Міжнародні транспортні організації:

- ▶ Організація співробітництва залізниць (ОСЗ);
- ▶ Міжнародний союз залізниць (МСЗ);
- ▶ Міжнародна авіаційна транспортна асоціація;
- ▶ Європейської економічної комісії (ЄЕ) (IATA);

- ▶ Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО);
- ▶ Європейська конференція міністрів транспорту (ЄКМТ);
- ▶ Комітет з внутрішнього транспорту (КВТК) ООН;
- ▶ Міжнародний союз автомобільного транспорту (МСАТ);
- ▶ Міжнародна морська організація (ІМО);
- ▶ Європейська конференція цивільної авіації (ЄКЦА);
- ▶ Міжнародна організація морського супутникового зв'язку (ШМАР-САТ, 1978 р.);
- ▶ Комітет із внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН;
- ▶ Дунайська Комісія й ін.

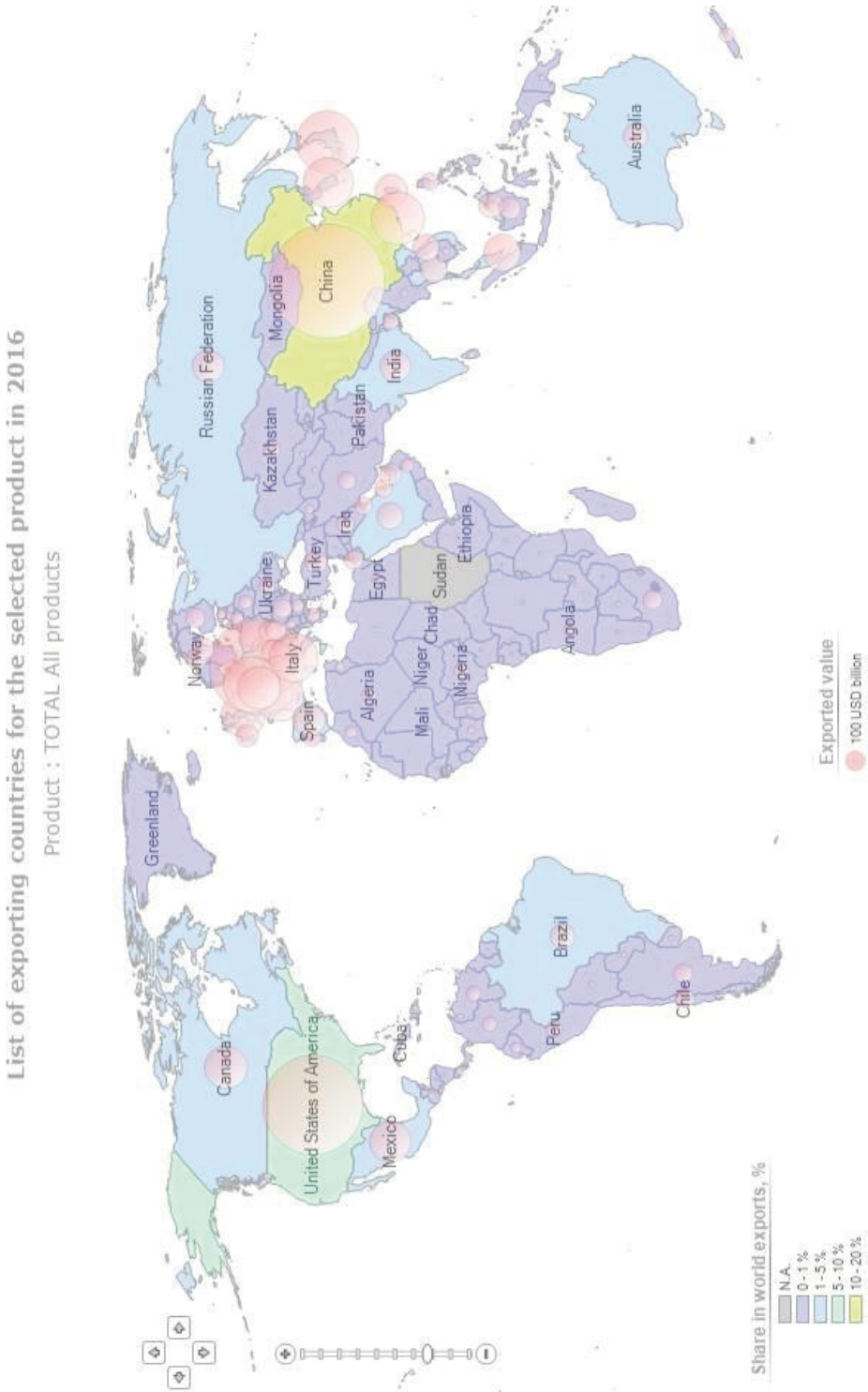


Рис. 18. Карта країн-експортерів, 2016

List of importing countries for the selected product in 2016

Product : TOTAL All products

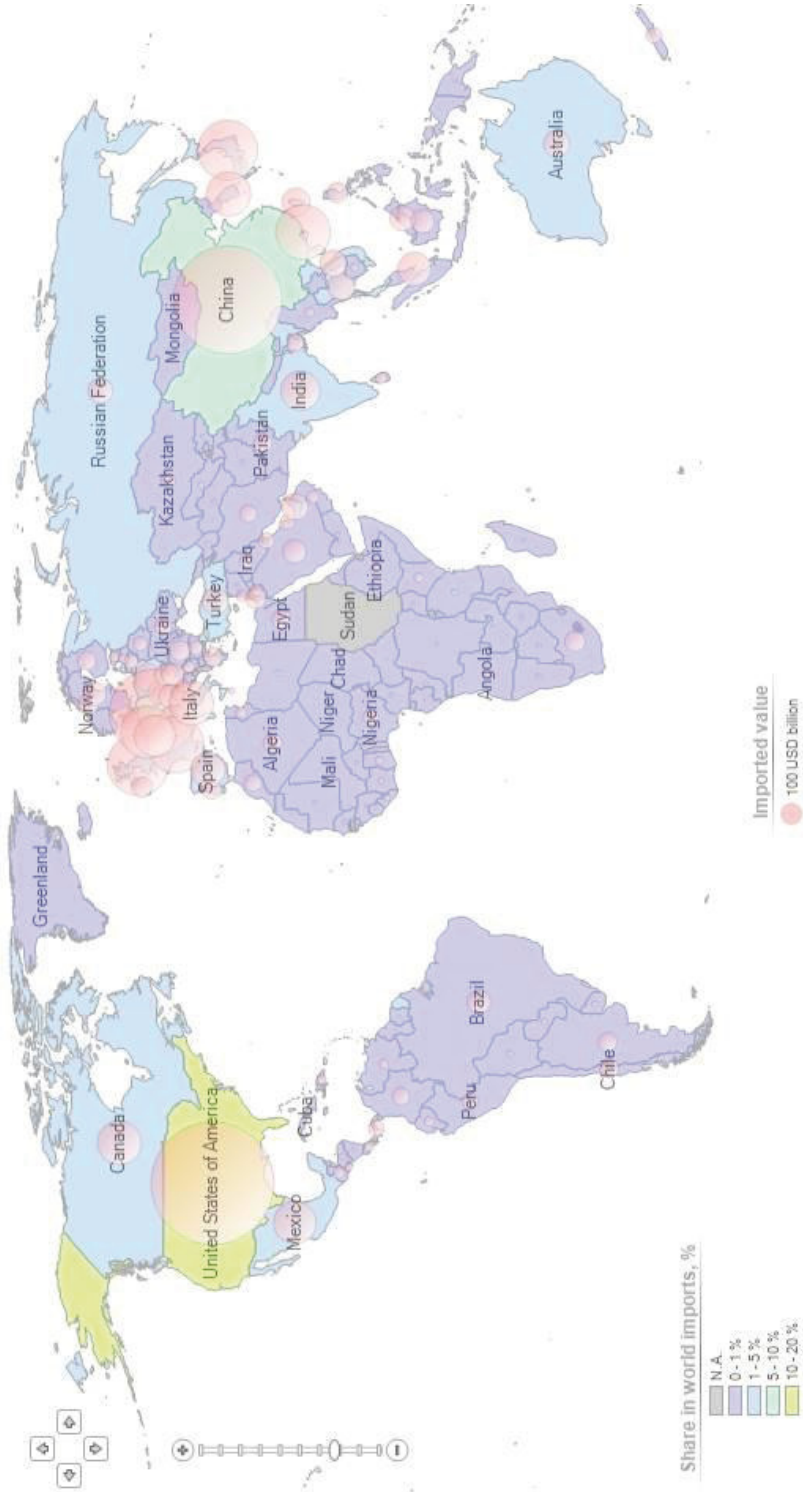
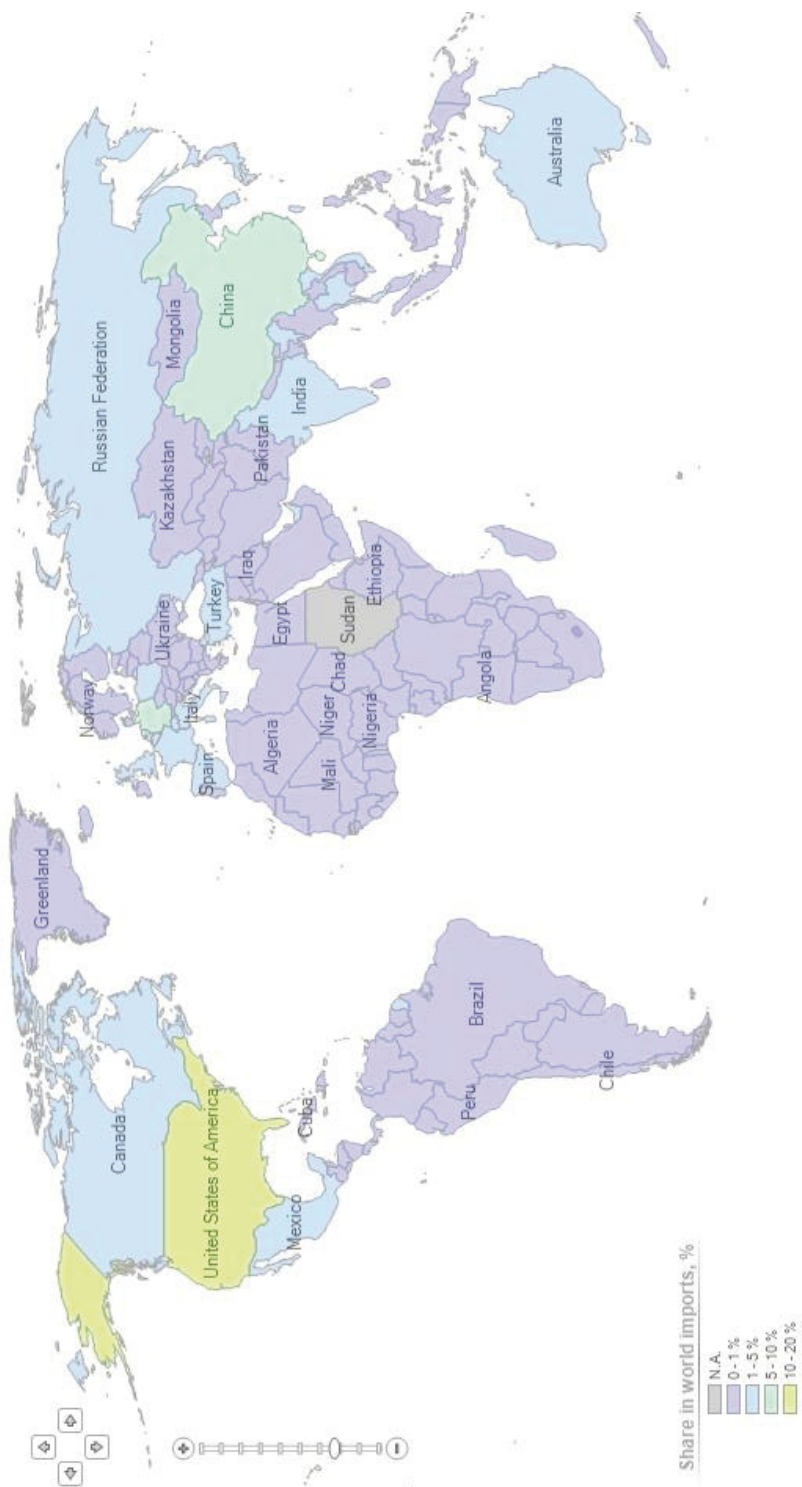


Рис. 19. Карта країн-імпортерів, 2016

List of importing countries for the selected product in 2016
 Product : TOTAL All products



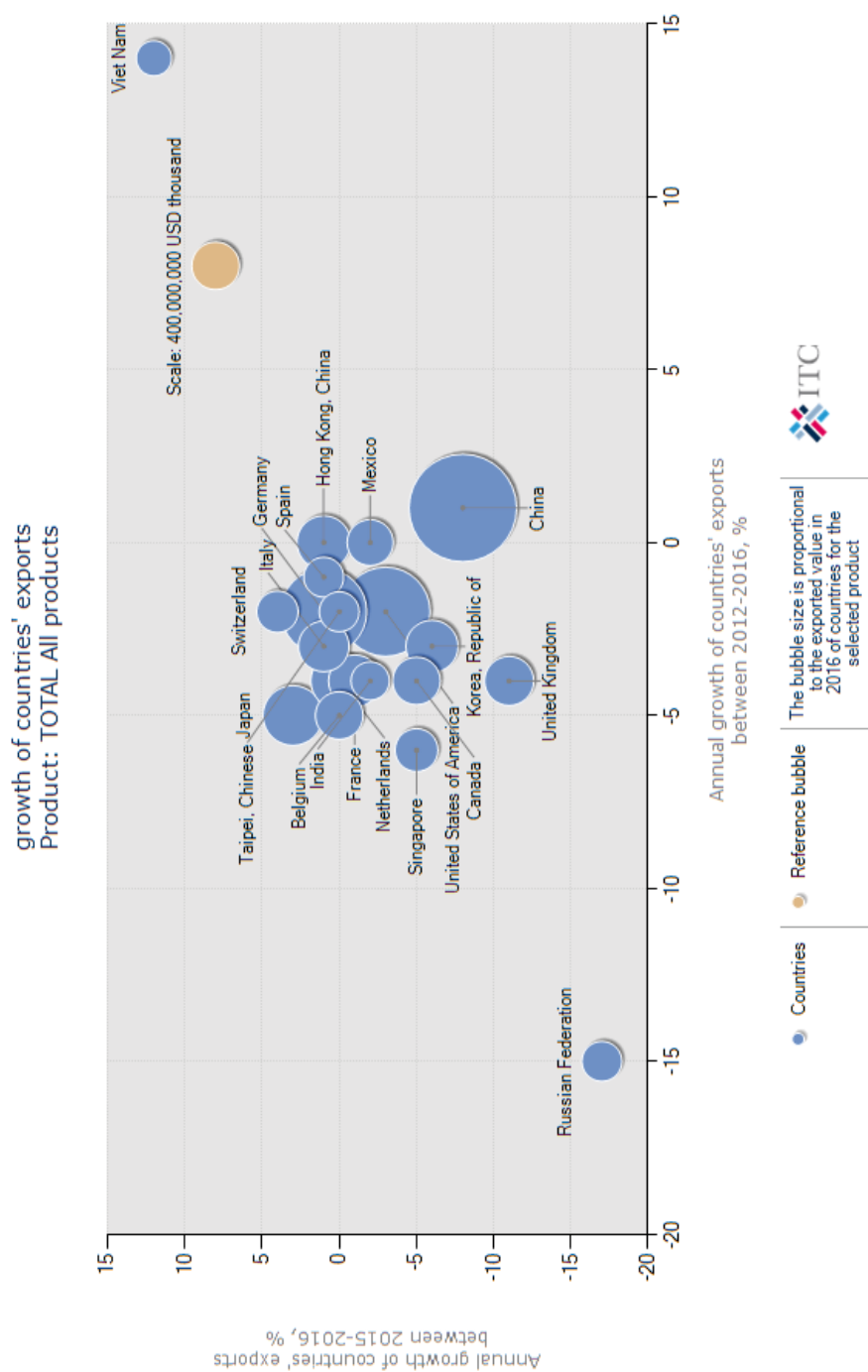


Рис. 20. Річне зростання експорту країн, 2012–2016 рр., %

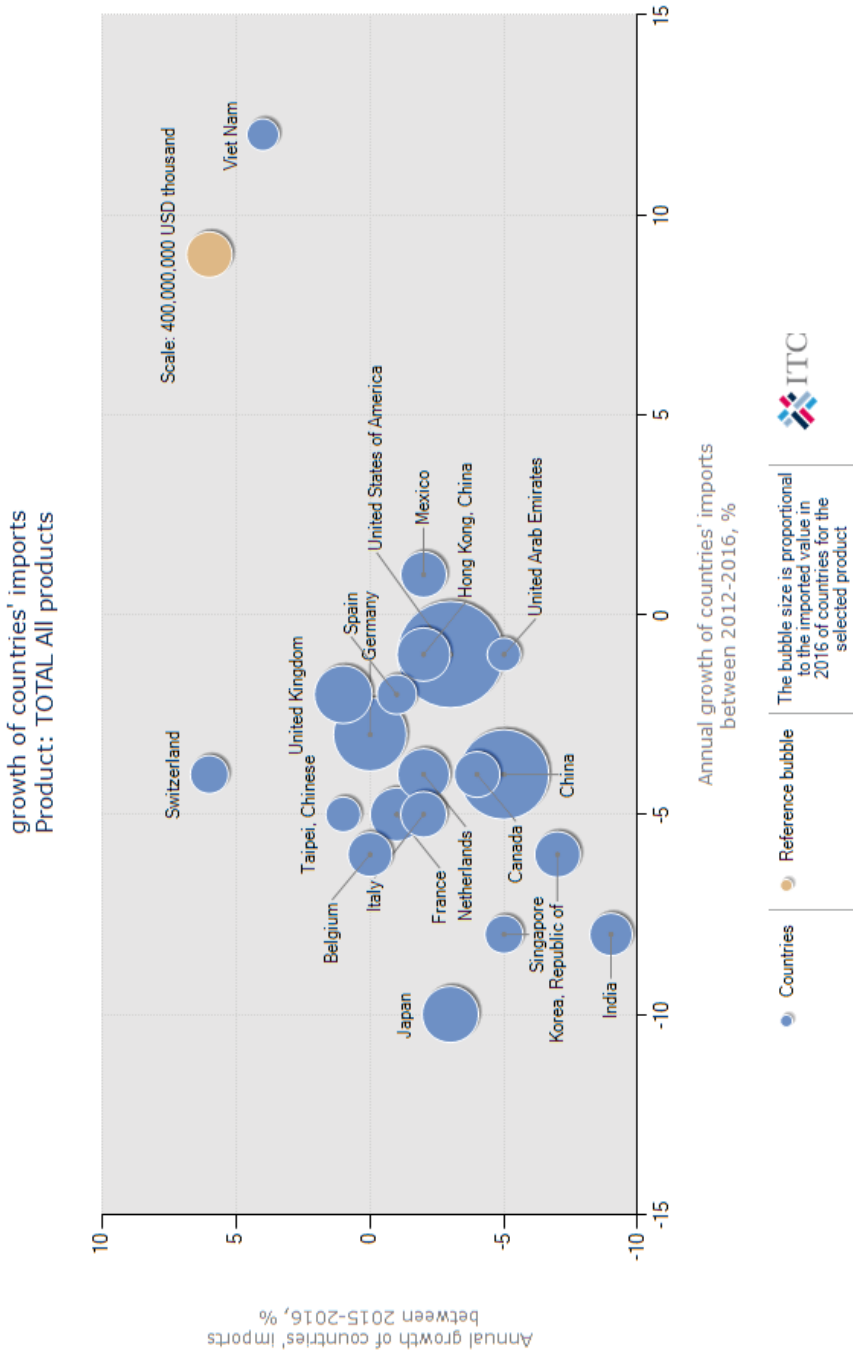


Рис. 21. Річне зростання імпорту країн, 2012-2016, %

Concentration of exporting countries and average distance with their destination countries for the selected product in 2016
 Product: TOTAL All products

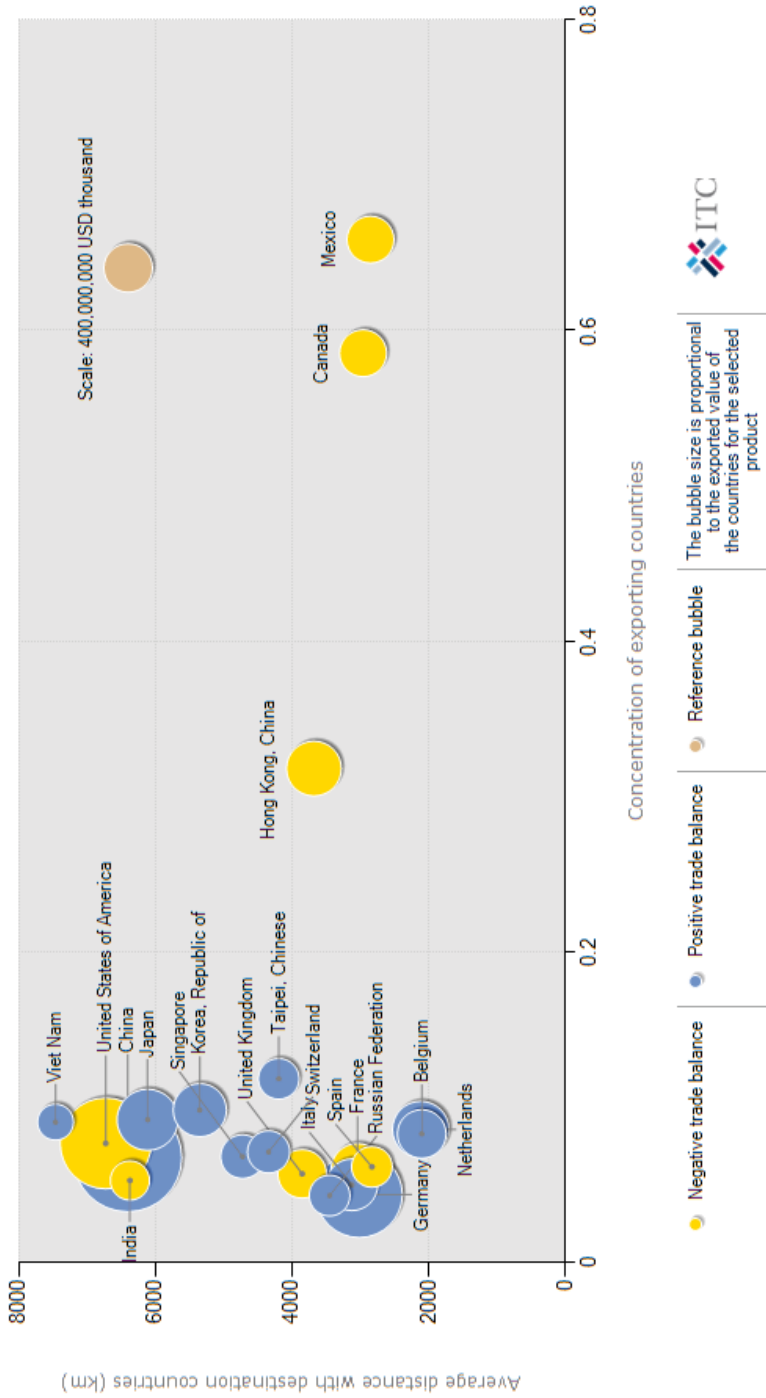


Рис. 22. Концентрація основних країн-експортерів, 2016

Concentration of importing countries and average distance with their supplying countries for the selected product in 2016
 Product: TOTAL All products

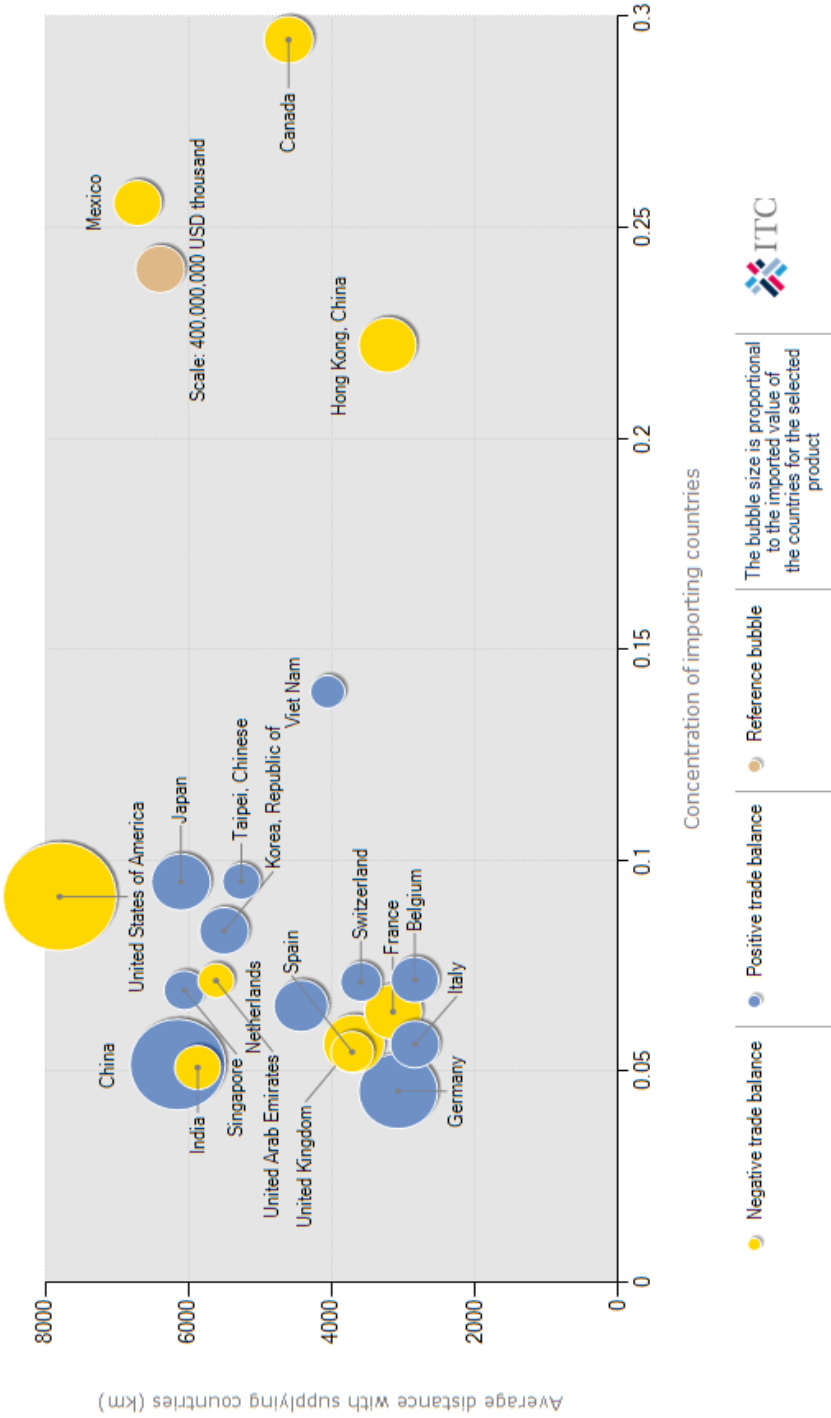


Рис. 23. Концентрація основних країн-імпортерів

ТЕМА 4

ТЕОРІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1. Торгівля та її умови.
 2. Загальнотеоретичні концепції порівняльних переваг.
 3. Моделі абсолютних цінових переваг.
 4. Відповідність між бажаннями обміну як умова торгівлі та використання валютного курсу в економічній політиці.
 5. Умова торгівлі і обмінний курс.
 6. Теорія зовнішньої торгівлі та розташування.
 7. Теорема Д. Рікардо про порівняльні переваги.
 8. Фактори, що визначають порівняльні цінові переваги.
 9. Умови торгівлі при різних співвідношеннях попиту.
 10. Умови торгівлі при різних рівнях продуктивності.
-
-

1. Торгівля та її умови

Міжнародна торгівля в наш час розвинулася в одну з головних рушійних сил світового розвитку. Вона зосереджена переважно в розвинутих країнах. Майже 80% експорту промислово розвинутих країн призначено для інших розвинутих країн. За таких умов досить складно пізнавати закони, що визначають конкретні економічні явища, тому вчені звертаються до формулювання основних понять і категорій. Отже, перш за все, необхідно визначити вихідні поняття міжнародної торгівлі.

У найзагальнішому розумінні торгівлю інтерпретують як обмін товарами і послугами між двома партнерами, в ролі яких виступають країни, фірми та окремі індивідууми. Торгові партнери можуть бути резидентами однієї і тієї самої країни або різних країн. Поняття «**резидент**» є принципово важливим для розмежування внутрішніх і зовнішніх операцій. Резидентом є економічний агент даної країни, якщо він постійно перебуває на території цієї країни незалежно від його громадянства чи належності до капіталу.

Саме за такою ознакою торгівля поділяється на **внутрішню і міжнародну**. У внутрішній торгівлі беруть участь резиденти однієї країни,

а в міжнародній – резиденти різних країн. Навчальна дисципліна «міжнародна економіка», як зазначено у темі 1, вивчає переважно міжнародну торгівлю, хоча у багатьох моделях як вихідний пункт виступатиме внутрішня торгівля на національному ринку.

Міжнародну торгівлю можна здійснювати у різних режимах. **Вільна торгівля** («*free trade*») передбачає, що при перетині митних кордонів на шляху товарних потоків нема будь-яких перешкод. Це поняття має здебільшого теоретичне значення, тому що реально вільної торгівлі у чистому вигляді не існує. Як правило, вона є політикою мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Коли держава стає на шляху торгових потоків, йдеться про **торгові обмеження**. Останні набувають форм мита, податків, квот і т. ін. Державне втручання у зовнішньоторговельні відносини визначається терміном «**протекціонізм**». Він є антиподом вільної торгівлі та виражає державну політику захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики. За умов надзвичайно високого рівня торгових обмежень вони можуть ставати заборонними. У цьому випадку торгівлі взаємовідносини припиняються, на зміну їм приходять **автаркія**.

В економічній науці багато віків існує дилема: що краще – протекціонізм чи вільна торгівля? Опоненти виходять з того, що протекціонізм дає можливість розвиватися національній промисловості, а в умовах вільної торгівлі можна порівнювати національні витрати виробництва з міжнародними. У різні періоди історії зовнішньоторговельна практика коливалася то в один, то в інший бік, не набуваючи жодної з екстремальних форм. Щодо сучасного протекціонізму, то він концентрується на вузьких сферах.

Протекціонізму властиві кілька основних форм. Коли він спрямований проти окремих країн чи товарів, то йдеться про **селективний протекціонізм**. Якщо мають на увазі конкретні галузі, перш за все, сільське господарство, то такий протекціонізм називають **галузевим**. Протекціонізм, який проводять об'єднання одних країн щодо країн, які в нього не входять, називається **колективним**. Розрізняють також **прихований** протекціонізм, якщо його здійснюють методами внутрішньої економічної політики.

Питання протекціонізму актуальні завжди. У наш час вони набувають нового значення у зв'язку зі створенням різного роду економічних союзів. У навчальній дисципліні «Міжнародна економіка» майже чверть годин відведено вивченню методів аналізу впливу державної політики на торгівлю. Їх знання дає змогу передбачити ефект зовнішньоторговельної політики, проаналізувати вигоди та втрати й отримати критерій для визначення, коли втручання з боку держави є сприятливим для економіки.

Г. Джордж у 1886 р. писав, що сенс вільної торгівлі зводиться до того, щоб дати людям можливість купувати і продавати те, чого вони бажають. Вільна торгівля потребує захисту, тобто сили, оскільки вона не має дозволяти

людям здійснювати те, що їм заманеться. Протекціоністські тарифи можна порівняти з ескадронами кавалерії, оскільки в них єдина мета – не дати людям торгувати. Різниця між ними в тому, що ескадрони кавалерії не дають можливості торгувати ворогам, а протекціоністські тарифи не дають можливості торгувати своєму народові.

У міжнародній торгівлі треба відрізнити внутрішній, міжнародний і світовий ринки.

Внутрішній ринок – це сукупність операцій купівлі-продажу, в результаті яких вітчизняні виробники реалізують товари і послуги всередині даної країни.

Національний ринок охоплює внутрішній ринок і частину торгового обороту, орієнтовану на закордон. Отже, національний ринок – ширше поняття, ніж внутрішній. Сукупність сегментів національних ринків, орієнтованих на закордон, утворює **міжнародний ринок**.

Найширшим поняттям є **світовий ринок**. Він охоплює весь торговий оборот між країнами, які створюють світове економічне співтовариство.

2. Загальнотеоретичні концепції порівняльних переваг

Теоретичне розуміння законів торгівлі розпочинається з вивчення **меркантилізму** – теорії, яка дала змогу вийти за рамки феодальних тверджень про самозабезпечення і започаткувала обґрунтування ролі товару в умовах нової господарської системи та економічної експансії одними країнами інших. Представники цієї економічної думки (Г. Манн, 1671–1641; Ч. Дейвмант, 1656–1714; Ж.-Б. Колберт, 1619–1683; В. Петті, 1623–1687) дотримувалися погляду, що світ має обмежений обсяг багатства, тому добробут однієї країни може поліпшитися лише за рахунок зубожіння іншої.

Багатство нації меркантилісти визначали обсягом дорогоцінних металів, які вона мала у своєму розпорядженні. Відповідно кожна країна має накопичувати золото, срібло та інші коштовності. Водночас рекомендували скорочувати імпорт, щоб не допускати впливу з даної країни так званих повноцінних грошей. Отже, меркантилісти розглядали міжнародну торгівлю **як гру з нульовою сумою**, під час якої виграш однієї країни неминуче означає програш її торговельного партнера.

Серед поглядів меркантилістів варто виокремити трисекторну модель економічної системи (виробничий сектор, сільський сектор та іноземні колонії). Торговців розглядали

autarky Self-sufficiency:
a country that is not participating
in international trade.

mercantilism
Political and economic policy
in the seventeenth and early
eighteenth centuries aimed at
increasing a nation's wealth and
power by encouraging the export
of goods in return for gold

як найважливішу групу, а працю – як основний фактор виробництва. Меркантилісти першими описали те, що у сучасній економіці називається платіжним балансом, підкреслюючи необхідність реалізації такої зовнішньоекономічної політики, яка б сприяла досягненню **позитивного сальдо торговельного балансу**. Обмеженість меркантилістів полягала в неспроможності зрозуміти, що збагачення нації відбувається за рахунок не лише зубожіння інших країн, а й нарощування багатства.

Відмінні від позицій меркантилізму погляди на міжнародну торгівлю висунув А. Сміт (*Adam Smith*, 1723–1790). Він довів, що добробут націй залежить не стільки від накопиченого багатства, скільки від здатності виробляти кінцеві товари та послуги. Так, необхідно розвивати виробництво на основі розподілу праці та її кооперації. Кращою умовою для цього є абсолютна економічна свобода, яка отримала назву «лессе фер» (фр. «*laissez faire*» – «дозволити робити»). Доктрину «*laissez faire*» сучасна теорія інтерпретує як політику державного невтручання в економіку, щоб продуктивність та розподіл багатства залежали тільки від ринкових сил і старань індивідів.

А. Сміт розробив модель, за якою має реалізовуватися політика «*laissez faire*» у системі міжнародних відносин. Її основою є ідея спеціалізації держав на виробництві тих товарів, у виготовленні яких вони мають абсолютну перевагу порівняно з іншими суб'єктами міжнародного економічного співробітництва. Висновок для міжнародної торгівлі з **теорії абсолютних переваг** («*absolute advantage theory*») полягає у тому, що країна має експортувати такі товари, які вона виробляє з меншими витратами (у виробництві яких має абсолютну перевагу, тобто виробництво яких абсолютно більш ефективно в тому плані, що на одиницю продукту витрачають менше праці порівняно з іншою країною – потенційним торговельним партнером), та імпортувати ті товари, які виробляють інші країни з меншими витратами (у виробництві яких абсолютні переваги належать їхнім торговельним партнерам).

Адам Сміт

(1723–1790)

А. Сміт народився 5 червня 1723 р. у м. Керколді (Шотландія). Він був політекономістом та філософом і став відомим після написання у 1776 р. праці «Дослідження про природу і причини багатства націй».

У 1751 р. А. Сміт призначений професором логіки в Університет м. Глазго, а через рік перейшов на кафедру філософії. Він читав лекції з етики, риторики, юриспруденції та політекономії. В 1759 р. опублікував працю «Теорія моральних сентиментів», що увібрала деякі з лекцій, які він читав у М. Глазго. Ця праця присвячена стандартам етичної поведінки, де акцентується увага на загальній гармонії людських мотивів і вчинків під благодійним Провидінням.

У 1776 р. А. Сміт переїхав у Лондон, де опублікував «Дослідження про природу і причини багатства націй», де детально аналізувались результати

економічної свободи. У книзі розглядалися такі поняття, як роль приватного інтересу, поділу праці, функцій ринків та міжнародні наслідки політики невтручання («laissez faire»). «Дослідження про природу і причини багатства націй» визначило економікс як самостійну науку і впровадило доктрину вільного підприємництва. А. Сміта часто впізнають за виразом «невидима рука», який він використовував для того, щоб продемонструвати, як приватний інтерес забезпечує більш ефективне використання ресурсів у народному господарстві, що в підсумку веде до підвищення суспільного добробуту. Щоб виокремити свої переконання щодо економічної політики «laissez faire», А. Сміт стверджував, що зусилля держави і особи щодо досягнення суспільного добробуту є неефективними порівняно з ринковими силами.

У 1778 р. він призначений на пост комісіонера митної служби в м. Единбургі (Шотландія).

А. Сміт помер після хвороби 17 липня 1790 р.

На протипагу меркантилістам, А. Сміту вдалося довести, що торгівля може бути взаємовигідною для обох торгових партнерів. Інакше кажучи, вона має бути не грою з нульовим результатом, а грою з позитивною сумою. Відомий його вислів, що головне правило кожного розсудливого глави сім'ї – не намагатися виготовляти такі предмети, виробництво яких обходиться вдома дорожче, ніж купівля їх збоку. Кравець не намагається шити собі чоботи, а купує їх у шевця. Швець не намагається шити собі одяг, а купує його у кравця... Те, що є розумним у способі дій будь-якої окремої сім'ї, навряд чи може бути нерозумним для всього королівства. Якщо імпортний товар дешевший від вітчизняного аналога, то країні вигідніше обмінювати такі товари на продукцію власного виробництва, щодо якої вона має певну перевагу.

Так, розглянемо приклад абсолютних переваг, яким користувався А. Сміт (табл. 4.1).

Таблиця 1

Витрати виробництва та абсолютна перевага

	Тканина	Вино
Англія	1 год./ярд	4 год./галон
Португалія	2 год./ярд	3 год./галон

Відповідно до трудової теорії вартості, можна зробити висновок, що в Англії 1 галон вина обмінюватимуть на 4 ярди сукна, тоді як у Португалії обмін здійснюватимуть у пропорції 1 галон вина на 1,5 ярда сукна. Ці співвідношення можна б записати і в іншій формі: Англія – 1 ярд сукна на 1/4 галона вина, Португалія – 1 ярд сукна на 2/3 галона вина.

Таблиця 2

Абсолютна та відносна перевага

	U.S.	U.K.	
Wheat (bushels/labor hour)	6	1	
Cloth (yards/labor hour)	4	2	
	U.S.	U.K.	
Wheat	$1W_{us} = \frac{2}{3}C_{us}$	$1W_{uk} = 2C_{uk}$	UK has higher opportunity cost than US in Wheat production
Cloth	$1C_{us} = \frac{3}{2}W_{us}$	$1C_{uk} = \frac{1}{2}W_{uk}$	US has higher opportunity cost than UK in Cloth production

Table 3

Trade Based on Absolute Advantage:
Adam Smith

	U.S.	U.K.
Wheat (bushels/labor hour)	6	1
Cloth (yards/labor hour)	4	5

Example:

- Canada is efficient in growing wheat, inefficient in growing bananas.
- Nicaragua is efficient in growing bananas, inefficient in growing wheat.
- Canada has absolute advantage in wheat, Nicaragua has absolute advantage in bananas.
- Mutually beneficial trade can take place if both countries specialize in their absolute advantage.

Давід Рікардо

(1772–1823)

Д. Рікардо народився у м. Лондоні 19 квітня 1772 р. у сім'ї багатих єврейських емігрантів. У дитинстві він здобув приватну освіту і був надзвичайно обдарованим. У 14 років почав працювати у брокерській конторі його батька, але ця спілка закінчилася через сім років, коли він одружився. Тоді Д. Рікардо розпочав надзвичайно успішну кар'єру в торгівлі цінними паперами

absolute advantage

The ability to produce a good or service more efficiently than it can be produced elsewhere

Absolute advantage

is the ability of a country, individual, company or region to produce a good or service at a lower cost per unit than the cost at which any other entity produces that same good or service. Entities with absolute advantages can produce a product or service using a smaller number of inputs and/or using a more efficient process than other entities producing the same product or service.

♦ U.S. has absolute advantage over U.K. in wheat.

♦ U.K. has absolute advantage over U.S. in cloth.

♦ Both nations can gain from specialization in production and trade

і нерухомістю. Найвидатнішим його фінансовим успіхом була купівля британських урядових цінних паперів за чотири дні до того, як герцог Веллінгтон завдав поразки Наполеонові у битві під Ватерлоо в 1815 р. Наступний бум на британські цінні папери зробив Рікардо багатою людиною до кінця його днів.

Під час відпустки в 1799 р. Д. Рікардо прочитав «Багатство націй» А. Сміта. Захоплений, він надалі присвятив чимало часу економіці. У 1817 р. була опублікована епохальна книга Д. Рікардо «Засади політекономії та оподаткування», що принесла йому славу.

Д. Рікардо має великі заслуги в започаткуванні концепції порівняльної переваги, хоча деякі науковці приписують хоча б часткове досягнення цього полковнику Р. Торренсу (1780–1864). Крім розробки концепції порівняльної переваги, Д. Рікардо побудував модель економічної системи, в якій зростання базується на акумуляції капіталу та прибутках і закон спадаючої віддачі веде до стаціонарного стану з нульовими прибутками і дуже можливими лендлордами.

Після видатної кар'єри бізнесмена, науковця і політика Д. Рікардо несподівано помер 11 вересня 1823 р. на 52 році життя.

Дані свідчать, що Англія має абсолютну перевагу у виробництві тканини, Португалія – у виробництві вина. Виникає запитання: який же вигреш можуть отримати ці країни в результаті взаємної торгівлі, відповідно до схеми А. Сміта?

Припустимо, що обмін відбувається в пропорції 1 галон вина за 3 ярди сукна. Для Англії це означає, що вона отримує 1 галон вина за 3 ярди тканини, тоді як на внутрішньому ринку для цього необхідно витратити 4 ярди. Португалія відповідно отримує 1/3 ярда сукна в обмін на 1 галон вина, який на внутрішньому ринку коштує 2/3 ярда.

Теорія абсолютних переваг набула подальшого розвитку в працях Д. Рікардо. У книзі «Засади політичної економії і оподаткування» (1817 р.) він висунув і обґрунтував **теорію порівняльних переваг** («*comparative advantage theory*»). Д. Рікардо показав, що міжнародна торгівля може бути вигідною кожній з двох країн навіть тоді, коли жодна з них не має абсолютних переваг у виробництві конкретних товарів. Адже у будь-якій країні знайдеться такий товар, виробництво якого буде вигіднішим за існуючим співвідношенням витрат, ніж виробництво інших товарів. Саме за таким товаром країна матиме порівняльну перевагу, а товар стане об'єктом зовнішньоторговельних операцій.

У теорії як абсолютних, так порівняльних переваг, використовують поняття **витрат (ціни) заміщення** або, що те саме, **альтернативної ціни** («*opportunity cost*»). Остання характеризує робочий час, необхідний для виробництва одиниці товару, виражений через робочий час, потрібний для виробництва одиниці іншого товару. Альтернативну ціну та витрати (ціну) заміщення треба сприймати як еквівалентні поняття з тією відмінністю, що кількісно вони виражаються зворотними величинами (кількість одиниць

товарів, вироблених за одиницю часу, – це витрати заміщення або робочий час, необхідний для виробництва одиниці продукту, – альтернативна ціна).

Хоча ідея порівняльних переваг проста, її складно сприйняти у формалізованому вигляді. Найкращий спосіб вникнути в цю концепцію – вивчити приклади і моделі, що її ілюструють. У навчальній літературі їх опубліковано достатньо. Розглянемо модель порівняльних переваг на прикладі з виробництва двох товарів – вина і тканини в Англії та Португалії, якими Д. Рікардо супроводжував свої висновки (табл. 4.2). У цьому прикладі Португалія має абсолютну перевагу у виробництві двох товарів, що за концепцією А. Сміта робить недоцільною міжнародну торгівлю.

Таблиця 4

Характеристики виробництва вина і тканини в Англії та Португалії

	Вино	Тканини	Співвідношення цін в умовах автаркії
Англія	120 год./барель	100 год./ярд	1В : 6/5Т
Португалія	80 год./барель	90 год./ярд	1В : 8/9Т

Своїм прикладом Д. Рікардо довів, що, незважаючи на відсутність в Англії абсолютних переваг за товарами, які аналізують, вона може мати вигоду від торгівлі з Португалією. Передумовою для взаємної торгівлі є різниця відносних вартостей. Зокрема, виробництво вина в Португалії більш ефективне, ніж тканини, а в Англії – тканини порівняно з вином. Наявні співвідношення цін в умовах автаркії в Англії та Португалії (1В : 8/9Т – в Португалії та 1В : 6/5Т – в Англії) зумовлюють вигідність спеціалізації Португалії на виробництві вина, а Англії – тканини. Для забезпечення потреб у товарі, який у країні є менш ефективним, Португалії вигідно купувати тканину в Англії, а Англії – вино в Португалії.

Далі Д. Рікардо доводить, що обидва учасники міжнародного обміну отримують певний вигравш. Для цього він припускає, що країни обмінюються відповідними товарами у співвідношенні 1В : 1Т. В умовах вільної торгівлі Англія може використати 100 годин праці для виробництва додаткової одиниці тканини (1Т) та обміняти її на одиницю вина (1В). Таким чином, 100 годин праці дають можливість цій країні отримати за каналами зовнішньої торгівлі одиницю вина, для виробництва якого Англії необхідно витратити 120 годин праці. А це означає, що Англія може зекономити 20 (120 – 100 = 20) годин праці на кожній одиниці імпортованого товару. Якщо викладеними методами підрахувати вигравш Португалії, то вона економить 10 годин праці (90 – 80 = 10), тому що в умовах автаркії їй необхідно витратити 90 годин праці для виробництва одиниці тканини, а витрати на одиницю вина становлять 80 годин праці.

Теорію Д. Рікардо вдосконалювали і доповнювали його послідовники. Зокрема, вихідне посилання «дві країни – два товари» було поширене на

більшу кількість країн і товарів, а у модель Д. Рікардо ввели транспортні витрати й товари, якими не торгують. З цими доповненнями ідеї Д. Рікардо на багато десятиріч наперед визначили основні погляди в теорії міжнародної торгівлі й справили вагомий вплив на економічну теорію загалом.

Одним з важливих аспектів, який розкрив послідовник Д. Рікардо Д.-С. Мілль (*John Stuart Mill*, 18061–873) у класичній праці «Принципи політичної економії», є питання про ціни, за якими обмінюватимуть товари на світовому ринку. У розділі, присвяченому законіві інтернаціональної вартості, він показав, що в умовах вільної торгівлі товари обмінюються при такому співвідношенні цін, яке встановлюється десь у проміжку між існуючими всередині кожної з країн відносними цінами на товари, якими вони торгують. Такий кінцевий рівень цін взаємної торгівлі залежатиме від обсягу світового попиту на кожний з цих товарів.

Основою визначення цін обміну товарів у міжнародній торгівлі є **теорія взаємного попиту** (*«reciprocal demand theory»*). Суть її у тому, що ціну імпортного товару визначають через ціну товару, який треба експортувати, щоб оплатити імпорт. Відповідно кінцеве співвідношення цін при торгівлі визначається внутрішнім попитом на товари у кожній із країн, що торгують.

Закон порівняльних переваг актуальний у наші дні з точки зору правильної інтерпретації ролі міжнародних економічних відносин. Однак, як відзначають П.-Р. Кругман і М. Обстфельд, політики, бізнесмени і навіть економісти часто роблять заяви, що не мають нічого спільного з економічним аналізом. За багатьма обставинами це особливо виявляється у сфері міжнародної економіки. Якщо відкрити розділ бізнесу у будь-якій газеті, можна знайти, як мінімум, одну статтю, котра містить безграмотні твердження про зовнішню торгівлю. П.-Р. Кругман і М. Обстфельд виділяють три міфи, неправильність яких доводить проста модель порівняльних переваг. Їх варто перерахувати, тому що вони доволі поширені в Україні:

- міф перший – вільна торгівля вигідна лише тоді, коли ваша країна має достатню продуктивність, щоб витримати міжнародну конкуренцію;
- міф другий – зарубіжна конкуренція є нечесною і завдає шкоди іншим країнам, якщо вона базується на низькій оплаті праці;
- міф третій – торгівля призводить до збитків і експлуатації тієї країни, котра на свої експортні товари витрачає більше праці, ніж її вкладе-но в імпорتنі товари, які вона отримує під час обміну на міжнародному ринку.

Щоб не бути у полоні таких міфів, економіст мусить добре опанувати міжнародну економіку. Далі розглянемо створені економістами теорії і моделі, які мають абстрактний вигляд, але їх знання є основою для розробки та розуміння торгової політики. В Україні сьогодні дуже бракує фахівців, які глибоко знають ці моделі й можуть ефективно скористатися ними у прак-

тичній діяльності. Молода людина, яка не пошкодує часу та сил на їх вивчення, принесе у майбутньому велику користь своїй країні й собі особисто, тому що буде здатна приймати ефективні рішення у сфері міжнародних економічних відносин і зможе зробити собі хорошу кар'єру.

The Theory of Absolute Advantage Adam Smith

Each country should specialize in the production and export of that good which it produces most efficiently – that is, with the fewest labor-hours

The Theory of Comparative Advantage David Ricardo

Even if one country was most efficient in the production of two products, it must be relatively more efficient in the production of one good. It should then specialize in the production and export of that good in exchange for the importation of the other good

The Theory of Factor Proportions Eli Heckscher and Bertil Ohlin

A country that is relatively labor abundant (capital abundant) should specialize in the production and export of that product which is relatively labor intensive (capital intensive).

The Leontief Paradox Wassily Leontief

The test of the factor proportions theory that resulted in the unexpected finding that the United States was actually exporting products that were relatively labor intensive, rather than the capital intensive products that a relatively capital abundant country should, according to the theory.

Product Cycle Theory Raymond Vernon

The country that possesses comparative advantage in the production and export of an individual product changes over time as the technology of the product's manufacture matures

Imperfect Markets and Strategic Trade Paul Krugman

Theories that explain changing trade patterns, including intra-industry trade, based on the imperfection of both factor markets and product markets

Fig 1. Main Trade theories

3. Моделі абсолютних цінових переваг

Щоб відповісти на запитання, за яких умов відбувається обмін товарами між народними господарствами, уявимо вихідну ситуацію із забороненими високими торговими перешкодами, тобто коли народні господарства закриті. Національні товарні ринки просторово відокремлені. Ці торгові перешкоди усувають, якщо є зниження транспортних витрат, зменшення мита або обмеження рестрикційної торгової практики. Для спрощення аргументації припустимо: країна розвивається на основі моделі вільної торгівлі. Не існує жодних форм протекціонізму. Торгові бар'єри, такі як транспортні витрати, мито й адміністративно-рестрикційна торгова політика, повністю усунені. Функціонує модель двох товарів у двох країнах. Країни I і II можуть виробляти відповідно споживчі товари 1 і 2. Позначимо країну I як Батьківщину, а країну II – як Закордон. Товари гомогенні.

Постає питання: якщо торгові перешкоди усунені й, наприклад, транспортними витратами між країнами можна повністю знехтувати, за яким напрямком і в якому обсязі розвиватиметься міжнародний обмін товарами? Чим відрізнятиметься рівновага після переходу на режим вільної торгівлі від рівноваги за умов автаркії?

Розглянемо різні варіанти абсолютних цінових переваг і їх вплив на міжнародну торгівлю.

1. Після відкриття кордонів – при орієнтації на ціну – споживачі купуватимуть товар у своїй країні за умов, що ціна на нього нижча, ніж ціна такого самого товару закордоном. Отже, експортні шанси народного господарства щодо певного товару виникають тоді, коли це господарство має абсолютні цінові переваги. Для спрощення символіки всі змінні щодо Закордону позначають зірочкою (*). Всі величини, не позначені таким чином, належать Батьківщині. Отже, p_1 і p_1^* – це ціна товару 1 на Батьківщині й у Закордоні; p_2 і p_2^* – ціна товару 2 на Батьківщині й у Закордоні; ME_1 і ME_2 – кількість одиниць товару 1 і 2 відповідно.

Оскільки ціни наведені в національних валютах, то їх можна порівняти між собою лише тоді, коли відомий курс перерахунку національних валют. Це таке відношення: валютний курс w вказує на кількість вітчизняних грошових одиниць (наприклад, гривень), яку можна отримати чи слід витратити за одиницю закордонної грошової одиниці (наприклад, американський долар). Оскільки курс у прикладі, який розглядатимемо, стосується долара, то йтиметься про курс долара. Умова, за якою експорт товару 1 з країни I є доцільним, має вигляд:

$$p_1 < p_1^* w,$$

$$\text{тобто } p_1 \left[\frac{UAH}{ME_1} \right] < p_1^* \left[\frac{\$}{ME_1} \right] w \left[\frac{UAH}{\$} \right].$$

Ця умова представлена на рис. 2. На рис. 2а вітчизняна крива попиту Батьківщини позначена N , а пропозиції – A з автаркійною ціною OB . На рис. 2б показано зарубіжні криві попиту і пропозиції з підпорядкованою автаркійною ціною O^*B^* . Рис. 2с демонструє криву експортної пропозиції Батьківщини і криву попиту на експорт Закордону. Слід зважати на те, що кількісна реакція зарубіжних споживачів і виробників на альтернативні ціни визначена з метою порівняльності залежно від цін у гривнях. Для цього необхідно врахувати валютний курс. З метою спрощення можна припустити, що валютний курс $w = 1$.

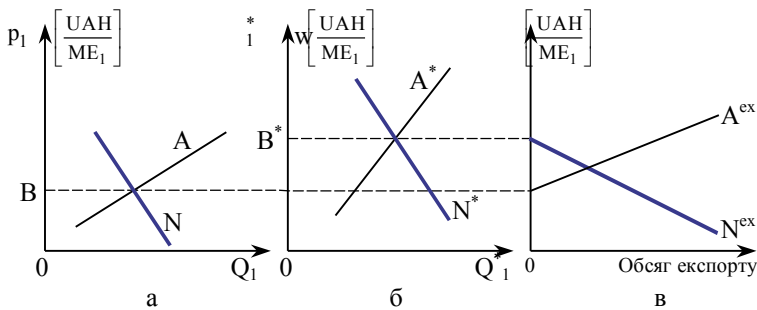


Рис. 2. Абсолютні цінові переваги

В умовах автаркії вітчизняна крива попиту становить N , крива пропозиції – A , рівноважна ціна – OB , зарубіжна крива попиту – N^* , крива пропозиції – A^* , рівноважна ціна – O^*B^* . Батьківщина має абсолютну цінову перевагу та експортує товар 1. Ціна товару 1 у Закордоні в перерахунку на гривні більша, ніж у нашій країні ($p_1^*w > p_1$ або $p_1 < p_1^*w$, тобто $O^*B^* > OB$). Експортна ціна товару 1 перебуває в межах автаркійних цін обох країн на рівні перетину кривої попиту на експорт (N^{ex}) та кривої пропозиції експорту (A^{ex}).

Твердження щодо шансів експортувати товар за умов наявності абсолютних цінових переваг. Економічні суб'єкти певної країни купуватимуть товар іншої країни тоді, коли та країна має абсолютну цінову перевагу щодо даного товару. Інакше кажучи: країна має експортні шанси для певного товару тоді, коли в неї є абсолютні цінові переваги. Виведена вище умова може також містити той граничний випадок, коли країна взагалі не в змозі виробляти будь-який товар (наприклад, сировину, ананаси на Алясці). У цьому разі можна уявити, що ціна даного товару за умов автаркії прямує до нескінченності.

Абсолютні ціни на товари до торгівлі при заданих факторах, заданих виробничих відносинах, заданій кон'юнктурі попиту, заданих видах ринку і заданих грошових масах в обох країнах є заданими величинами. Припустимо, що валютний курс регулює держава, тоді постає запитання, як на абсолютні цінові переваги впливатиме рівень валютного курсу w ? На рис. 3, де на осях координат нанесені ціни обох товарів у

національних валютах, точка В вказує на ціни товару 1 у валютах країн I і II до торгівлі. Валютний курс (наприклад, $UAH/\$$) заданий тангенсом кута α .

Експортуючи товар у США, можемо отримати за нього певну кількість доларів, що дорівнює величині p_1^* . При валютному курсі w_0 за отриману кількість доларів p_1^* матимемо певну кількість гривень, котра більша за ціну товару 1 в Україні (див. рис. 3). У цьому випадку маємо перевагу, а отже, експортувати більш вигідно. Якщо взяти до уваги валютний курс w_1 , то за отриману кількість доларів p_1^* матимемо кількість гривень, котра менша за ціну товару 1 в Україні. У цьому випадку не маємо переваги, тому експортувати невигідно.

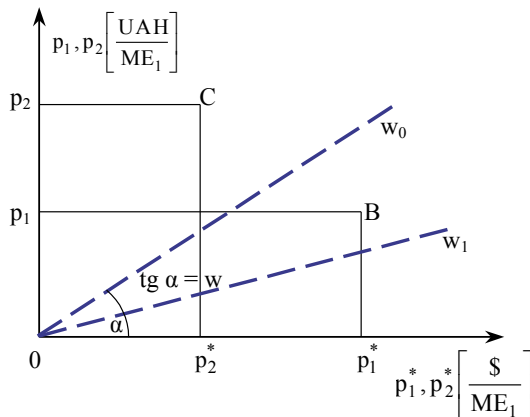


Рис. 3. Абсолютні цінові переваги і обмінний курс

До початку міжнародної торгівлі ціна товару 1 (у національній валюті) в нашій країні становить $-p_1$, за кордоном $-p_1^*$, валютний курс $-w = p_1/p_1^* = p_2/p_2^* = \operatorname{tg} \alpha$. При $w = w_0$ Батьківщина експортує товар 1, тому що $p_1 < p_1^* w_0$, при $w = w_1$ — нашій країні невигідно експортувати товар 1: $p_1 > p_1^* w_1$. Цінові переваги змінюються. Закордон експортує товар 1.

При валютному курсі w_0 країна I (Україна) має абсолютну цінову перевагу для товару 1. Якщо базуватися на нижчому курсі w_1 (тобто американці за 1 долар отримують меншу суму гривень), то цінова перевага змінюється: тепер у США є абсолютна цінова перевага щодо товару 1.

Твердження щодо залежності абсолютної цінової переваги від валютного курсу. Валютний курс — важливий фактор визначення абсолютних цінових переваг. Якщо змінювати валютний курс при заданих абсолютних цінах до торгівлі, то можна уявити такий валютний курс, при якому абсолютна цінова перевага однієї країни в національній валюті зникає або перетворюється в абсолютний ціновий збиток. Взагалі орієнтація валютної політики на зростання валютного курсу країни формує сприятливі умови для експорту, хоча країна зазнає деяких втрат через низькі ціни (металургійна промисловість України).

Важливість попереднього висновку можна проілюструвати на прикладі. Припустимо, що склалася звичайна для економічної практики ситуація, коли необхідно скласти прогноз щодо експортних шансів певного сектору. Для цього треба дослідити, яких заходів необхідно вжити для поліпшення експортних шансів сектору і яким чином вплине на них майбутній розвиток: позитивно чи негативно? Це завдання зводиться до вивчення зміни абсолютної цінової переваги галузі економіки в часі з урахуванням двох факторів: зміни валютного курсу й абсолютних цін на товари.

Якщо валютний курс w зростає, тобто якщо за 1 долар можна отримати щораз більше гривень, то гривня стає для Закордону дешевшою. У такому випадку йдеться про девальвацію національної валюти чи просто про девальвацію і вважають, що наші експортні шанси зростають. Якщо валютний курс знижується, то за 1 долар отримуємо менше гривень, українські товари за кордоном дорожчають, а експортні шанси зменшуються. Отже, прогноз щодо зміни валютного курсу передбачає аналіз можливого розвитку валютного ринку, тобто ситуації з платіжним балансом, про що йтиметься у наступних темах.

По-іншому змінюються експортні шанси з цінами при автаркії. Зниження чи зростання ціни в обох економіках залежить від зміни попиту на продукт і ситуації з прибутками та витратами. Це, в свою чергу, визначається тим, як змінюються виробничі умови. Серед них можна назвати зростання обсягу наявних факторів виробництва, розвиток технічного прогресу, встановлення тарифними партнерами рівня заробітної плати, проведення державою економічних заходів, особливо податкової політики, видатків, а також експортних субвенцій.

На товарні ціни в обох економіках впливає також пропозиція грошей (разом з тим, грошова політика). Припустимо, що країна I збільшує свою пропозицію грошей. Допускаємо, що зі зростаючою пропозицією грошей у цій країні зростуть ціни на товари. Відповідно при заданому валютному курсі може змінитись абсолютна цінова перевага країни. На експортні шанси сектору впливають також умови, котрі не можуть бути відображені у зміні абсолютної цінової переваги, як наприклад, введення нетарифних торгових бар'єрів.

На рис. 3 представлений випадок, коли для Закордону є абсолютна цінова перевага щодо товару 2. Аналогічно до умови, яка була доведена щодо абсолютної цінової переваги країни I щодо товару 1, умова для експорту товару 2 з країни II набуде такого вигляду:

$$p_2 \left[\frac{UAH}{ME_2} \right] > p_2^* \left[\frac{\$}{ME_2} \right] w \left[\frac{UAH}{\$} \right],$$

$$\text{тобто } p_2 > p_2^* w.$$

Рис. 4. За відображає криві попиту і пропозиції Батьківщини. OC – це автаркійна ціна на Батьківщині. На рис. 4 зображені криві попиту і про-

позиції для Закордону. O^*C^* – автаркійна ціна Закордону. Для Закордону існує абсолютна цінова перевага щодо товару 2.

На рис. 4 закордонні криві попиту і пропозиції подані у цінах, виражених у гривнях. Щоб уникнути в теорії зовнішньої торгівлі деяких помилок, варто усвідомити, що функції попиту і пропозиції описують кількісну реакцію домашніх господарств і підприємств. Останні визначають передусім у вітчизняних цінах. Крива попиту американців, таким чином, задана залежно від цін у доларах, а українців – у гривнях. З причин порівняльності дані кількісні реакції у нашому аналізі повинні бути виражені в гривнях. Рис. 4 в відображає криву попиту Батьківщини на імпорт товару 2 і криву пропозиції експорту того самого товару Закордону.

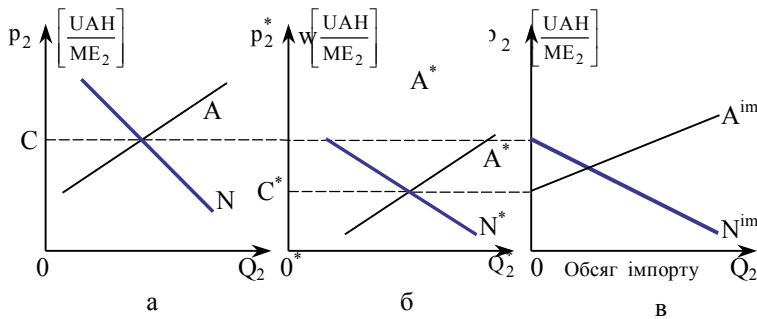


Рис. 4. Абсолютні цінові втрати

В умовах автаркії вітчизняна крива попиту становить N , крива пропозиції – A , рівноважна ціна – OC . Крива попиту у Закордоні – N^* , крива пропозиції – A^* . Закордон має експортні шанси щодо товару 2 ($p_2 > p_2^* w$). При цьому $p_2^* = O^*C^*$ (в перерахунку на гривні) менш як ціна цього самого товару $p_2 = OC$ на Батьківщині. Батьківщина імпортує товар 2. Імпортна ціна товару 2 перебуває в межах автаркійних цін обох країн на рівні перетину кривої попиту на імпорт (N^{im}) та кривої пропозиції імпорту (A^{im}).

4. Відповідність між бажаннями обміну як умова торгівлі та використання валютного курсу в економічній політиці

Припустимо, що країна I при заданому валютному курсі має абсолютні цінові переваги як товару 1, так і щодо товару 2, тобто країна I у даному випадку могла б експортувати обидва товари. За такої моделі – «два країни – два товари» – міжнародна торгівля неможлива, адже експорт допускають з боку лише однієї країни. Проте зовнішня торгівля вимагає, щоб країна отримала за свій експорт зворотний платіж. Інакше кажучи, торгівля відбувається тільки тоді, коли бажання країн щодо обміну є взаємними.

Щоб обмін між країнами I і II відбувся, для Закордону має існувати абсолютна цінова перевага щодо товару 2 при заданій абсолютній ціновій

перевазі нашої країни щодо товару 1. Резиденти купуватимуть закордонний товар 2, якщо ціна цього товару до торгівлі з огляду на валютний курс нижча для Закордону, ніж на Батьківщині. Якщо ж переформувати обидві введені раніше умови для абсолютної цінової переваги країни I щодо товару 1 і країни II щодо товару 2, то отримаємо:

$$\frac{p_1}{p_1^*} < w \text{ і } w < \frac{p_2}{p_2^*} \text{ або } \frac{p_1}{p_1^*} < w < \frac{p_2}{p_2^*} \quad (4.1)$$

Країна I експортує товар 1, а країна II – товар 2, коли в країні I є абсолютні цінові переваги для товару 1, а в країні II – для товару 2. З рівняння 4.1 також видно, що бажання обміну обох країн мають бути взаємними.

Зовнішня торгівля здійснюється між обома економіками також у протилежному разі, а саме: коли країна II має абсолютну цінову перевагу для товару 1, а країна I – для товару 2. У цьому разі країна II експортує товар 1, а країна I – товар 2. Знак нерівності у рівнянні 4.1 змінюється на протилежний.

Отже, загальний вигляд умови для торгівлі:

$$\frac{p_1}{p_1^*} \diamond w \diamond \frac{p_2}{p_2^*}$$

5. Умова торгівлі й обмінний курс

Вище подана залежність абсолютних цінових переваг від валютного курсу в умовах використання його як інструменту для зміни валютної політики. Припустимо, що на рис. 5 точкою *B* позначено абсолютні ціни товару 1 до торгівлі в обох країнах, а точкою *C* – абсолютні ціни товару 2. Якщо економічною політикою встановлюється валютний курс w_0 , який перебуває у межах цінових співвідношень p_1/p_1^* та p_2/p_2^* , то виконується умова 4. Однак якщо припустити, що економічною політикою прийнято за основу валютний курс w_1 , то $p_1/p_1^* > w_1$ (абсолютна цінова перевага Закордону для товару 1) і $p_2/p_2^* > w_1$ (абсолютна цінова перевага Закордону щодо товару 2). За такої умови ніякого обміну бути не може. Це міркування свідчить, що для здійснення зовнішньої торгівлі в економічну політику треба закласти валютний курс у таких межах:

$$\frac{p_1}{p_1^*} < w < \frac{p_2}{p_2^*}.$$

Наступний аспект вивчення полягає у з'ясуванні ролі валютного курсу для підтвердження абсолютних цінових переваг щодо двох товарів, що зображено на рис. 5. На рис. 5а і 5г представлені ринки товару 1; на рис. 5в і 5е – ринки товару 2. Рис. 5б відображає валютний курс, який визначається tga і дорівнює $w = p_1/p_1^*$. При валютному курсі w автаркійна ціна OB^* товару 1 за кордоном може бути перерахована у ціну в гривнях OD :

Батьківщина має абсолютну цінову перевагу для товару 1. Для товару 2 при валютному курсі, який визначається tga , встановлюється абсолютний ціновий збиток.

Валютний курс w може коливатися лише в межах заштрихованого коридору на рис. 5б, коли торгівля має здійснюватись у заданому напрямку. Тому при валютному курсі w' (де курс гривні вищий) зникає абсолютна цінова перевага Батьківщини щодо товару 1, а при валютному курсі w'' – абсолютний ціновий збиток Батьківщини від товару 2.

Валютний курс розглянуто як екзогенно задану величину. При плаваючих валютних курсах він є ціною валюти. Можна довести, що валютний курс, встановлений на ринку, залишається у межах відношень цін на товари в національних валютах до торгівлі. Щоб відповісти на дане запитання, треба розглянути механізм визначення валютного курсу w на ринку.

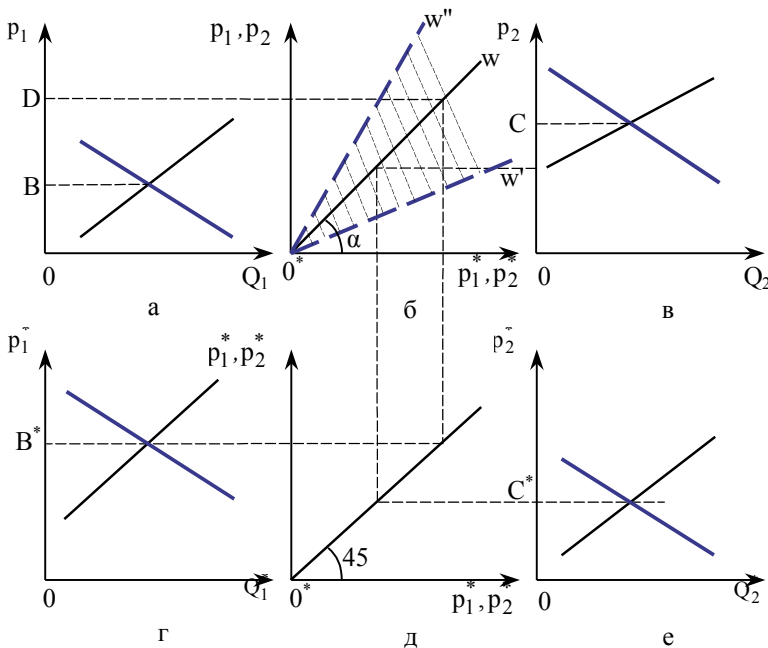


Рис. 5. Абсолютні цінові переваги і валютний коридор

В умовах міжнародної торгівлі валютний курс перебуває в межах $p_1/p_1^* < w < p_2/p_2^*$. Автаркійна ціна товару 1 в нашій країні становить $p_1 = OB$, За кордоном $-p_1^* = O^*B^*$, $w = p_1/p_1^* = tga$. При валютному курсі w Батьківщина за товаром 1 має цінову перевагу, а за товаром 2 – ціновий збиток. Експорт товару 1 здійснюється тому, що ціна за кордоном $p_1^* = O^*B^*$ у перерахунку на гривні в нашій країні $p_1^*w = OD$ вища, ніж автаркійна $p_1 = OB$, тобто $OB < OD$, відповідно $p_1 < p_1^*w$. Наша країна експортуватиме товар 1 при коливанні валютного курсу в межах заштрихованого валютного коридору. При валютному курсі w' нашій країні невигідно експортувати.

Отже, валютний курс – це ціна валюти. Він утворюється завдяки попиту і пропозиції на валютному ринку. Припустимо, що імпорт бути оплачений відповідно у валюті країни походження. В такому разі українським імпортерам для оплати їхніх рахунків потрібні долари. Якщо абстрагуватися від міжнародного руху капіталів і державних угод (наприклад, погашення боргу), то попит на долари залежить від попиту України на імпортні товари.

Припущення щодо того, що попит на валюту залежить від попиту на імпорт. Як змінюється попит на Батьківщині щодо доларів при змінному валютному курсі? Щоб відповісти на це запитання, необхідно дотримуватися такої логіки. По-перше, Батьківщині потрібні долари в сумі, що дорівнює імпорту, або точніше: попит на долари відповідає вартості імпорту в доларах. По-друге, вартість імпорту в доларах – це добуток фізичного обсягу імпорту на його ціну в доларах. По-третє, якщо курс долара ($UAH/\$$) знижується з 2:1 до 1,5:1, то вітчизняні споживачі потратять менше гривень, щоб купити долар. Така ситуація інтерпретується як здешевлення долара. По-четверте, задана ціна імпортних товарів у гривнях (наприклад, 200 гривень за пару взуття) знижується внаслідок зміни валютного курсу (до 150 грн. за пару взуття), тому для вітчизняних споживачів вигідно імпортувати більше товарів, тобто зростає попит на імпортні товари. По-п'яте, зі зростаючим попитом має зрости і ціна імпортних товарів у доларах. По-шосте, оскільки ціна і обсяг зростають, має збільшитися вартість імпорту в доларах. Український попит на долари зростає зі спаданням курсу долара. Це відображено на рис. 6.

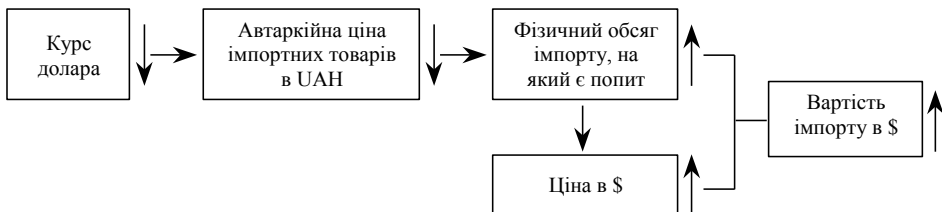


Рис. 6. Зв'язок між курсом долара і вартістю імпорту

Функція попиту на долари залежно від курсу долара зображена на рис. 7 кривою UU' .

Постає запитання: хто продає долари? За нашими припущеннями, Закордон має оплачувати свій імпорт у гривнях. Це дуже важлива умова здорової економічної політики держави і виявлення поваги до національної валюти. Якщо американцям потрібні гривні, вони продають долари, щоб отримати гривні. Пропозиція валюти (долара) визначається, таким чином, попитом Закордону на імпорт. Далі припускають, що пропозиція доларів Закордону зростає з підвищенням курсу долара. Це припущення є основою функції пропозиції SS' на рис. 7. У точці Z встановлюється рівноважний курс долара.

Якщо відрізок OU на рис. 7 представляє цінове відношення p_2/p_2^* , що наявне при автार्кії, то при валютному курсі $w = OU$ – це попит нашої

країни на імпорт (разом з тим, на валюту), що дорівнює нулю. Отже, коли валютний курс w вищий від першопочаткового цінового відношення OU , то країна I (Україна) не імпортуватиме більше товар 2. Таким чином, попит на валюту має верхню межу, яка визначається відношенням автаркійних цін. При валютному курсі $w > OU$ країна I мала б порівняльну цінову перевагу для товару 2; тому за кордоном існував би попит на нашу валюту і була б пропозиція доларів (пунктирна крива UT). Валютний курс $w > OU$ означав би, що Закордон прагне імпортувати як товар 2, так і товар 1. Цю загальну пропозицію валюти Закордону отримуємо шляхом горизонтального додавання кривих SS' (пропозиція валюти Закордоном як результат імпорту товару 1) і UT (пропозиція валюти Закордоном як результат імпорту товару 2).

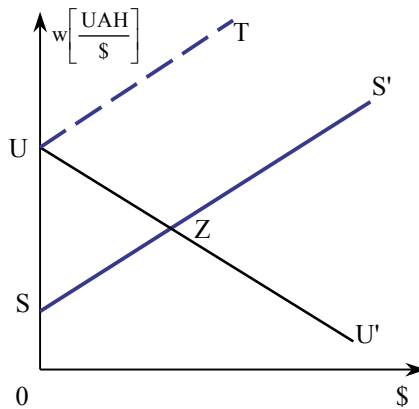


Рис. 7. Валютний ринок і абсолютні цінові переваги

Пропозиція валюти (долара) визначається попитом Закордону на імпорт – крива SS' . Попит на долари відповідає вартості імпорту Батьківщини в доларах – крива UU' . В умовах автаркії $p_2/p_2^* = OU$, $p_1/p_1^* = OS$. Вихідна ситуація до міжнародної торгівлі $p_2/p_2^* > p_1/p_1^*$, або $p_1/p_1^* < p_2/p_2^*$. При $w = OU$ попиту нашої країни на імпорт (разом з тим, на валюту) товару 2 не існує; коли $w > OU$, то Батьківщина експортує товар 2 і за кордоном виникає пропозиція доларів – крива UT (США може імпортувати як товар 2, так і товар 1). Загальна пропозиція валюти США – це сума пропозицій у результаті імпорту товару 1 (SS') та імпорту товару 2 (UT). При $p_1/p_1^* > w < OS$ Закордон не імпортує товар 1 і відповідно нема пропозиції доларів. При заданих цінах на товари до торгівлі Закордон імпортує товар 1. Коли валютний курс настільки зростає, що відношення цін $p_1/p_1^* > w$, то країна II (США) не імпортуватиме більше товар 1. Нехай відношення цін p_1/p_1^* задане відрізком OS . Якщо валютний курс w перебуває нижче OS , то попит Закордону на імпорт зникає. Закордон у даному разі не продає валюту. Отже, крива пропозиції валюти досягає нижньої межі OS , яку визначають відношенням цін товару 1 (p_1/p_1^*) у національних валютах до торгівлі.

На рис. 7 представлена вихідна ситуація до торгівлі $p_2/p_2^* > p_1/p_1^*$. Аналогічне міркування правильне і для протилежного випадку. Попит на валюту в цьому разі є результатом попиту Батьківщини на імпортований товар 1; пропозицію валюти отримуємо на основі попиту Закордону на імпортований товар 2.

Твердження щодо існування певної межі коливання валютного курсу при заданих цінах на товари. При заданих цінах на товари у вихідній ситуації встановлені також межі, в яких має перебувати валютний курс, якщо інші джерела попиту і пропозиції валюти не беруть до уваги.

Коли валютний курс коливається у межах автаркійних цін, то умова для торгівлі, яка задана у рівнянні 4.1 (країна I експортує товар 1 та імпортує товар 2), перетворюється у таку:

$$\frac{p_1}{p_1^*} < \frac{p_2}{p_2^*}.$$

Якщо переписати цю умову по-іншому, то отримаємо:

$$\frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*} \text{ або } \frac{p_2}{p_1} < \frac{p_2^*}{p_1^*}. \quad (4.2)$$

Твердження щодо того, що умовою виходу на світовий ринок є наявність порівняльної цінової переваги. Зовнішню торгівлю здійснюють тоді, коли у країні є порівняльні цінові переваги.

Щоб зрозуміти перехід від умови 4.1 до умови 4.2, треба усвідомити таке: абсолютні цінові переваги (умова 4.1) визначені шляхом порівняння абсолютних цін на товари, які наведені у валюті певної країни (наприклад, у гривнях). Отже, ці абсолютні ціни товарів мають співвимір (UAH/ME). Якщо записати умову 4.1 з огляду на співвиміри, то отримаємо:

$$\frac{p_1[UAH/ME_1]}{p_1^*[\$/ME_1]} < w \left[\frac{UAH}{\$} \right] < \frac{p_2[UAH/ME_2]}{p_2^*[\$/ME_2]}.$$

На противагу цьому, відносні цінові переваги визначені шляхом порівняння цін товарів. Співвідношення цін товарів p_1/p_2 вимірюється так:

$$\left[\frac{UAH/ME_1}{UAH/ME_2} \right] = \left[\frac{ME_2}{ME_1} \right],$$

тобто воно показує, скільки товару 2 можна отримати за одиницю товару 1. Якщо записати умову 3.2 з вимірами, вона набуде такого вигляду:

$$\frac{p_1}{p_2} \left[\frac{ME_2}{ME_1} \right] < \frac{p_1^*}{p_2^*} \left[\frac{ME_2}{ME_1} \right].$$

Умова 3.2 стосується випадку, коли товар 1 на Батьківщині порівняно дешевший, тобто при автаркції в нашій країні за одиницю товару 1 отримуємо меншу кількість товару 2, ніж у Закардоні. Інакше кажучи, за одиницю товару 1 в країні I слід віддати менше товару 2. Це, зокрема, пояснюється, з одного боку тим, що на Батьківщині товар 1 можна виробити з меншими затратами або він не користується надто великим попитом. З іншого боку, умова 4.2 свідчить про те, що товар 2 Закардоном порівняно дешевий.

Шляхом міркувань показано, що абсолютні цінові переваги як умова для торгівлі можуть бути переведені в порівняльні цінові переваги. Розглянемо такий приклад. Нехай при автаркції абсолютні ціни товарів дорівнюють: $p_1 = 1 \text{ UAH/ME}_1$, $p_2 = 3 \text{ UAH/ME}_2$, $p_1^* = 0,8 \text{ \$/ME}_1$ та $p_2^* = 1,8 \text{ \$/ME}_2$; тоді порівняльне відношення цін має такий вигляд:

$$\frac{1}{3} < \frac{0,8}{1,8},$$

тобто очікуємо, що країна I експортує товар 1, а країна II – товар 2. Проте при курсі долара (UAH/\$) 2:1 країна I має абсолютну цінову перевагу для обох товарів: $1 < 0,8 \cdot 2 = 1,6$ – для товару 1 і $3 < 1,8 \cdot 2 = 3,6$ – для товару 2. Країна I, таким чином, могла б експортувати обидва товари, а це суперечить твердженню про порівняльні цінові переваги.

Щоб не виникла ця суперечність при плаваючому валютному курсі, можна міркувати таким чином. Якщо у наведеній вище ситуації обидва товари в країні I дешевші, у США виникає великий попит на гривні. Так, при заданому курсі вони пропонують значну суму доларів, тоді як попит на валюту дорівнює нулю. Курс долара має знизитися. Однак тоді американці змушені витратити на гривні більше доларів. Гривня для них подорожчає. При курсі долара 1,5:1 в Україні існує абсолютна цінова перевага для товару 1 ($1 < 1,5 \times 0,8 = 1,2$). На противагу цьому, в США тепер є абсолютна цінова перевага для товару 2 ($3 > 1,8 \times 1,5 = 2,7$). Слід зауважити, що в даному прикладі валютний курс w 1,5:1 перебуває між відносними автаркційними цінами, а отже, $p_1/p_1^* = 1/0,8 < w < 3/1,8 = p_2/p_2^*$.

Твердження про здатність валютного курсу перетворювати порівняльні цінові переваги в абсолютні. Валютний курс перетворює порівняльні цінові переваги в абсолютні. При цьому припускають, що попит країни на валюту залежить лише від її попиту на імпорт.

Припустимо, що в обох країнах однакове співвідношення цін, але одна з них має абсолютні цінові переваги щодо обох товарів. Відповідно торгівлю не можна здійснювати. Нехай $p_1 = 1$, $p_2 = 2$; $p_1^* = 0,8$ і $p_2^* = 1,6$. Відносна ціна при автаркції в обох країнах однакова. Батьківщина за умов валютного курсу 2:1 експортувала б обидва товари; як підсумок, гривню слід ревальвувати. Ця ревальвація триватиме доти, доки не зникне абсолютна цінова перевага Батьківщини.

Так, було зведено абсолютні ціни товарів до порівняльних або відносних цінових переваг, які визначають як відношення обсягів товарів. У подальших

темах наведена модель, де абсолютні ціни товарів, разом з тим, і гроші, не відіграють ніякої ролі, тобто розглядаємо реальну міжнародну економіку. На противагу цьому, в другій частині книги на передній план вийдуть гроші й абсолютні ціни товарів (валютні курси). У даному разі йдеться про монетарну міжнародну економіку.

Умова 4.1 – це центральна вихідна точка теорії зовнішньої торгівлі. У темах 4 і 5 зроблена спроба детальніше проаналізувати умову 4.1 і навести кон'юнктуру економічної дійсності, за якої виконується умова для торгівлі.

6. Теорія зовнішньої торгівлі та розташування

Коли країна має порівняльні цінові переваги для товару, то вона експортуватиме цей товар і спеціалізуватиметься на його виробництві. Відносні цінові переваги одночасно визначають, де буде розташоване виробництво. Виробництво здійснюється у тих країнах, які мають певну цінову перевагу. Якщо в країні існує цінова перевага для певного товару, а разом з цим і експортний шанс, то вона має також перевагу в розташуванні. Питання щодо торгових потоків і розташування – це дві нероздільні проблеми: обидва питання вирішуються одночасно. Щодо міжнародного поділу праці зауважимо, що його слід розглядати як проблему алокації (розташування). Для вивчення цього питання потрібна інформація щодо торгових потоків і розташування. Отже, розміщення виробництва дає змогу зробити висновок про порівняльні переваги місцевостей.

Відмінності у перевагах розташування можуть зумовити переміщення факторів виробництва і тоді вони спрямовуються до тих територій, де ці фактори забезпечують високий дохід.

7. Теорема Д Рікардо про порівняльні переваги

1. Постановка питання і припущення. У попередній темі розглянуто твердження англійця Д. Рікардо, який у 1817 р. довів, що міжнародний обмін може відбуватися не тільки за наявності абсолютних цінових переваг, а й у разі, коли країна не виробляє жодної продукції більш ефективно (а отже, з меншими затратами), ніж інша країна. Ідеї Д. Рікардо отримали в економічній науці назву теорії порівняльних переваг, яка стверджує, що міжнародний обмін можливий і бажаний, якщо внутрішні альтернативні ціни двох товарів у різних країнах різні, у результаті чого внутрішні співвідношення цін до встановлення торговельних відносин також різні. Зміст закону порівняльних переваг можна звести до твердження, що підставою для виникнення і розвитку міжнародної торгівлі може бути тільки різниця у витратах на виробництво товарів незалежно від абсолютної величини цих витрат. Цей закон передбачає подальший розвиток концепції альтернативної вартості. За спрощених припущень Д. Рікардо зумів звести

відносні цінові переваги до виробничих переваг. Для подальшого розгляду і вивчення закону порівняльних переваг доцільно скористатися деякими припущеннями.

Припущення 1 щодо функції виробництва. У спрощеному варіанті припущено, що функції виробництва лінійні й це виражає незмінність (сталість) альтернативних витрат. Єдиним фактором виробництва в обох країнах є праця. Секторальні способи виробництва в обох країнах різні, що означає наявність відмінностей у продуктивності праці.

Виробничі функції задані у вигляді

$$Q_i = \frac{1}{a_i} A_i \quad \text{і} \quad Q_i^* = \frac{1}{a_i^*} A_i^* \quad i=1, 2. \quad (4.3)$$

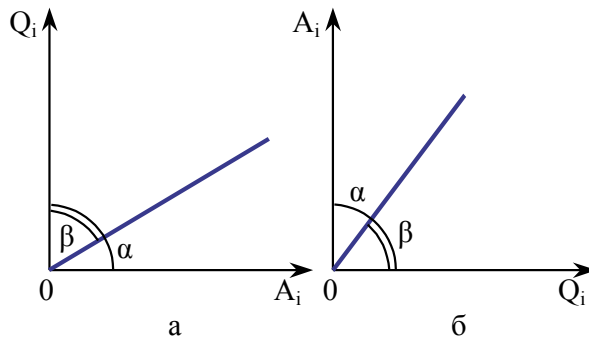


Рис. 8. Лінійна функція виробництва і витрат

Функція виробництва відображає зв'язок між вхідними ресурсами до процесу виробництва та результуючим виходом. Виробнича функція (Q_i) залежить лише від витрат праці (A_i), тобто $Q_i = 1/a_i \times A_i$, і тому є лінійною. Продуктивність праці становить: $1/a_i = Q_i/A_i = tga$; коефіцієнти витрат праці: $a_i = A_i/Q_i = tgb$.

Константи a_i, a_i^* виражають витрати праці на одиницю продукції у відповідних країнах. В економічній літературі їх називають **коефіцієнтами витрат або ресурсними коефіцієнтами**. З формули 4.3 можна вивести, що ці коефіцієнти визначають як A_i / Q_i . Виробнича функція (рис. 8а) з $tga = 1/a_i$ обернена до функції витрат $A_i = a_i Q_i$, представленої на рис. 8 з $tgb = a_i$. Продуктивність праці визначають таким чином: $1/a_i = Q_i/A_i$.

Припущення 2 щодо забезпеченості факторами виробництва. В аналізі взято варіанти, коли в обох країнах кількість робочої сили або однакова ($A = \bar{A}^*$), або різна ($A \neq \bar{A}^*$).

Припущення 3 щодо повної зайнятості. Математичне представлення повного використання фактору виробництва «праця» за цією умовою має вираз $A_1 + A_2 = \bar{A}$.

Припущення 4 щодо форми ринку. На ринку існує досконала конкуренція. Для неї характерні чотири основні риси: а) багато незалежних

фірм виробляють однорідний продукт (отже, окрема фірма не може вплинути на ціну); б) нема юридичних, фінансових, технічних чи інших перешкод для прилучення до галузі; в) існує багато незалежних покупців, з яких ніхто не має впливу на ціну; г) кожна фірма повністю обізнана з вартістю та попитом як тепер, так і в майбутньому (економічного ризику та невпевненості не існує, і чисті прибутки є нульовими у довготерміновій рівновазі). Так, головна мета фірм – максимізація прибутку, тому кожна з них пристосовується до обсягу виробництва.

2. Припущення щодо передумови виникнення міжнародної торгівлі. Введення в аналіз умови щодо досконалої конкуренції потребує взяття до уваги її якісних характеристик. Перш за все, при досконалій конкуренції ціни товарів і факторів виробництва для окремої фірми є заданими величинами, а ставка заробітної плати (оплати за одиницю праці) в обох секторах країни ідентична, тобто:

$$l_1 = l_2 = l.$$

Оскільки при досконалій конкуренції у довготерміновому періоді прибутку не отримують, ціна одиниці товару 1 задана кількісною величиною витрат праці на одиницю випущеної продукції (коефіцієнтом витрат), помноженою на ставку заробітної плати l , яка існує на Батьківщині. Звідси:

$$p_1 l = a_1 l,$$

а для відношення цін товарів до початку торгівлі:

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{a_1 l}{a_2 l}.$$

Оскільки l скорочується, умова 3.2 спрощується до такого вигляду:

$$\frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*} \rightarrow \frac{a_1}{a_2} < \frac{a_1^*}{a_2^*}. \quad (4.4)$$

Твердження про доцільність експорту товару за меншої кількості праці порівняно із Закордоном: країна I (Батьківщина) експортує товар 1, якщо в ній для його виробництва потрібно затратити порівняно меншу кількість праці. Країна II (Закордон) експортує товар 2, якщо для виробництва цього товару вона затрачає менше праці.

Оскільки **коефіцієнт витрат праці (ресурсний коефіцієнт)** визначають як $a_i = A_i/Q_i$, він є оберненою величиною до продуктивності праці v_i . З рівняння $a_i = 1/v_i$ для рівняння (4.2) отримуємо:

$$\frac{v_1}{v_2} > \frac{v_1^*}{v_2^*}. \quad (4.4')$$

3. Альтернативні витрати. Умову 4.2 можна зобразити з допомогою кривої трансформації виробничих потужностей.

Трансформаційна крива – це геометричне місце всіх комбінацій обсягів товарів, які максимально можуть бути вироблені в економіці за наявних технологій і факторів виробництва. На кожній з точок цієї кривої можна отримати рішення щодо проблеми пошуку альтернативної вартості або кількості одиниць продукції, від якої слід відмовитися, щоб виготовити додаткову одиницю іншого товару.

Економічний сенс кривої трансформації виробничих можливостей полягає у врахуванні того, що в кожній економіці ресурси обмежені (перш за все, це стосується праці). Разом з тим, завжди існують альтернативні варіанти їх використання. Альтернатива полягає у тому, що збільшення виробництва одного товару означає часткову відмову від виробництва іншого. Співвідношення ресурсних коефіцієнтів різних товарів певної країни становить граничну норму трансформації. Вона характеризує можливості «перетворення» одного товару на інший шляхом переміщення праці з однієї в іншу галузь.

Графічно крива трансформації виробничих можливостей зображена на рис. 4.2 за наявності одного фактора виробництва (праці), який зображений у вигляді прямої лінії. Це пояснюється тим, що альтернативні витрати виробництва певного товару, якщо їх вимірювати в одиницях іншого товару, завжди постійні. Враховуючи те, що нахил кривої трансформації визначають співвідношенням коефіцієнтів витрат на альтернативні товари країни, величина якого не залежить від можливих комбінацій обсягів випуску цих товарів, теорему Д. Рікардо часто називають **моделлю з постійними витратами виробництва** («constant-cost model»).

Так, може виникнути ситуація, за якої виробництво характеризується точками, котрі містяться у секторі, обмеженому осями координат та кривою трансформації виробничих можливостей. Однак такий випадок означатиме, що рівень виробництва нижчий порівняно з потенційними можливостями. Абстрактно можна уявити також інший варіант: виробництво, що зображене точкою поза межами цього сектору. Проте у реальному житті досягти таких обсягів випуску обох товарів неможливо через обмеженість ресурсів (праці).

Розглянемо Батьківщину із заданою кількістю робочої сили \bar{A} . Із $A_2 = a_2 Q_2$ та за використання фактора виробництва в секторі 1 $A_1 = \bar{A} - A_2$ отримаємо для використання праці в секторі 1 таке рівняння:

$$A_1 = \bar{A} - a_2 Q_2.$$

Перетворивши рівняння 4.1 для сектору 1 з урахуваннями за даного виразу, отримаємо зв'язок між Q_1 та Q_2 – трансформаційну криву:

$$Q_1 = \frac{l}{a_1} \bar{A} - \frac{a_2}{a_1} Q_2.$$

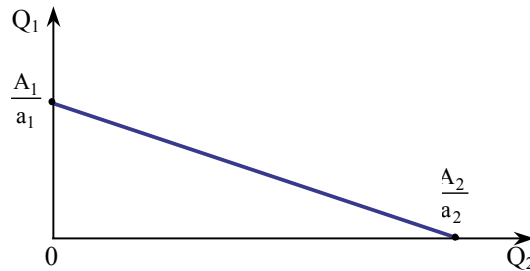


Рис. 9. Крива трансформації виробничих потужностей окремої країни

Трансформаційна крива – це геометричне місце всіх комбінацій обсягів товарів, які максимально можуть бути виготовлені з допомогою наявних факторів виробництва. Точки перетину кривої трансформації з осями рівнів виробництва ($Q_1 = \frac{A_1}{a_1}; Q_2 = \frac{A_2}{a_2}$) Авідображають максимально можливий обсяг виробництва товару 1 або товару 2 за умов повного використання праці відповідно у секторі 1 або у секторі 2.

Оскільки ресурсні коефіцієнти сталі (у разі моделі Д. Рікардо), трансформаційна крива є прямою.

Ступінь зростання трансформаційної кривої, або гранична норма трансформації dQ_1/dQ_2 відображає, наскільки слід зменшити виробництво товару 1, якщо виробництво товару 2 збільшиться на нескінченно малу одиницю. Гранична норма трансформації відображає альтернативні витрати. Їх слід розуміти як витрати «втрачених можливостей». Альтернативні витрати на виробництво додаткової одиниці товару 2 полягають у відмові від виробництва певної кількості товару 1. У моделі Д. Рікардо гранична норма трансформації задана:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = -\frac{a_2}{a_1}.$$

Підстановкою цього виразу для граничної норми трансформації у вираз 4.2 отримуємо альтернативне формулювання передумови торгівлі:

$$\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right|.$$

Цю умову можна представити графічно порівнянням двох кутів на рис. 8: $tga < tga^*$.

Твердження щодо доцільності експорту товару за сприятливіших альтернативних витрат на його виробництво до торгівлі: країна I (Батьківщина) експортує товар 1, коли вона до торгівлі при виробництві

додаткової одиниці товару 1 змушена відмовитися від порівняно меншої кількості товару 2, ніж країна II (Закордон), отже, коли в неї сприятливіші альтернативні витрати для товару 1 до торгівлі.

4. Числовий приклад. Для розуміння за даного твердження варто застосовувати числовий приклад. Нехай коефіцієнти витрат задані в табл. 4.1.

Слід звернути увагу, що країні II (Закордону) для виробництва одиниці обох товарів потрібно залучити набагато менше праці, тому за наявної кількості трудових ресурсів обидва товари можна виробляти з більшою вигодою. І все ж торгівля здійснюється. Умова для цього $0,3/1,2 < 0,2/0,4$ виконана, тобто країна I експортує товар 1, а країна II – товар 2. При ідентичному обсязі факторів виробництва у кількості 18 одиниць праці трансформаційні криві в обох економіках мають вигляд:

$$Q_1 = \frac{18}{0,3} - \frac{1,2}{0,3} Q_2 \text{ і } Q_1^* = \frac{18}{0,2} - \frac{0,4}{0,2} Q_2^*.$$

Ці трансформаційні криві зображені на рис. 10.

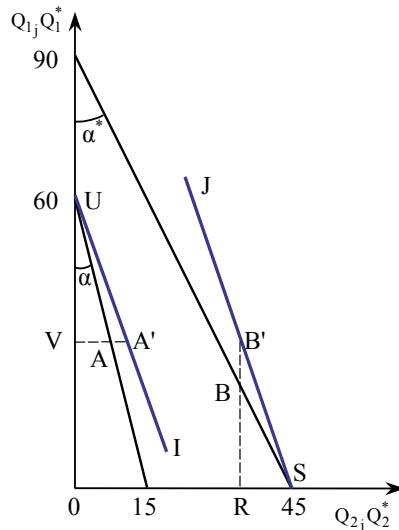


Рис. 10. Криві трансформації, можливості споживання і трикутник торгівлі

Батьківщина має перевагу і повністю спеціалізується на виробництві товару 1. Закордон має перевагу і спеціалізується на виробництві товару 2. В результаті розширюються можливості виробництва та споживання в обох країнах. На рис. 10 зображені криві трансформації Батьківщини і Закордону. В умовах автаркії точки A і B відображають рівень виробництва і споживання відповідно на Батьківщині й Закордоном. Проте в умовах вільної торгівлі точки U і S відображають рівень виробництва, а точки A' і B' – рівень споживання на Батьківщині й Закордоном. У результаті спеціалізації на Батьківщині зросли обсяги виробництва товару 1 ($OU > OI$) та спо-

живання товару 2 ($VA' > A$), а Закордон збільшив обсяг виробництва товару 2 ($OS > OR$) та обсяг споживання товару 1 ($RB' > RB$). Батьківщина експортує, а Закордон імпортує товар 1 ($VU = RB'$), і навпаки, Батьківщина імпортує, а Закордон експортує товар 2 ($RS = VA'$), тому $\Delta UVA' = DB'RS$.

Таблиця 5

Коефіцієнти витрат

	1	2	Відношення цін $p_1:p_2$ до початку торгівлі
Країна I	0,3	1,2	1:4
Країна II	0,2	0,4	1:2

5. Прибутки від зовнішньої торгівлі. Після впровадження торгівлі на світовому ринку для обох країн буде єдине цінове співвідношення, оскільки відповідно до припущення не існує жодних торгових перешкод. Цінове співвідношення на світовому ринку має перебувати в межах цінових співвідношень до торгівлі. У подальшому припущено, що нове співвідношення цін становить 1:3.

У заданому прикладі країна I в умовах автаркії має відмовитися від чотирьох одиниць товару 1 на користь одиниці товару 2, а після започаткування торгівлі – лише від трьох одиниць. Пряма *UI* відображає мінове співвідношення після впровадження торгівлі й визначає максимальну споживчу можливість країни I, коли вона спеціалізується тільки на товарі 1 й імпортує товар 2. Крива *SJ* вказує на максимальну споживчу можливість країни II, коли вона спеціалізується на товарі 2. До впровадження торгівлі із Закордоном можна було виробляти замість одиниці товару 2 дві одиниці товару 1 завдяки існуючому використанню факторів виробництва, а в результаті міжнародної торгівлі – три одиниці.

Твердження щодо забезпечення зовнішньої торгівлі: у результаті перевищення рівня споживання меж виробничих можливостей через зовнішню торгівлю країна може досягти рівня споживання, який перебуває за межами її виробничих можливостей. Отже, зовнішня торгівля забезпечує користь для добробуту.

6. Вигоди для малої країни. Вигоди для добробуту країни при заданому попиті тим більші, чим значніша різниця між співвідношенням цін після торгівлі та співвідношенням цін при автаркії. Оскільки відношення цін після започаткування торгівлі у малій країні зміниться сильніше, ніж у великій, можна очікувати відповідних вигод у кожній з них.

Твердження щодо більших можливостей малої країни порівняно з великою для підвищення добробуту завдяки зовнішній торгівлі: вигоди від зовнішньої торгівлі для добробуту в малій країні більші, ніж у великій.

7. Процеси адаптації. За даними рис 4.9 зроблено перше твердження щодо процесів адаптації після започаткування торгівлі. Припустимо, щодо торгівлі рівень виробництва і споживання у країні I перебуває у точці A , а в країні II – у точці B . Батьківщина спеціалізується на виробництві товару 1 і цей обсяг позначено точкою U . Нехай нова точка споживання (витрат) буде A' . Точки споживання і виробництва розходяться. Обсяг UV товару 1 експортується, а обсяг VA' товару 2 імпортується. Трикутник UVA' називається також **трикутником торгівлі**.

Закордон спеціалізується на виробництві товару 2 й експортує обсяг RS товару 2, який відповідає імпорту країни I. Країна II імпортує RB' , тобто обсяг експорту країни I. Трикутник торгівлі Закордону – SRB' .

Твердження щодо спеціалізації на виробництві товару, який характеризується порівняльними перевагами у витратах: після відкриття кордонів країни повністю спеціалізуються на виробництві того товару, для якого в них є порівняльна перевага у витратах (однак це має інший вигляд у випадку, коли країна велика (див. нижче)).

За даними рис. 9 можна також зробити висновок, що теорема Д. Рікардо про порівняльні витрати діє і тоді, коли в обох країнах неоднакова забезпеченість факторами виробництва. Забезпеченість факторами виробництва не впливає на ступінь зростання трансформаційних кривих.

8. Рівновага. Можливі плани обміну в обох економіках (експорт₁ = імпорт₁) можна побачити на рис. 9. Так, їх реалізація не гарантована при кожному довільному реальному міновому співвідношенні. Відносна ціна має бути встановлена так, щоб існувала консистенція кількості. Це означає, що на ринку експорту-імпорту панує рівновага, отже, на світовому ринку плани виробників відповідають планам споживачів. Інакше кажучи, можна уявити собі відносну ціну, при якій Батьківщина пропонує на експорт більше товарів, ніж Закордон має намір купити при заданому співвідношенні цін. За яких відносин обміну існує ця кількісна консистенція? Це буде пояснено у темі 10 при визначенні «відносин обміну». Щодо рис. 4.9 вимога консистенції означає, що торгові трикутники в обох країнах є ідентичними.

9. Абсолютні цінові переваги проти відносних. У заданому числовому прикладі наведений, на перший погляд, вражаючий випадок, коли країна II (Закордон) має абсолютну перевагу у витратах при виробництві обох товарів, оскільки вона може виробляти обидва товари з меншими затратами праці. Однак незважаючи на абсолютні переваги країни у виробництві обох товарів, міжнародний обмін здійснюють, якщо є порівняльні відмінності у витратах.

Таке судження про важливість порівняльних витрат часто незрозуміле студентам. Вони висувають контраргументи, вважаючи, що, наприклад, агент у сфері зовнішньої торгівлі відповідно до своїх ресурсів орієнтується не на порівняльні, а на абсолютні цінові різниці. Як можна охарактеризувати це?

Уявімо, що країна II має абсолютну перевагу в обох товарах. Нададі припустимо, що ставка заробітної плати в обох країнах є ідентичною. Цінова перевага залежить від існуючого обмінного курсу у вихідній

ситуації. Слід уявити, що встановлений державою обмінний курс не шкодить абсолютній перевазі у витратах країни II для обох товарів, наприклад, 1:1. У цій ситуації **в країні I (Україні) формуватиметься попит на обидва товари країни II (США)**. Відповідно попит країни I на товари країни II приводить до **збільшення попиту на іноземну валюту**. **Валюта країни II стане дорожчою для країни I**. Обмінний курс, визначений на одиницю валюти країни II (доларовий курс), зростає. У результаті підвищеного курсу знизиться абсолютна цінова перевага. Одночасно звузиться абсолютна цінова втрата країни I, оскільки внутрішні продукти стануть дешевшими для Закордону в результаті зміни курсу. За умов зростання курсу долара до 1,6:1 країна I отримує абсолютну цінову перевагу при товарі 1 ($0,3 < 0,2 \cdot 1,6 = 0,32$), а країна II має абсолютну цінову перевагу при товарі 2 ($1,2 > 0,4 \cdot 1,6 = 0,64$) і т. ін.

Твердження щодо того, що за відсутності абсолютних цінових переваг, але наявності порівняльної цінової переваги хоча б за одним із товарів, механізм обмінного курсу трансформує її в абсолютну цінову перевагу: коли у вихідному положенні при заданому обмінному курсі є абсолютна цінова перевага при двох товарах для країни II, а на Батьківщині існує порівняльна цінова перевага для одного з двох товарів, то механізм обмінного курсу «попідкується» про те, щоб перетрансформувати цю порівняльну цінову перевагу в абсолютну.

10. Альтернативне зображення. Основні твердження моделі Д. Рікардо в інший спосіб зображені на рис. 11 Загалом представлено криву трансформації Закордону в іншій формі, ніж на рис. 10, зокрема вона повернута на 180 градусів. Обсяги виробництва Закордону тепер зчитуються з точки M. Трикутник виробництва Закордону зображений на рис. 11 так, що точки виробництва на Батьківщині A та Закордону B збігаються (навіть за умов автаркії).

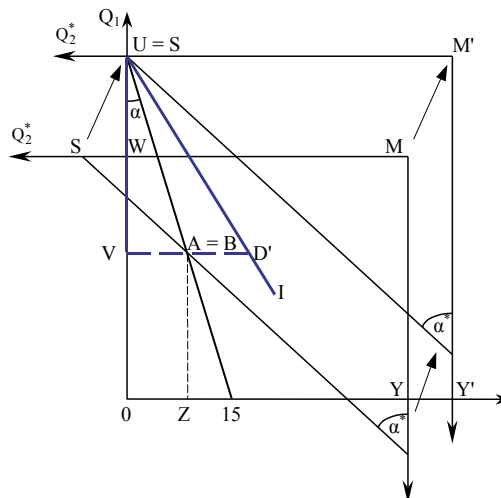


Рис. 11. Вигоди від торгівлі

Завдяки міжнародній торгівлі вигоди отримує не лише окрема країна, а й світове господарство загалом. Якщо в умовах автаркії на Батьківщині продукується OV , а Закордоном VW товару 1, то за умов міжнародної торгівлі Батьківщина повністю спеціалізується на виробництві цього товару (OU), й у світі збільшується його виробництво та споживання на величину $WU = OU - OW$. Аналогічно в умовах автаркії Батьківщина і Закордон виготовляють OZ і ZY товару 2. В результаті вільної торгівлі за умов нового мінового співвідношення (крива UI) досягають вищого рівня споживання і виробництва товару 2: $OY' = OY + YY'$.

У стані автаркії обидві країни продукують разом обсяг OW товару 1 (на Батьківщині: OV ; Закордоном: VW) і обсяг $WM = OY$ товару 2 (на Батьківщині: OZ ; Закордоном: ZY). При здійсненні міжнародної торгівлі «світ» може виготовляти більше. Однак це відбудеться тоді, коли обидві країни будуть спеціалізуватися відповідно до їх порівняльних витрат. Трансформаційна крива Закордону переміститься так, що точки U і S з рис. 4.3 збігатимуться. Після впровадження торгівлі Батьківщина продукує обсяг OU товару 1, а Закордон – обсяг OY' товару 2. Кожного товару в світі виробляють більше.

Крива UI зображає нове мінове співвідношення після впровадження торгівлі (як і на рис. 10). Ця крива сигналізує, що обидві країни після повної спеціалізації можуть досягти рівня споживання, що перебуває поза межами кривої їх виробничих можливостей. Трикутник UVD' позначає трикутник торгівлі.

11. Велика країна. При аналізі взаємозв'язку між великою та малою країнами (США – Люксембург, Україна – Естонія) беруть до уваги співвідношення обсягів. Це пояснюється тим, що велика країна з автаркійним ціновим співвідношенням має домінуючий вплив на співвідношення цін на світовому ринку, адже мала країна при повній спеціалізації може експортувати чи імпортувати тільки відносно малі обсяги. Чим більша країна, тим ближчим до світового цінового співвідношення є автаркійне цінове співвідношення. Проблема полягає в тому, що у торгівлі товарами з дуже малою країною велика країна практично не суттєво виграє.

Треба мати на увазі, що при порівнянні країн враховують не тільки їх розміри, а й виробничі можливості. Наприклад, Туркменістан можна вважати малою країною за населенням порівняно з Україною, але у видобутку газу виявляється інше співвідношення: Туркменістан є великою газовою країною.

12. Обмеження спеціалізації. За допомогою моделі Д. Рікардо можна розглядати також проблему втручання у світову торгівлю. Деякі випадки щодо цього наведено на рис. 12.

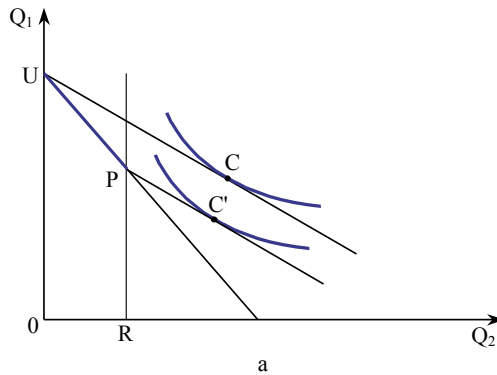


Рис. 12а. Обмеження торгівлі

За умов повної спеціалізації на виробництві товару 1 (точка U), країна досягає рівня споживання у точці C . Якщо дії держави перешкоджають повній спеціалізації, наприклад, точкою виробництва є точка P (країна продукує OR товару 2), то рівень споживання перебуватиме у точці C' . Таким чином, точка C розміщена вище, ніж точка C' щодо початку координат, тобто вона відповідає вищому рівню корисності.

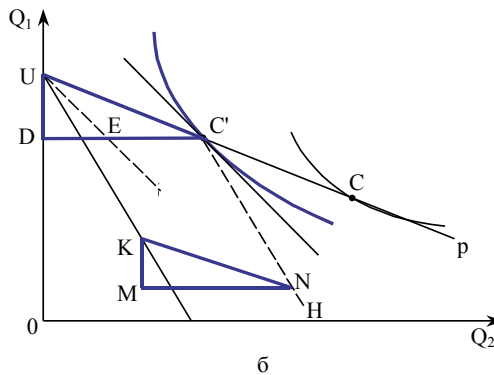


Рис. 12б. Вплив мита на імпорт

За умови обкладання митом імпортного товару 2 цінове співвідношення $p = p_1/p_2$ зменшиться до $\tilde{p} = p_1/\tilde{p}_2$ ($\tilde{p}_2 = p_2 + EC'$, де EC' – митні збори з товару 2). Відповідно нижче цінове співвідношення \tilde{p} при використанні імпортного мита буде дорівнювати нижчій граничній нормі заміщення, тобто країна досягне рівня споживання у точці C' з меншим рівнем корисності. Трикутник UDC' є трикутником міжнародної торгівлі (UD – експорт, DC' – імпорт). Коли країна вводить імпорту квоту, наприклад, максимально допустимий обсяг імпорту не має перевищувати MN , то для задоволення власних потреб у споживанні товару 2 вона змушена виробляти цей товар, що можливо лише за умови скорочення виробництва товару 1. Таким чином, країна досягає рівня споживання у точці C' з нижчим рівнем корисності, ніж за умов вільної

торгівлі, а трикутником міжнародної торгівлі буде трикутник KHN (KM – експорт, MN – імпорт).

На рис. 12а відображено той випадок, коли країна (країна I) перешкоджає досконалій спеціалізації (точка U). Припустимо, що вона дозволяє лише часткову спеціалізацію, тобто не дає змоги обсягам виробництва сектору 2 перебувати нижче, як OR . У цьому разі точка виробництва розміщена біля P . У заданому випадку країна досягає тільки точки споживання C' замість C з нижчим рівнем корисності.

Графічне зображення рівня корисності від різних комбінацій обох товарів називається **кривою байдужості**. Її властивості можна розглянути на рис. 13. В українській економічній літературі аналізу кривої байдужості приділив значну увагу І. Бураковський. Він визначив чотири ознаки кривої байдужості, що мають суттєве значення для міжнародної економіки.

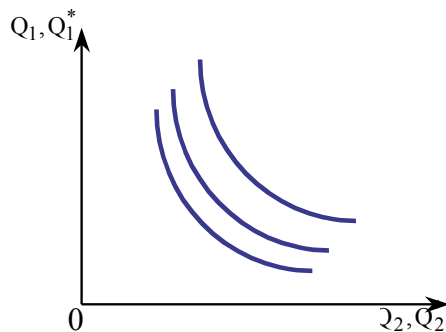


Рис. 13. Крива байдужості

Споживчі уподобання графічно можна зобразити, користуючись кривими байдужості, які відображають усі комбінації ринкових кошиків товарів, що пропонують однаковий рівень задоволення потреб споживача. За допомогою серії кривих байдужості, кожна з яких має числовий показник, можна зобразити функцію корисності.

По-перше, всі криві байдужості мають спадаючу форму зліва направо. По-друге, крива байдужості завжди опукла щодо початку координат. Її нахил – це пропорція, в якій споживачі збільшуватимуть використання одного продукту, відмовляючись від споживання іншого. Ця пропорція називається **граничною нормою заміщення**. Опукла форма кривої означає, що в різних її точках величина граничної норми заміщення буде різною. Чим більше товару 1 (і менше товару 2) споживають, тим дорожчим стає товар 2 щодо товару 1. Цей феномен можна охарактеризувати так: рухаючись уздовж кривої байдужості зліва направо, споживачеві для компенсації зменшення споживання товару 2 необхідно нарощувати споживання товару 1. По-третє, криві байдужості ніколи не перетинаються. Це означає, що рівень споживання товарів 1 і 2 визначають точку, яка може бути розміщена лише на одній кривій байдужості. Споживчий набір, що складається з певних кількостей двох товарів, відповідає лише одному рівневі корисності.

Цим зумовлена і четверта риса кривої байдужості: чим вище щодо початку координат вона перебуває, тим вищому рівневі корисності відповідає.

13. Імпортне мито. На рис. 12б пояснюється вплив імпортного мита країни I на ситуацію в торгівлі. Точка *C* характеризує ситуацію вільної торгівлі. Уявімо випадок малої країни, тобто тоді, коли країна не може впливати на рівень співвідношення цін p на світовому ринку. Імпортне мито впливає так, що для внутрішнього споживача ціна імпортованого товару 2 дорожчає. В цьому разі наявний розподіл ціни між світовою та національною цінами. Важливе для внутрішнього попиту цінове співвідношення $\tilde{p} = p_1/p_2$ зменшується. За імпортного мита внутрішня економіка має нижчий рівень корисності (точка *C'*).

На рис. 12б відстань DC' відображає кількість імпорту, EC' – митні збори. Ставка мита становить EC'/DE .

Варто взяти до уваги, що точку споживання C' визначають тим, що гранична норма заміщення дорівнює ціновому співвідношенню всередині країни \tilde{p} . Батьківщина обмінює на світовому ринку обсяг товарів UD (експорт товару 1) на DC' (імпорт товару 2). У країні I діє цінове співвідношення $\tilde{p} = DE/UD$.

На рис. 12б зображено, що країна повністю спеціалізується на виробництві товару 1 (точка *U*). Це випливає з того, що при співвідношенні цін \tilde{p} спеціалізація внутрішнього виробника є економічно вигідною. Якщо імпортне мито надто високе, то спеціалізація у виробництві зменшуватиметься. В тому випадку, коли імпортне мито щоразу збільшується, точка споживання C' наближається до автаркійного рівня (не позначено). Пряма \tilde{p} тоді проходить крутіше.

Рис. 12б спрощений, оскільки наступний ефект неможливо спостерігати: якщо країна не є малою, то через її малий попит на товар 2 у результаті мита знижується його світова ціна (на рисунку не зображено). Цей ефект можна виключити через припущення щодо малої країни. Мала країна не впливає на світове співвідношення цін p_1/p_2 .

14. Контингент імпортних товарів. На рис. 12б також зображено вплив імпортної квоти на ситуацію в торгівлі. Максимально допустима величина імпорту $DC' = MN$ не впливає у випадку малої країни на співвідношення цін на світовому ринку p_1/p_2 . Проте торговий трикутник при заданому співвідношенні цін на світовому ринку обмежується внаслідок квоти до $UDC' = KMN$. Пряма $C'H$ виникає через пересування обмеженого торгового трикутника вздовж кривої трансформації. Замість точки *C* країна досягає тільки точки C' . Точка C' характеризується тим, що, по-перше, здійснюється обмеження імпорту, по-друге, внутрішнє цінове співвідношення \tilde{p} є дотичним до кривої байдужості. Отже, внутрішнє цінове співвідношення дорівнює граничній ставці заміщення і після підвищення квоти перебуває між ціновим співвідношенням автаркії та ціновим співвідношенням на світовому ринку при вільній торгівлі.

15. Значення відносних цінових переваг можна зрозуміти на основі того, що експортний сектор може втратити свої цінові переваги без погіршення його продуктивності. Нехай сектор 1 є експортним сектором Батьківщини. Підвищення продуктивності Закордону в секторі 1 може зруйнувати відносні цінові переваги вітчизняного сектору, і товар 1 може стати імпортованим товаром. Аналогічно технічний прогрес у вітчизняному секторі 2 через субституціоналізм імпорту може усунути відносну цінову перевагу сектору 1. Сектор тільки тоді може залишатися конкурентоспроможним, коли він утримує свою відносну позицію.

8. Фактори, що визначають порівняльні цінові переваги

Зовнішню торгівлю здійснюють тоді, коли в умовах автаркії є відмінності у відносних цінах, тобто сектор Батьківщини та сектор Закордону при різних видах товарів мають цінові переваги. У моделі Д. Рікардо цінові переваги в простому випадку одного виробничого фактора та лінійної виробничої функції зводяться до відмінностей у продуктивності праці. Надалі відмовимося від цих припущень, особливо від посилення на прямолінійну функцію виробництва і працю як єдиний фактор виробництва. Від яких же факторів залежать тоді відносні (порівняльні) цінові переваги? Щоб відповісти на це запитання, важливо знати, якими факторами визначають ціни в ситуації автаркії.

Відносні ціни в умовах автаркії. Відносні ціни в умовах автаркії залежать від ряду факторів, таких як, наприклад, економіко-політичні заходи держави. У цьому розділі концентруватимемо увагу на умовах виробництва та попиту.

Припущення 1 щодо впливу виробничої функції на автаркійні ціни. Класична і неокласична теорії розглядають виробництво кожного окремого товару як функцію кількох різних факторів виробництва. У макроекономічному варіанті цієї теорії допускають, що реальний соціальний продукт народного господарства є функцією кількох факторів виробництва, які вводять на визначеному технічному рівні. При цьому вважають, що найважливішими факторами виробництва є праця, капітал, земля і техніка.

Розгляд впливу виробничої функції на відносні ціни в умовах автаркії буде обмежений факторами праці й капіталу. Враховують також, що виробнича функція є субституціональною та лінійно-гомогенною. Вона характеризується позитивною, хоча і спадною граничною продуктивністю.

Виробнича функція має такий вигляд:

$$Q_i = F_i(A_i, K_i) \text{ для } i = 1, 2, \quad (4.3)$$

де Q_i – випуск продукції, A_i – застосування праці, K_i – використання капіталу в секторі i . Прикладом для виробничої функції є функція Коба–Дугласа.

Припущення 2 щодо забезпеченості факторами. Забезпеченість факторами праці та капіталу є заданою, а їх сукупна економічна пропозиція залежна від цін на фактори.

Припущення 3 щодо повної зайнятості. Виробничі фактори повністю залучені, тобто діють рівності:

$$A_1 + A_2 = \bar{A} \text{ та } K_1 + K_2 = \bar{K}.$$

При заданій технології виробництва і забезпеченості факторами крива трансформації є визначеною. Дана крива дає змогу згідно з припущеннями 2 та 3 за допомогою так званого «ящика Еджуорта» (*Edgeworth-Box*) отримати від неї похідну. На рис. 14а та 14б зображені виробничі ізокванти секторів 1 та 2 у площині A - K . Задані фактори виробництва \bar{A} та \bar{K} .

Через поворот системи ізоквант сектору 2 на 180 градусів отримуємо так званий «ящик Еджуорта» (рис. 14а), виміри якого відображають забезпеченість країни факторами. Стан вихідної точки системи ізоквант сектору 2 (O_2) встановлено через забезпеченість факторами.

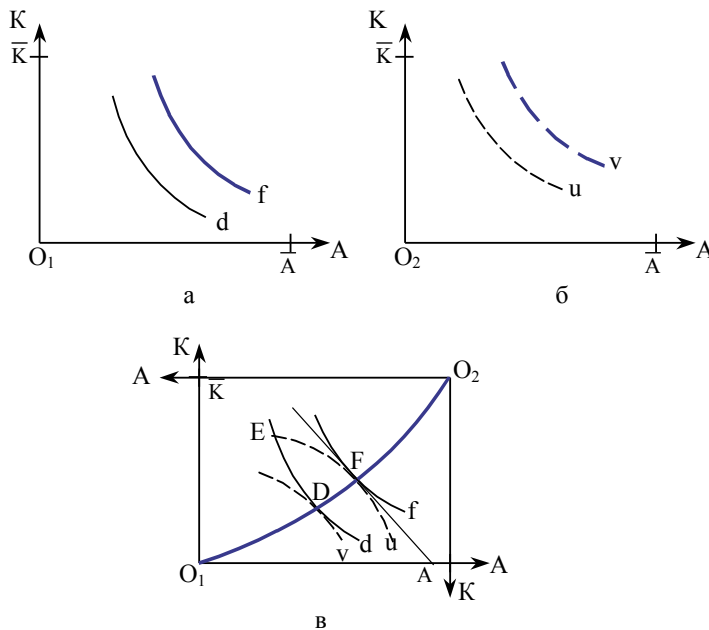


Рис. 14. «Ящик Еджуорта»

На рис. 14а і 14б у площині з двома факторами виробництва – праці (A) і капіталу (K) – зображені ізокванти виробництва секторів 1 і 2, що відображають різні комбінації вхідних ресурсів (A , K), необхідних країні для виробництва. Набір ізоквант відображає функцію виробництва. Через поворот системи ізоквант сектору 2 на 180° отримано на рис. 14в «ящик Еджуорта», в якому відображені ресурси країни використовують ефективно, коли ізокванти, що відповідають двом товарам, дотикаються, тобто у нашому прикладі це будуть точки D і F . Сукупність точок ефективного викорис-

тання ресурсів утворює криву ефективності $O_1 D F O_2$, точка E буде точкою неефективного використання ресурсів. Тангенс дотичної до виробничих ізоквант на кривій ефективності виражає співвідношення ставки заробітної плати до процентної ставки на капітал, тобто $tg b = lr$.

Геометричне місце всіх точок дотику виробничих ізоквант називається кривою ефективності. Крива ефективності $O_1 D F O_2$ визначає максимальну можливість виробництва товару 1 при заздалегідь заданих обсягах товару 2. Кожна точка кривої ефективності відображає будь-який вектор випуску (Q_1, Q_2) . У точці O_1 виготовляють нульовий обсяг товару 1. Усі фактори застосовують для виробництва товару 2. Точка D характеризує вектор випуску (d, v) , а точка F – набір товарів (f, u) . У точці O_2 виготовляють лише товар 1, а товар 2 не виготовляють. Якщо перенести вектори випуску на площину Q_1-Q_2 , то отримаємо криву трансформації, зображену на рисунку 15. Кореспондуючі точки на рис. 14с позначені пунктиром. Рух по кривій ефективності від O_1 через D і F до O_2 на рис. 14с. відповідає рухові по кривій трансформації від O_1' через D' і F' до O_2' на рис. 15.

Франсіс-Ісідро Еджуорт

(1845–1926)

Ф. Еджуорт народився 8 лютого 1845 р. у графстві Лонфорд, Ірландія. Після навчання в домашніх умовах вступив у 1862 р. до Триніті-Коледжу в Дубліні зі спеціалізацією – філософія. Потім переїхав до Оксфорда, де здобув ґрунтовну освіту. Ф. Еджуорт був дуже обдарованим, з дивовижною пам'яттю студентом – міг переказувати напам'ять твори Гомера, Мілтона та Вірджила. Кажуть, що на усних екзаменах в Оксфорді він запитував: «Як відповідати, стисло чи в повному обсязі?». Його півгодинна відповідь, розрахована на другий рівень знань, відповідала першому рівневі.

Згодом Ф. Еджуорт самостійно вивчав математику та право і з часом отримав дозвіл на адвокатську практику.

З 1875 по 1880 р. Ф. Еджуорт викладав англійську мову та літературу в Лондонському коледжі. В 1891 р. отримав почесне звання професора політекономії в Оксфорді й залишався на цій посаді протягом усієї своєї кар'єри. Крім цього, Ф. Еджуорт був редактором журналу «Economic Journal» (1890–1911 рр.).

Ф. Еджуорт відомий сучасним студентам, котрі вивчають економіку, завдяки діаграмі «ящик Еджуорта», яку інколи називають діаграмою Еджуорта–Боула (на честь професора А. Боула). В 1881 р. у книзі «Математична фізика» («*Mathematical Physics*») Еджуорт уперше сформулював концепцію індиферентної кривої споживання. Його праці з макроекономічної теорії та математичної економіки широко визнають та високо оцінюють.

Він продемонстрував широкі можливості використання математики в економіці, стверджуючи, що перша може бути допомогою «безпомічним».

Кажуть, що Д. Еджуорт був дуже освіченою особистістю, уникав розмовної англійської мови і говорив мовою, призначеною, як правило, для книг.

Помер Ф. Еджуорт 13 лютого 1926 р. віком 81 р.

Граничну ставку трансформації можна отримати, коли побудувати загальний диференціал на основі рівняння 4.3:

$$dQ_1 = \frac{\partial F_1}{\partial A_1} dA_1 + \frac{\partial F_1}{\partial K_1} dK_1.$$

Для Q_2 , беручи до уваги, що $dA_2 = -dA_1$ у результаті \bar{A} та $dK_2 = -dK_1$ через \bar{K} , отримуємо:

$$dQ_2 = -\left(\frac{\partial F_2}{\partial A_2} dA_1 + \frac{\partial F_2}{\partial K_2} dK_1 \right).$$

При цьому граничну ставку трансформації визначають як:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = -\frac{\frac{\partial F_1}{\partial A_1} dA_1 + \frac{\partial F_1}{\partial K_1} dK_1}{\frac{\partial F_2}{\partial A_2} dA_1 + \frac{\partial F_2}{\partial K_2} dK_1}. \quad (4.4)$$

Надалі діє припущення щодо досконалої конкуренції. Це припущення відображає, що ставка заробітної плати в обох секторах є однаковою, тобто $l_1 = l_2 = l$, і що номінальна ставка окупності капіталу є теж однаковою в обох секторах, тобто $r_1 = r_2 = r$. З принципу максимізації прибутку G випливає:

$$G_1 = p_1 Q_1 - l A_1 - r K_1 \text{ Max!}$$

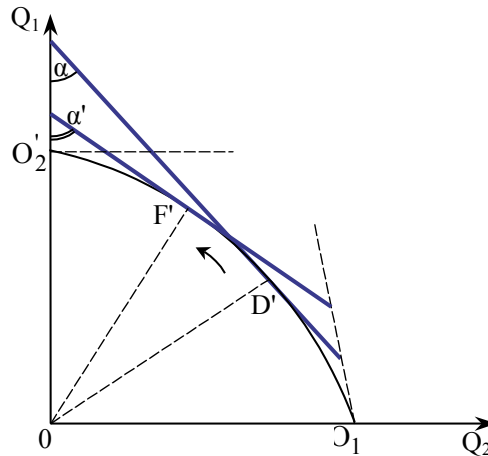


Рис. 15. Трансформаційна крива і співвідношення цін на товари

$O_1 D' F' O_2$ – трансформаційна крива. Якщо виробництво перебуває у точці D' , то $tga = p_1/p_2$, коли виробництво переміщується у точку F' , то $tga' = p_1/p_2$, тобто $tga < tga'$ (цінове співвідношення p_1/p_2 зростає завдяки тому, що ціна товару 1 підвищується, а товару 2 – спадає, а це призводить до обмеження

виробництва товару 2 та переміщення факторів із сектору 2 у сектор 1). Промені, що виходять з початку координат, відображають умови попиту. За умови повної спеціалізації на товарі 1 дотична в точці O'_2 вказує на максимальне цінове співвідношення, а коли країна вироблятиме лише товар 2, то дотична в точці O'_1 відобразатиме мінімальне цінове співвідношення.

При заданих цінах на товари та фактори виробництва і заданій виробничій функції для номінальної ставки окупності капіталу (надалі – номінальна ставка) в секторі 1 матимемо:

$$r = p_1 \frac{\partial Q_1}{\partial K_1} \quad (4.5)$$

і аналог для процентної ставки сектору 2:

$$r = p_2 \frac{\partial Q_2}{\partial K_2} \quad (4.5)$$

Аналогічний вираз можна отримати для ставки заробітної плати. З рівняння 4.5 знаходимо граничну продуктивність капіталу:

$$\frac{\partial Q_1}{\partial K_1} = \frac{\partial F_1}{\partial K_1} = \frac{r}{p_1}.$$

Коли введемо в цю формулу вирази з рівняння 4.4, отримаємо граничну норму трансформації:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = - \frac{\frac{1}{p_1} dA_1 + \frac{r}{p_1} dK_1}{\frac{1}{p_2} dA_1 + \frac{r}{p_2} dK_1}.$$

Після спрощення матимемо:

$$- \frac{dQ_1}{dQ_2} = \frac{p_2}{p_1} \quad \text{або} \quad \frac{dQ_2}{dQ_1} = \frac{p_1}{p_2}. \quad (4.6)$$

Гранична норма трансформації дорівнює зворотному від'ємному ціновому співвідношенню. Якщо цінове співвідношення p_1/p_2 задане через tga' на рис. 15, то в цьому разі також є гранична норма трансформації і рівень виробництва характеризується точкою D' . Коли цінове співвідношення зростає до tga' , то точка виробництва переміщується з D' до F' . Зростаюче цінове співвідношення p_1/p_2 означає, що товар 1 оцінюють вище, а товар 2 – нижче. Система пристосовується до обмеження виробництва товару 2. Це перетворення (зміна секторальної структури) супроводжується переміщенням факторів виробництва із сектору 2 у сектор 1.

На рис. 15 припущене спрямування кривої трансформації означає зростання цінового співвідношення p_1/p_2 , і гранична норма трансформації (dQ_2/dQ_1) відповідно підвищується. Це означає, що зі зростанням виробництва товару 1

слід відмовлятися від більшої кількості товару 2. Альтернативні витрати для товару 1 зростають. Цінове співвідношення p_1/p_2 має вимір $(UAH/ME_1)/(UAH/ME_2) = ME_2/ME_1$. Те саме стосується граничної норми трансформації – (dQ_2/dQ_1) .

Точка виробництва встановлюється із співвідношення цін на товари, тобто з умов попиту. Умови попиту зображують у спрощеному вигляді через промінь, що виходить з початку координат (рис. 15). Це випадок **лінійно обмеженої кривої корисності**.

Твердження: відносні ціни в умовах автаркії визначаються умовами виробництва, тобто виробничою функцією і забезпеченістю факторами, умовами попиту.

На рис. 15 зображено максимальне та мінімальне цінові співвідношення. Дотична до кривої трансформації у точці O_2' є максимальним ціновим співвідношенням p_1/p_2 . Країна повністю спеціалізується на виробництві товару 1. Якщо цінове співвідношення у даній ситуації зростатиме надалі, то виробництво товару 1 не зможе бути розширеним. Дотична до кривої трансформації у точці O_1' відображає мінімальне цінове співвідношення p_1/p_2 і ситуацію повної спеціалізації з виробництва товару 2.

Огляд відмінностей у порівняльних цінових перевагах. Надалі відносні цінові переваги будь-якої держави будуть наведені в аспекті різноманітних визначальних факторів і різноманітних типів виробництва, забезпеченості факторами та умовами попиту. У табл. 6 відображені ці три випадки.

Таблиця 6

Визначальні фактори порівняльних цінових переваг

Співвідношення попиту	Забезпеченість факторами	Спосіб виробництва
Різне	Ідентична	Ідентичний
Ідентичне	Ідентична	Різний
Ідентичне (або різне)	Різна	Ідентичний

9. Умови торгівлі при різних співвідношеннях попиту

1. Основна ідея. Формування основ для вигідної торгівлі двох країн не обмежується відмінностями виробничих можливостей. На товарні ціни може суттєво впливати також попит. Відповідно варто очікувати, що однією з підстав для міжнародної торгівлі є різні співвідношення попиту в обох країнах. Якщо Батьківщина в ситуації автаркії має незначний попит на певний товар, то ціна цього товару порівняно із Закордоном нижча. Малий попит є основою цінових переваг.

Приклади впливу попиту на ціни у міжнародній торгівлі можна спостерігати в будь-якій країні. Цікавий приклад розглядають Ф. Рут і

А. Філіпенко. В їхньому матеріалі США і Франція мають однакову криву виробничих можливостей, але американські споживачі надають перевагу великій кількості яловичини і невеликій кількості вина, тоді як французькі споживачі – навпаки. Це створює основу для вигідної торгівлі, за якої США експортували б вино й імпортували яловичину.

Важливе значення у вивченні умов торгівлі, пов'язаних з попитом, відіграють криві байдужості, які спочатку використовували тільки для характеристики системи смаків та уподобань окремих споживачів. Однак у макроекономічному аналізі їх застосовують як **групові або суспільні криві байдужості** («community indifference curve»), що відображають смаки й уподобання населення країни в агрегованій (узагальненій) формі. Вони нічим не відрізняються від індивідуальних кривих байдужості, однак застосовувати їх треба обережно, оскільки суспільні криві байдужості не відображають розподілу доходів, а цей фактор надзвичайно важливий при аналізі агрегованого попиту.

2. Припущення 1 щодо ідентичності виробничої функції у певному секторі обох країн. Виробнича функція сектору i є ідентичною в обох країнах. Це означає, що $F_i = F_i^*$. Однак між секторними виробничими функціями існує різниця, тобто $F_1 \neq F_2$.

Припущення 2 щодо ідентичності забезпеченості факторами.

Припускають, що забезпеченість факторами є ідентичною в обох країнах. Таке припущення зроблено, незважаючи на те, що на практиці воно мало ймовірне. Воно необхідне для абстрагування від інших умов, щоб довести необхідність врахування попиту у будь-якому повному викладі теорії порівняльної переваги.

3. Вплив попиту. З цих припущень бачимо, що крива ефективності, як і крива трансформації, є ідентичною для обох країн. Відповідно до рівняння з 4.6, умову рівняння 3.2 можна сформулювати так:

$$\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right| \quad \text{або} \quad tga < tga^*.$$

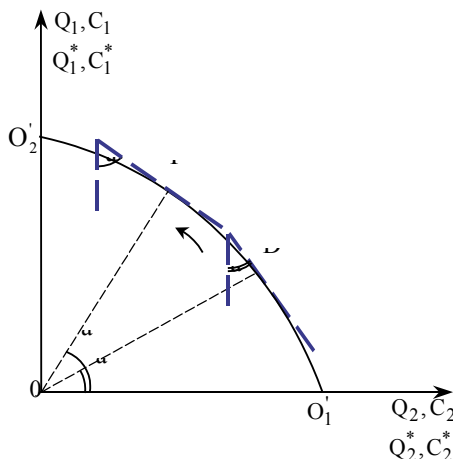


Рис. 16. Цінові переваги і різниці у попиті

Батьківщина і Закордон мають ідентичні умови для виробництва й однакову забезпеченість факторами, але у них різні умови попиту $tgb < tgb$. Точка D' характеризує рівень виробництва Батьківщини ($tga = \left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right|$), а точка F' – Закордону ($tga^* = \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right|$), тобто $tga < tga^*$. За умов автаркії $tgb = \frac{C_1}{C_2}$, $\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right|$, тобто $tgb < tgb^*$. Отже, Батьківщина буде мати менший попит на товар 1, ніж Закордон, а товар 2 характеризуватиметься більшим попитом у Закордоні порівняно з Батьківщиною. Відповідно до умови $\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right|$, Батьківщина експортує товар 1, а Закордон – товар 2, тобто країна експортує той товар, який до початку торгівлі у ній користувався меншим попитом, ніж у Закордоні.

При ідентичних трансформаційних кривих умова $tga < tga^*$ виконується тоді, коли $tgb < tgb^*$ (рис. 16), або коли за умов автаркії з боку попиту діє закономірність:

$$\frac{C_1}{C_2} < \frac{C_1^*}{C_2^*},$$

де C_1, C_1^* – спожиті обсяги товару 1, а C_2, C_2^* – спожиті обсяги товару 2 на Батьківщині й у Закордоні відповідно.

Товар 1 при ідентичних кривих трансформації є дешевшим у країні I, тоді як попит на цей товар у вихідному стані порівняно менший.

Висновок. За ідентичних умов для виробництва та ідентичної забезпеченості факторами країна експортує той товар, який до впровадження у ній торгівлі користується меншим попитом, ніж за кордоном.

4. Процеси пристосування. На рис. 17 точкою D позначено обсяги виробництва товарів на Батьківщині в умовах автаркії; tga – це співвідношення цін p_1/p_2 при автаркії. У результаті міжнародної торгівлі співвідношення цін на Батьківщині зростає, а разом з цим і виробництво експортного товару 1. Точка виробництва пересувається до D' . Збільшене цінове співвідношення (пряма TT) характеризує можливість обміну. Y – точка споживання після початку торгівлі, $D'X$ – обсяг імпорту, XY – обсяг експорту країни.

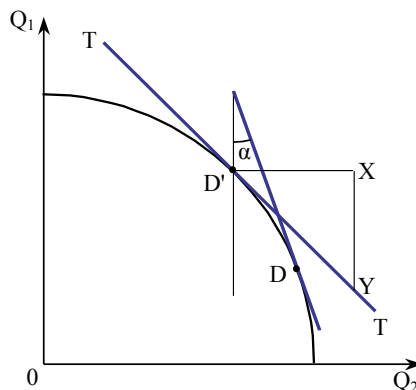


Рис. 17. Процеси пристосування до торгівлі

Точка D відображає рівень виробництва і споживання в країні за умов автаркції ($p_1/p_2 = \text{tga}$). Після запровадження зовнішньої торгівлі виробництво переходить у точку D' , а споживання – у точку U , цінове співвідношення зростає (TT), країна експортує XU товару 1 та імпортує $D'X$ товару 2.

10. Умови торгівлі при різних рівнях продуктивності

1. Основна ідея. Відносні цінові переваги можуть бути обґрунтовані з точки зору продуктивності. Для випадку обмежених виробничих функцій і єдиного виробничого фактора праці це подано згідно з моделлю Д. Рікардо. Можливою формою прояву переваги продуктивності є відмінності в неоднаковій виробничій ефективності факторів. Однак можна уявити, що виробничий процес певного сектору має високий технічний рівень. Надалі візьмемо за умову такий випадок. Коли в двох країнах однакові співвідношення попиту й забезпеченість факторами, країна матиме порівняльні цінові переваги для того товару, при виробництві якого вона досягає вищого технічного рівня.

2. Припущення 1 щодо дії виробничої функції. Виробничі фактори в обох країнах – це праця і капітал. Виробнича функція є субституційальною і лінійно-гомогенною, яка в обох країнах відрізняється параметром ефективності.

Відмінність у параметрі ефективності означає, що фактори виробництва в обох країнах мають різну продуктивність. Параметр ефективності визначають через λ , тому функція виробництва Батьківщини має такий вигляд:

$$Q_i = \lambda_i F_i(A_i, K_i) \text{ з } \lambda_i \geq 1. \quad (4.7)$$

Для Закордону діє аналогічна функція, де $F_i = F_i^*$ і $\lambda_i \neq \lambda_i^*$ та $\lambda_i^* \geq 1$.

Припущення 2 щодо забезпеченості факторами. Обидві країни мають однакову забезпеченість капіталом та робочою силою.

У цьому разі виникає питання, як може виражатись умова для торгівлі відповідно до рівняння 3.2 за допомогою інших змінних та кон'юнктури. Ця умова може бути виведена за допомогою кривої трансформації. Одночасно необхідно врахувати припущення, що формою ринку є досконала конкуренція.

3. Доведення. За умови, що $\lambda_i, \lambda_i^* = 1$, обидві країни мають однакову криву трансформації. Якщо рівень виробництва перебуває у точці Z , то обидві країни мають однакову граничну норму трансформації. Коли параметр ефективності λ_i та $\lambda_i^* > 1$, то крива трансформації переміщується для обох країн вправо. Максимально можливий обсяг виробництва товару 1, позначений на рис. 18 точкою T , у країні I буде переміщуватися на величину фактора λ_1 та у країні II – на величину фактора λ_1^* . Точка T' (максимальний обсяг виробництва товару 2 при $Q_1 = 0$) переміщується на величину фактора λ_2 всередині країни I та фактора λ_2^* – у країні II. AA' – трансформаційна крива всередині Батьківщини, BB' – крива Закордону, беручи до уваги параметри ефективності.

Як припущення розглядаємо випадок, коли існують абсолютні переваги в параметрах ефективності й $\lambda_1 > \lambda_1^*$ та $\lambda_2 < \lambda_2^*$. У цьому разі точка максимального обсягу виробництва товару 1 на Батьківщині зміщується більшою мірою, ніж точка максимального виробництва для товару 2. І навпаки: щодо Закордону більше зміщується точка максимального обсягу виробництва товару 2, ніж товару 1.

Однак для порівняльних цінових переваг не є необхідною абсолютна перевага в ефективності. Вистачає відносних переваг ефективності. Коли зміщення кривої трансформації для товару 1 на Батьківщині є більшим, ніж у Закордоні, а для товару 2 – більшим у Закордоні, ніж на Батьківщині, то країна I отримує нижчу граничну норму трансформації (dQ_2/dQ_1). Ця тенденція у зміщенні кривої трансформації обґрунтовує за ідентичних умов попиту порівняльні цінові переваги для Батьківщини щодо товару 1.

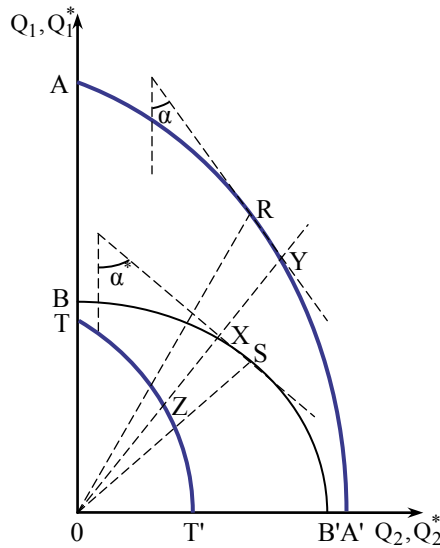


Рис. 18. Цінові переваги і відмінності у продуктивності

Обидві країни характеризуються однаковим співвідношенням попиту та однаковою забезпеченістю факторами, проте між ними існує різниця у параметрах ефективності використання ресурсів (λ). TT' – крива трансформації Батьківщини і Закордону. Точка Z характеризує однакову граничну норму трансформації на Батьківщині й у Закордоні. Точка T (максимальний обсяг виробництва товару 1) на Батьківщині пересувається на λ_1 (точка A), у Закордоні – на λ_1^* (точка λ). Точка T' (максимальний обсяг виробництва товару 2) пересувається на Батьківщині на λ_2 (точка A'), у Закордоні – на λ_2^* (точка B'). У результаті AA' буде трансформаційною кривою Батьківщини, BB' – Закордону. Отже, на Батьківщині гранична норма трансформації нижча, ніж у Закордоні $|dQ_2/dQ_1|$ (точка R) $<$ $|dQ_2^*/dQ_1^*|$ (точка S),

$tg\alpha < tg\alpha^*$, і тому Батьківщина завдяки вищому параметрові ефективності має відносну цінову перевагу для товару 1, а Закордон – для товару 2.

4. Параметри ефективності та умови для торгівлі. У додатку відображено, що умови для торгівлі згідно з рівнянням 3.2 можуть бути розписані так:

$$\frac{\lambda_2}{\lambda_2^*} < \frac{\lambda_1}{\lambda_1^*} \rightarrow \frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*} \leftrightarrow tg\alpha < tg\alpha^* . \quad (4.8)$$

Країна I на основі її порівняно вищого параметра ефективності має відносну цінову перевагу для товару 1. На рис. 18 це пояснено тим, що $tg\alpha < tg\alpha^*$.

Додаток

Параметри ефективності та умови для торгівлі

1. Загальна продуктивність факторів і гранична норма трансформації. Оскільки за основу беруть виробничі функції 4.7, то для граничної норми трансформації, на відміну від рівняння 4.4, впливає:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = - \frac{\lambda_1 \frac{\partial F_1}{\partial A_1} dA_1 + \frac{\partial F_1}{\partial K_1} dK_1}{\lambda_2 \frac{\partial F_2}{\partial A_2} dA_1 + \frac{\partial F_2}{\partial K_2} dK_1} . \quad (Д.4.1)$$

При стратегії максимізації прибутку підприємства і з припущенням досконалої конкуренції отримуємо через диференціацію з рівняння 4.7 по K_i :

$$\frac{\partial Q_i}{\partial K_i} = \frac{r}{p_i} \text{ та } \frac{\partial Q_i}{\partial K_i} = \lambda \frac{\partial F_i}{\partial K_i} , \text{ або } \frac{\partial F_i}{\partial K_i} = \frac{r}{\lambda_i p_i} .$$

Для граничної продуктивності праці існує відповідний вираз. Через введення в Д.4.1 для граничної норми трансформації отримано:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = - \frac{\lambda_1 \frac{I}{\lambda_1 p_1} dA + \frac{r}{\lambda_1 p_1} dK_1}{\lambda_2 \frac{I}{\lambda_2 p_2} dA + \frac{r}{\lambda_2 p_2} dK_1} .$$

При цьому для граничної норми трансформації справджується рівність:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = - \frac{p_2}{p_1} .$$

Для умови рівняння 3.2 матимемо:

$$\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right| \text{ або } \left| \frac{dQ_1^*}{dQ_2^*} \right| < \left| \frac{dQ_1}{dQ_2} \right| \quad (\text{Д. 4.2})$$

Твердження. Країна I (Батьківщина) експортує товар 1, коли при автаркції гранична норма трансформації між товарами 2 і 1 на Батьківщині нижча, ніж Закордоном. Це означає, що Батьківщина при заданій ціні одиниці товару 1 може виробляти менший обсяг товару 2, ніж Закордон. Закордон має виробничу перевагу щодо товару 2. Батьківщина має, навпаки, нижчі альтернативні витрати, ніж Закордон, для виробництва товару 1.

2. Порівняльні переваги в загальній продуктивності факторів.

Умова Д. 4.2 виведена на основі таких міркувань щодо переваг у загальній продуктивності факторів. Оскільки озброєність факторами є ідентичною $F_i = F_i^*$, то обидві країни для $\lambda_i = \lambda_i^* = 1$ (жодної відмінності в параметрах ефективності) мають ідентичну криву трансформації. На рис. 4.11 ця крива зображена як TT' . Нехай також є ідентичним розподіл факторів в обох країнах, отже, $A_i = A_i^*$ і $K_i = K_i^*$. Тоді обидві країни мають також ідентичну точку виробництва, представлену як точка Z на рис. Д. 4.1. Гранична норма трансформації у точці Z (dQ_1/dQ_2) є однаковою для обох країн. Припустимо, що $\lambda_i, \lambda_i^* > 1$. Необхідно визначити граничні норми трансформації, які стосуються за даного розподілу факторів Z . У рівняннях 4.4 і 4.8 часткові граничні продуктивності стосуються того самого розподілу, отже, часткові граничні продуктивності є ідентичними. Оскільки позначають $(dQ_1/dQ_2)_Z$ як граничну норму трансформації для розподілу факторів Z з $\lambda_i = 1$, то для граничної норми трансформації у випадку, коли $\lambda_i > 1$, матимемо:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = \frac{\lambda_1}{\lambda_2} \left(\frac{dQ_1}{dQ_2} \right)_Z \quad \text{і} \quad \frac{dQ_1^*}{dQ_2^*} = \frac{\lambda_1^*}{\lambda_2^*} \left(\frac{dQ_1}{dQ_2} \right)_Z.$$

При цьому отримують для рівняння 4.8 такий вираз:

$$\frac{dQ_2}{dQ_1} < \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \Leftrightarrow \frac{\lambda_2}{\lambda_1} < \frac{\lambda_2^*}{\lambda_1^*} \Leftrightarrow \frac{\lambda_2}{\lambda_2^*} < \frac{\lambda_1}{\lambda_1^*}. \quad (\text{Д.4.3})$$

Згадана умова відображена на рис. 4.11 і Д.4.1. Нехай розподіл факторів виробництва зображений за допомогою «ящика Еджуорта» як Z' (Д.4.1) з випуском продукції $Q_1 = d$ і $Q_2 = v$. Отже, співвідношення обсягів $Q_1/Q_2 = d/v$. Воно побудоване на рис. 18 через зростання променя OZ . Параметри ефективності зумовлюють нове позначення ізоквант, а саме: $\lambda_1 d$ та $\lambda_2 v$ – для Батьківщини і $\lambda_1^* d$ та $\lambda_2^* v$ для – Закордону.

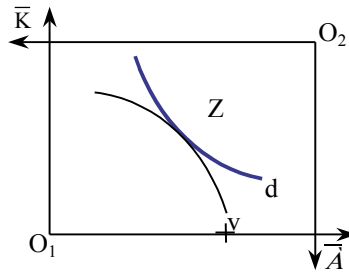


Рис. 19. Точка ефективності за методом «ящика Еджуорта» (Edgeworth-Box)

У «ящику Еджуорта» з двома фіксованими ресурсами (\bar{A} – праця, \bar{K} – капітал) та виробництвом двох товарів, що позначаються виробничими ізоквантами d і v , ресурси використовують ефективно (точка Z), коли ці ізокванти дотикаються.

При цьому отримуємо співвідношення обсягів $Q_1 / Q_2 = \lambda_1 d / \lambda_2 v$ для Батьківщини і $Q_1^* / Q_2^* = \lambda_1^* d / \lambda_2^* v$ для Закордону. Рівняння Д.4.3 зумовлює те, що трансформаційні криві мають так зміщуватися, щоб при незмінному розміщенні факторів було дійсним:

$$\frac{Q_1}{Q_2} > \frac{Q_1^*}{Q_2^*}, \quad (\text{Д.4.4})$$

тобто зміщення кривої трансформації мусить мати в країні I «нахил» на користь товару 1. На рис. 19 зображено випадок, коли точка Z зміщується у точку R , якщо йдеться про Батьківщину, а для Закордону – у точку S . Умова рівняння 4.3 виконана і може перетворитись у $tg a < tg a^*$. На рис. 4.11 можливим є і те, що обидві точки лежать праворуч від першопочаткового променя OZ . Для виконання умов Д.4.4 і Д.4.3 необхідно, щоб промінь OR мав більше зростання, ніж промінь OS . Це відображає тенденцію для сектору 1.

Попередня аргументація стосується переміщення кривої трансформації і, разом з цим, зростання рівня виробництва в обох країнах. Однак відомо, що перед впровадженням торгівлі попит також впливає на співвідношення автаркійних цін. Переміщення кривих трансформації з припущеною перевагою Батьківщини у виробництві товару 1 і Закордону у виробництві товару 2 є тоді достатнім, коли припускаємо, що співвідношення попиту в обох країнах ідентичне. Це відображено продовженням променя OZ через точку Z . Якщо порівняємо точки X і Y , то для них виконується умова для торгівлі $tg a < tg a^*$. Відповідно при русі з точки R до точки Y $tg a$ буде зменшуватись, а при русі з точки S у точку X $tg a^*$ – збільшуватись. Оскільки переміщення кривих підтверджує, що $(tg a)R < (tg a^*)S$, то має бути дійсною така нерівність:

$$(tg a)Y < (tg a^*)X.$$

3. Однаково пропорційні переваги. Якщо у Закордоні за обома параметрами ефективності існує перевага, то при ідентичних

співвідношення попиту перед впровадженням торгових відносин міжнародний обмін не відбувається. Припустимо, що

$$\lambda_i^* = a \lambda_i \quad \text{при} \quad a > 1.$$

Отже, країна II може виробляти більше як товару 1, так і 2. Умовою для торгівлі згідно з рівнянням 3.2 є така:

$$\frac{\lambda_2}{\alpha \cdot \lambda_2} < \frac{\lambda_1}{\alpha \cdot \lambda_1}.$$

Знак нерівності порушений. Обидві країни мають перед початком торгівлі однакове співвідношення цін. Це міркування пояснює, що порівняльні цінові відмінності є вирішальним мотивом для міжнародної торгівлі.

Твердження. Якщо країна має однаково пропорційну перевагу в загальній продуктивності обох секторів, то торгівля не відбувається. Вирішальною умовою для торгівлі є порівняльні переваги.

ТЕМА 5

УМОВИ ДЛЯ ТОРГІВЛІ ПРИ НЕОДНАКОВІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ФАКТОРАМИ ВИРОБНИЦТВА

1. *Модель Гекшера – Оліна або теорія факторних пропорцій – постановка питання.*
 2. *Припущення до теоретичного аналізу.*
 3. *Вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою показників їх відносних обсягів.*
 4. *Вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою співвідношення цін на них.*
 5. *Взаємозалежність між ціновим співвідношенням на товари та фактори виробництва.*
 6. *Теорема Гекшера – Оліна.*
 7. *Обернена факторомісткість.*
- Додаток. Зв'язок між відносною ціною на товари і співвідношенням цін на фактори виробництва.*
-
-

1. Модель Гекшера – Оліна або теорія факторних пропорцій – постановка питання

Модель Д. Рікардо базується на єдиному факторі виробництва – праці. Якщо дотримуватися рикардівського підходу, порівняльні переваги можуть бути лише в результаті різниць у продуктивності праці між країнами. Однак насправді основою зовнішньої торгівлі є не тільки це, а й **різниця у ресурсах**, котрі наявні у тих чи інших країнах. Україна експортує цукор у Росію не тому, що цукровики більш продуктивні, ніж російські, а тому, що менша за чисельністю населення наша країна має в розрахунку на одного жителя більше запасів землі, придатної для вирощування цукрових буряків.

The evolution of trade into the form we see today reflects three events: the collapse of feudal society, the emergence of the mercantilist philosophy, and the life cycle of the colonial systems of the European nation-states. Feudal society was a state of autarky, a society that did not trade because all of its needs were met internally. The feudal estate was self-sufficient, although hardly «sufficient» in more modern terms, given the limits of providing entirely for oneself. Needs literally were only those of food and shelter, and all available human labor was devoted to the task of fulfilling those basic needs. As merchants began meeting in the marketplace, as travelers began exchanging goods from faraway places at the water's edge, the attractiveness of trade became evident. In the centuries leading up to the Industrial Revolution, international commerce was largely conducted under the authority of governments. The goals of trade were, therefore, the goals of governments. As early as 1500, the benefits of trade were clearly established in Europe, as nation-states expanded their influence across the globe in the creation of colonial systems. To maintain and expand their control over these colonial possessions, the European nations needed fleets, armies, food, and all other resources the nations could muster. They needed wealth. Trade was therefore conducted to fill the governments' treasuries, at minimum expense to themselves but to the detriment of their captive trade partners. Although colonialism normally is associated with the exploitation of those captive societies, it went hand in hand with the evolving exchange of goods among the European countries themselves: mercantilism. The Focus on Politics: The British East India Company, details this global expansion.

Елі-Філіп Гекшер

(1879–1952)

Е. Гекшер народився у 1879 р. у м. Стокгольм, Швеція. З 1897 по 1907 р. він вивчав економіку та історію в Упсальському університеті, після чого став доцентом у Коледжі комерції Стокгольмського університету. В 1909 р. був призначений професором економіки та статистики, а в 1929 р. став директором Інституту економічної історії. Його діяльність як дослідника та автора була плідною: він написав 36 книг, 174 статті у фахових журналах,

У моделі Д. Рікардо взяті до уваги тільки економічні результати дії факторів на виробництво товарів у різних країнах, а саме витрати на виробництво. Можливість подивитися на міжнародну торгівлю з іншого ракурсу і зрозуміти причини різниць у витратах праці виникла тоді, коли трудову теорію вартості протягом ХІХ ст. почали поступово витісняти різні варіанти теорії факторів виробництва. Економісти-неокласики – послідовники засновників класичної школи – започаткували пояснення міжнародної торгівлі через теорію факторів виробництва.

Значний прорив у теорії міжнародної торгівлі зробили в середині ХХ століття економісти-неокласики – шведські вчені Е. Гекшер і його учень Бертіл Олін. Їм належить заслуга створення гармонійної теорії міжнародної торгівлі, що згодом отримала назву **теорії Гекшера – Оліна або теорії факторних пропорцій**. Їхня модель пояснює порівняльну перевагу різними пропорціями національної забезпеченості факторами землі, праці й капіталу. Порівняльні переваги визначаються взаємодією ресурсного потенціалу країни (відносної **надмірності** факторів виробництва) і технології (яка впливає на відносну **інтенсивність** використання різних факторів у процесі виробництва).

700 коротких статей для провідних стокгольмських газет та багато урядових доповідей, що разом на час, коли він пішов з життя, становило 1148 одиниць.

Багато з його праць присвячені економічній історії Швеції, а визначним дослідженням є двотомник з меркантилізму. Найбільшим внеском Е. Гекшера в економічну теорію була праця за назвою «Вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходу» (написана в 1919 р., але перекладена англійською лише через 30 років). Ця праця стала джерелом нині відомої теорії Гекшера – Оліна.

Учений постійно намагався поєднати економічну теорію та економічну історію. Він, зокрема, наголошував на застосуванні принципів економічної теорії для пояснення аналізу історичної економіки.

У 1945 р. Е. Гекшер після роботи в Інституті економічної історії вийшов на пенсію, ввівши курс економічної історії в університетах Швеції. Помер у 1952 р. в Стокгольмі.

Важливою складовою теорії факторних пропорцій є теорема вирівнювання цін на фактори виробництва або теорема Гекшера – Оліна – Самуельсона, яка стосується ефекту впливу міжнародної торгівлі на факторні ціни. Багато з передумов теорії факторних пропорцій збігаються з тими, які використовував при розгляді моделі Д. Рікардо: наявність двох країн і двох товарів; використання країнами однієї й тієї самої технології; однорідність смаків та переваг споживачів кожної з країн; наявність досконалої конкуренції на товарному і факторному ринках двох країн; мобільність факторів усередині кожної з країн та їх повна міжнародна немобільність; відсутність транспортних витрат, тарифів та інших перешкод на шляхах товарних потоків у процесі міжнародної торгівлі.

Концепція Гекшера – Оліна має важливе значення як для розвитку теорії зовнішньої торгівлі, так і для вирішення інших завдань. Вона дає можливість визначити, якими товарами обмінюються країни на міжнародному ринку, її використовують при аналізі напрямків впливу міжнародної торгівлі на відносні ціни факторів виробництва та розподіл факторних доходів. Варто відзначити також доцільність розгляду економічного зростання з огляду на його методологічні підходи. Зокрема, для країни з надлишком певного фактора зовнішня торгівля може потенційно розширити можливості його використання. Наприклад, можна поліпшити використання праці за рахунок її інтенсифікації, підвищивши рівень заробітної плати і цим зекономити іноземну валюту, необхідну для придбання інвестиційних товарів.

Бертіль-Готхард Олін

(1899–1979)

Співавтором Е. Гекшера був шведський економіст і політичний діяч Б. Олін.

Б. Олін народився в 1899 р. у м. Кліппан, Швеція. В 1917 р. отримав вчений ступінь з математики, статистики та економіки в Університеті Люнда. У 1919 р. під керівництвом Е. Гекшера захистив другий ступінь з економіки в Стокгольмській школі управління бізнесом. У 1923 р. став магістром гуманітарних наук з економіки в Парварії. У 1924 р. отримав ступінь доктора філософії з економіки в Університеті Стокгольма.

Із 1925 по 1930 р. викладав в Університеті Копенгагена, а після цього став наступником Гекшера в Стокгольмській школі управління бізнесом, де працював, доки не вийшов на пенсію в 1965 р. Крім виконання своїх академічних обов'язків, він був членом Рікштату (Шведський парламент) (1938–1970 рр.), міністром торгівлі Швеції (1944–1945 рр.) та лідером Ліберальної партії (1944–1967 рр.).

Б. Олін зробив важливий науковий внесок у мікроекономічну теорію, враховуючи особливості кейнсіанського аналізу. Вчений поєднав ідеї Е. Гекшера та Г. Касселя (останній був професором, коли Б. Олін здобував ступінь доктора філософії в Університеті Стокгольма), що привело до розвитку моделі загальної рівноваги закритої економіки. Після цього він розширив та видозмінив цю модель, щоб показати вплив міжнародної торгівлі. У 1933 р. Б. Олін опублікував свою книгу «Міжрегіональна і міжнародна торгівля». Завдяки аналітичним дослідженням сформулював теорію співвідношення факторів виробництва. За заслуги у розвитку теорії міжнародної економіки Б. Олін у 1977 р. отримав Нобелівську премію.

Результатом його плідної роботи є відома теорема Гекшера – Оліна, яка мала велике теоретичне і практичне значення.

Б. Олін помер у м. Стокгольмі в 1979 р.

2. Припущення до теоретичного аналізу

У попередньому розділі охарактеризовано ситуацію, де обидві країни при однаковій забезпеченості факторами мають різні ступені продуктивності у формі відносних розбіжностей у параметрах ефективності. Тепер усунемо припущення щодо ідентичної забезпеченості факторами й абстрагуємося від розбіжностей у виробничих функціях. Це так званий випадок Гекшера – Оліна.

Як і раніше, дослідження ґрунтуватиметься на основі того, що виробнича функція виражає взаємозв'язок між обсягами виробництва товару та необхідними затратами факторів. У теорії Гекшера – Оліна вона вказує на максимум обсягів виробництва, що досягається заданою технічними умовами виробництва комбінацією затрат факторів. Математично це твердження має вигляд $Q_i = f(a, b, c, \dots, n)$, де Q_i – обсяг виробництва товару i , a, b, c, \dots, n – затрати факторів.

Для розгляду моделі Гекшера – Оліна введемо такі припущення.

Припущення 1 щодо виробничої функції. Факторами виробництва в обох країнах є праця та капітал. Виробнича функція має якості субституціональності та лінійної гомогенності. Вона для сектора i є ідентичною в обох країнах, тобто $F_i = F_i^*$. З іншого боку, існують відмінності у виробничих функціях обох секторів, тобто $F_1 \neq F_2$.

Припущення 2 щодо забезпеченості факторами. Обидві країни неоднаково забезпечені працею і/або капіталом, тобто $\bar{A} \neq \bar{A}^*$, $\bar{K} \neq \bar{K}^*$.

Взяті до уваги у попередніх розділах припущення **щодо повної зайнятості та досконалої конкуренції** залишаються дотриманими. У цьому випадку також варто обговорити, при яких параметрах, беручи до уваги забезпеченість факторами, виконуються умови для торгівлі, що сформульовані у темі 3.

Основна ідея. Коли певна країна є багатою на капітал, то потрібно очікувати, що тут капітал порівняно дешевший, ніж праця, і що в цій країні капіталомісткий товар вигідніший для виробництва з огляду на витрати. Слід також припустити, що *країна, багата на капітал, має перевагу у виробництві капіталомістких товарів*. Отже, можна стверджувати, що багата на капітал країна експортує капіталомісткі товари.

Аналогічно можна уявити собі країну з достатньою забезпеченістю трудовими ресурсами та працемістким продуктом. Припустимо, що *багата на трудові ресурси країна має перевагу у виробництві працемісткого товару і саме його експортує*. Розширивши перелік факторів виробництва, отримаємо такі твердження:

- *країна, багата на землю, експортує товари, вироблені у результаті інтенсивного використання земельних ресурсів (сільськогосподарська продукція);*
- *країна, багата на сировину, експортує матеріаломісткий продукт;*
- *країна, багата на краєвиди, експортує продукт інтенсивного використання ландшафтів (туризм);*
- *країна, багата на гуманітарний капітал, експортує товари, вироблені шляхом його інтенсивного використання;*
- *країна з високим рівнем інновації експортує інноваційно інтенсивний продукт.*

Визначальним у твердженні Гекшера – Оліна є комбінування забезпеченості факторами з інтенсивністю їх використання у виробництві.

Оцінка забезпеченості факторами. Перш ніж перейти до предметного розгляду моделі, необхідно встановити правила вимірювання забезпеченості факторами. Для цього можна оперувати такими двома змінними.

(1) Країна II (Закордон) багатша на капітал порівняно з країною I (Батьківщиною), коли фондоозброєність кожного працівника $k = K/A$ у Закордоні є вищою, ніж на Батьківщині, тобто

$$k^* > k. \quad (5.1)$$

(2) Зворотним критерієм до такого підходу є означення, згідно з яким Закордон більш забезпечений капіталом порівняно з Батьківщиною, коли у Закордоні капітал дешевший і праця дорожча, ніж на Батьківщині, тобто

$$\left(\frac{l}{r}\right)^* > \left(\frac{l}{r}\right) \quad \left(\frac{r}{l}\right) > \left(\frac{r}{l}\right)^*. \quad (5.1')$$

Економічна практика і забезпеченість факторами. Розглянемо ситуацію, коли країни відрізняються забезпеченістю факторами виробництва з різною інтенсивністю їх використання у відповідних секторах. Емпіричне вимірювання забезпеченості факторами зазнає значних проблем. Математичний запис задачі,

який наведений вище, поєднує забезпеченість країни факторами з інтенсивністю даних факторів в окремих секторах виробництва. При цьому варто зауважити, що емпіричне вимірювання забезпеченості факторами має значні проблеми. Так, при аналізі фактора «праця» потрібно не обмежуватися показниками робочого часу (наприклад, кількістю відпрацьованих людино-годин), тому що ефективність праці не може бути визначена лише з цих параметрів. Табл. 5.1 показує поділ країн за ступенем забезпеченості факторами.

Таблиця 5.1

Емпірична оцінка забезпеченості факторами деяких країн

Країни з основним капіталом	США, Канада, Японія, Західна Європа
Країни з гуманітарним капіталом	США, Канада, Японія, Західна Європа
Країни з трудовим капіталом	Китай, Малайзія, Східна Європа
Країни з земельним капіталом	Австралія, Україна
Країни з ресурсним капіталом	Арабський півострів, Аляска

3. Вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою показників їх відносних обсягів

1. «Ящик Еджуорта». Можливості вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою показників їх відносних обсягів можна проілюструвати з допомогою кривих ефективності й трансформації. На рисунку 5.1а оснащеність Батьківщини капіталом відображено відрізком O_1T , працею – O_1Y .

Ізокванти c , $2c$, $5c$ показують обсяг виробництва товару 1. При лінійно-гомогенних виробничих функціях точка ізокванти $2c$ на промені віддалена від початку координат (точки O_1) на вдвічі більшу відстань, ніж точка ізокванти c . Ізокванти для товару 2 з обсягами $2u$ і $4u$ відраховують від O_2 .

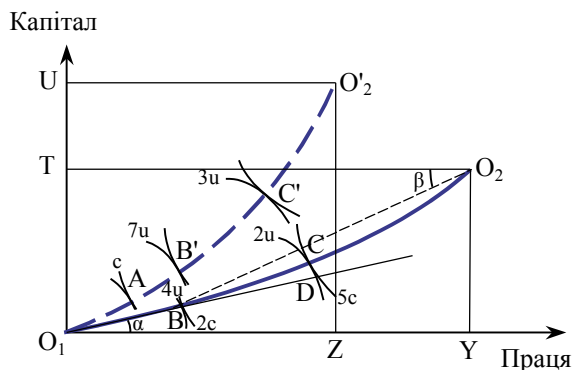


Рис. 5.1а. Забезпеченість факторами («ящик Еджуорта»)

Забезпеченість Батьківщини факторами виробництва відображено відрізками O_1T (капітал), O_1U (праця) і $O_1U > O_1T$. Забезпеченість Закордону виробничими факторами – O_1U (капітал), O_1Z (праця) і $O_1U > O_1Z$. O_1BCO_2 – крива ефективності Батьківщини, $O_1B'C'O_2'$ – крива ефективності Закордону. $c, 2c, 5c$ – виробничі ізокванти сектору 1; $2u, 4u, 3u, 7u$ – виробничі ізокванти сектору 2. Якщо, наприклад, точкою виробництва на Батьківщині є точка B , то капіталомісткість сектору 1 $k_1 = tga$, а капіталомісткість сектору 2 $k_2 = tgb$, $tgb > tga$, тобто $k_2 > k_1$. Аналогічно за умови виробництва у точці C $k_2 > k_1$, тобто виробництво товару 1 працемістке, а товару 2 – капіталомістке. Точка D відображає неефективний розподіл факторів виробництва.

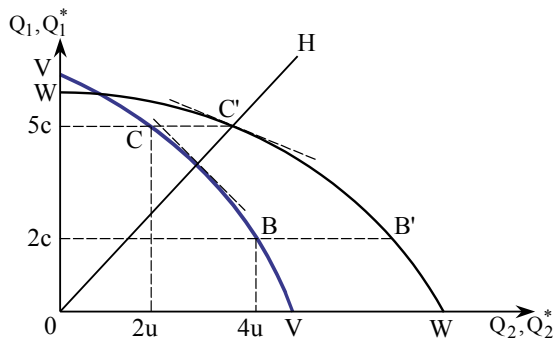


Рис. 5.16. Трансформаційна крива при різній забезпеченості факторами

VV, WW – трансформаційні криві відповідно Батьківщини та Закордону, які отримано шляхом переносу виробничих ізоквант (пунктирна лінія) з рис. 5.1а. Оскільки Батьківщина краще забезпечена працею, то вона виготовлятиме більше товару 1, ніж товару 2, тому її трансформаційна крива лежить далі від точки O , ніж крива трансформації Закордону при $Q_2, Q_2^* = 0$. Аналогічно крива трансформації Закордону лежить далі від точки O , ніж трансформаційна крива Батьківщини, коли $Q_1, Q_1^* = 0$. Точки B, C та B', C' відображають певні рівні виробництва на Батьківщині та у Закордоні. Промінь OH показує ідентичні умови попиту в обох країнах за умов автаркії.

Припустимо, що обсяг виробництва на Батьківщині показаний точкою B . Тоді капіталомісткість виробництва товару 1 задана через tga та k_2 через tgb . Для $tgb > tga$ діє: $k_2 > k_1$. Капіталомісткість виробництва товару 2 є більшою, ніж при виробництві товару 1. Коли точка B переміщується по кривій ефективності $O_1B'C'O_2'$, то для припущеного тут напрямку кривої ефективності діє правило: $k_2 > k_1$. Виробництво товару 1 є працемістким, товару 2 – капіталомістким. Оскільки $k_2 > k_1$, то крива ефективності викривлена вниз.

Закордон має оснащеність факторами $O_1U \cdot O_2'Z$. Початок системи ізоквант першого сектору перебуває в точці O_1 , а початок системи ізоквант другого сектору переміщується в O_2' . При цьому переміщуються точки дотику виробничих ізоквант. Крива ефективності країни II задана через $O_1B'C'O_2'$.

2. Криві трансформації. Криві трансформації обох народних господарств можемо отримати при перенесенні пунктиром виробничих ізоквант на новий рисунок. На рис. 5.1а припущено, що Батьківщина може виготовляти більше працемісткого товару 1 в абсолютному виразі. Для $Q_2 = 0$ крива трансформації Батьківщини має лежати набагато далі, ніж крива трансформації Закордону. І навпаки, країна 2 при $Q_1^* = 0$ може виготовляти більше товару 2.

Далі можна побачити, що при рівні виробництва $2c$ товару 1 країни продукують різний обсяг товару 2: Батьківщина виробляє $4u$ одиниць товару 2, а Закордон – $5u$. Відповідно на рис. 5.1б точка B' лежить справа від точки B . За допомогою перенесення подальших точок на рис. 5.1б зображений напрямок обох кривих трансформації. VV – це крива трансформації Батьківщини та WW – крива Закордону.

3. Забезпеченість факторами виробництва та умова для торгівлі. Постає запитання, чи можна вимірюванням забезпеченості фактором капіталу визначити напрямок міжнародної торгівлі. Для пошуку відповіді на нього треба враховувати умови торгівлі, які виражаються граничною нормою кривої трансформації. Оскільки маємо:

$$-\frac{p_1}{p_2} = \frac{dQ_2}{dQ_1},$$

то умова для торгівлі, беручи до уваги припущений напрямок торгівлі в пункті 3.2, становить:

$$\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right| \quad (5.2)$$

Без конкретизації умов попиту неможливо перевірити умови 5.2. Як і в твердженні про параметри ефективності, слід зробити **додаткове припущення щодо співвідношення попиту**. Воно полягає у введенні до дослідження умови, за якою при наявності ідентичного співвідношення обсягів попиту C_1/C_2 до торгівлі, вираженого променем OH , виконується умова 5.2. Тепер можна сформулювати таку систему тверджень:

1. Умови щодо експорту капіталомісткого товару багатого на капітал країною з урахуванням попиту. Співвідношення обсягів попиту на здійснення торгівлі мають бути в обох країнах однакові ($C_1/C_2 = C_1^*/C_2^*$). Закордон (країна II) є багатим на капітал ($k^* > k$). Виробництво товару 2 – капіталомістке ($k_2 > k_1$).

2. Твердження або імплікація: Закордон експортує капіталомісткий товар 2. Без конкретизації умов попиту до здійснення торгівлі не можна переконливо стверджувати, що багата на капітал країна експортує капіталомісткі товари. У даному випадку можна говорити про те, що Закордон має перевагу у виробництві капіталомістких товарів (за умови меншого попиту на згадані товари порівняно з Батьківщиною) і може виробляти ці товари у більшому обсязі. Припустимо, що попит на цей капіталомісткий товар За-

кордону є дуже великим до початку торгівлі, тому його ціна висока. Таким чином Закордон, незважаючи на більші виробничі можливості, може навіть імпортувати цей товар у результаті його високої ціни.

Отже, визначення забезпеченості капіталом k не дає чіткої відповіді щодо напрямку міжнародної торгівлі, якщо не зроблені додаткові припущення про співвідношення попиту перед торгівлею. Інакше кажучи, навіть якщо певна країна має перевагу у виробництві якогось товару, параметри попиту можуть звести цю перевагу нанівець. Щоб робити висновки, в подальшому застосовуватимемо альтернативний спосіб вимірювання забезпеченості факторами.

Треба зважити і на припущення на рис. 5.1, що $\bar{A} > \bar{A}^*$. Одночасно можна допустити протилежний випадок ($\bar{A} < \bar{A}^*$), проте як обмеження має прийматися, що Батьківщина продовжує залишатися достатньо забезпеченою трудовими ресурсами ($\bar{k} < \bar{k}^*$). Вирішальною є фондоозброєність одного працівника $k^* > k$.

4. Вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою співвідношення цін на них

Зображення кривих ефективності та трансформації. Припустимо, що в ситуації до торгівлі $(l/r)^* > (l/r)$. Співвідношення процентної ставки та зарплати у Закордоні більше, ніж на Батьківщині. Оскільки процент у Закордоні є нижчим, то країна II більш забезпечена капіталом порівняно з країною I.

Ця ситуація відображена на рис. 5.1а. Дотичні до виробничих ізоквант показують співвідношення цін на фактори. Це випливає з умови, що комбінація мінімальних витрат при заданому співвідношенні цін на фактори визначається тим, що ізокоства

$$A \cdot l + K \cdot r = \bar{a} \quad \text{або} \quad K = \frac{\bar{a}}{r} - \frac{l}{r} \cdot A$$

є дотичною до виробничої ізокванти. Зростання ізокванти в точці комбінації мінімальних витрат виражає співвідношення процента і зарплати.

Кожній точці кривої ефективності відповідає визначене співвідношення цін на фактори виробництва. При лінійно гомогенних виробничих функціях діє *правило, за яким зростання ізокванти вздовж променя, що виходить з початку координат, є ідентичним*. Гранична норма взаємозамінності факторів і в результаті цього співвідношення процента та зарплати ідентичні для всіх ізоквант у точках A, B, D .

Співвідношення цін на фактори і попит. Однак порівняно з точкою D ізокванта у точці C має абсолютно більше значення. При цьому точка C має вище співвідношення процента і зарплати, ніж точки D і B . Співвідношення процентної ставки і зарплати зростає при русі вздовж кривої ефективності від B до C . Це легко пояснити підвищенням виробництва трудомісткого товару 1, що приводить до більшого зростання попиту на працю, ніж на капітал. Одночасно зменшується виробництво капіталомісткого товару.

При цьому вивільнюється більше капіталу, ніж праці. Оскільки товар 1 є трудомістким, то і співвідношення цін на фактори l/r зростає. Відомо, що:

а) кожній точці кривої ефективності відповідає певне співвідношення цін на фактори;

б) кожній точці кривої ефективності відповідає точка на кривій трансформації;

в) кожній точці кривої трансформації відповідає визначене співвідношення цін на товари.

Звідси випливає, що кожному співвідношенню цін на товари відповідає визначене співвідношення цін на фактори, і навпаки.

Дотримується вимога:

$$\frac{p_1}{p_2} > g\left(\frac{l}{r}\right). \quad (5.3)$$

Конкретизація співвідношення попиту до початку торгівлі тепер не обов'язкова. Це зрозуміло: попит на фактори виробництва є похідним від попиту на товари. Ціна на фактори залежить від того, яким є попит на товар. Коли працемісткий товар має більший попит, то ціна цього товару і необхідного фактора (праці) також висока. Вираз $\left(\frac{l}{r}\right)^* > \left(\frac{l}{r}\right)$ містить інформацію про співвідношення попиту до торгівлі. При цьому стає зрозумілим, що в економічній аргументації співвідношення «процентна ставка – зарплата» впливає з цінового співвідношення на товари. Коли розподілити одночасне визначення цін на товари та фактори виробництва в уявному часовому просторі, то «спочатку» на ринку визначаються ціни на товари, а «потім» – ціни на фактори. Ціни на фактори є похідними від попиту на товари. Оскільки наявному співвідношенню цін на фактори підпорядковане певне співвідношення цін на товари, то вони можуть переноситись одне на інше. Така залежність дає змогу припускати, що вимір забезпеченості факторами дає змогу зробити висновок про умови торгівлі. Оскільки в обох країнах цінове співвідношення на фактори у вихідній ситуації встановлене до торгівлі, то зрозуміло, що виробничі точки лежать на існуючій кривій ефективності. Вони також відображаються на кривих трансформації економік обох країн і їм відповідає певне співвідношення цін на товари.

5. Взаємозалежність між ціновим співвідношенням на товари та фактори виробництва

Щоб виразити умову 3.2 за допомогою співвідношення «зарплата – процент», потрібно конкретизувати умову 5.3. Звернемося до функції виробництва на душу населення.

1. Функція виробництва на душу населення. Оскільки виробнича функція є лінійно-гомогенною, тобто $\mu Q_1 = F_1(\mu A_1, \mu K_1)$, може бути вставлено $\mu = l/A_1$. Тоді

$$Q_1 = A_1 F_1(l, K_1/A_1) \text{ або } q_1 = f_1(k_1), \quad (5.4)$$

причому q_1 – виробництво на душу населення та k_1 – капіталомісткість сектору 1. З припущення неокласичного спрямування виробничої функції випливає, що

$$\begin{aligned} \text{та} \quad \frac{\partial Q_1}{\partial K_1} &= \frac{df_1(k_1)}{dk_1} = f_1'(k_1) > 0 \\ \frac{\partial^2 Q_1}{\partial K_1^2} &= \frac{1}{A_1} f_1'' < 0, \quad f_1'' < 0 \end{aligned}$$

$$\left(\frac{\partial Q}{\partial K_1} = A \frac{\partial f_1}{\partial k_1} \cdot \frac{dk_1}{dK_1} = A f_1'(k_1) \cdot \frac{\partial \left(\frac{K_1}{A} \right)}{\partial K_1} = A f_1'(k_1) \cdot \frac{1}{A} \right).$$

Функція виробництва на душу населення зображена на рис. 5.2.

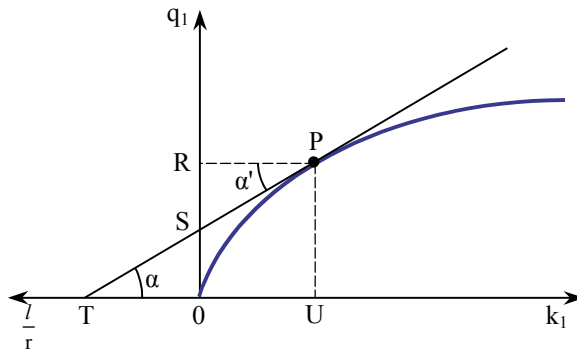


Рис. 5.2. Функція виробництва на душу населення

На рис. 5.2 відображена функція виробництва на душу населення: $q_1 = f_1(k_1)$, де k_1 – капіталомісткість ($k_1 \rightarrow l/r = OT$). Розглянемо точку P цієї функції, в якій $OR = f_1(OU)$. Зростання дотичної до кривої функції виробництва у цій точці дає змогу отримати граничну продуктивність капіталу: $\frac{OS}{OT} = \frac{RS}{RP} = tga$ ($tga = tga'$ як суміжні кути).

Розглянемо дотичну до цієї функції у точці P. Зростання дотичної до кривої відображує граничну продуктивність капіталу:

$$tga = tga' = \frac{\partial Q_1}{\partial K_1} = \frac{OS}{OT} = \frac{RS}{RP}.$$

При максимізації прибутку підприємством і при заданих цінах на товари (досконала конкуренція) у виразі

$$G_1 = p_1 Q_1 - l_1 A_1 - r_1 K_1$$

повинен бути досягнутий максимум. Цей максимум існує тоді, коли граничний прибуток дорівнює нулю, а номінальний процент r_1 становить:

$$r_1 = p_1 f_1'(k_1);$$

$$\left(\frac{\partial G_l}{\partial K_l} = p_l \frac{\partial Q_l}{\partial K_l} - r = 0 \right) \text{ і } \left(\frac{\partial Q_l}{\partial K_l} = f'_l(k_l) \right).$$

Реальна процентна ставка $r_l^R = r_l/p_l$, згідно з цими припущеннями, дорівнює граничній продуктивності капіталу. Її задають через відношення відрізків RS/RP або RS/OU .

Для граничної продуктивності праці властива рівність:

$$\frac{\partial Q_l}{\partial A_l} = f_l(k_l) - k_l f'_l(k_l).$$

Поведінка підприємства, спрямована на максимізацію прибутку, в умовах досконалої конкуренції передбачає, що гранична продуктивність та реальна заробітна плата рівні, тобто:

$$lR = \frac{\partial Q_l}{\partial A_l} = OR - \frac{RS}{OU} \cdot OU = OS.$$

Відношення «процентна ставка–зарплата» l/r задано через таку формулу:

$$\frac{l}{r} = \frac{OS}{OS} \cdot OT = OT.$$

2. Капіталомісткість та відношення «процентна ставка – зарплата».

Отже, при поведінці підприємства, спрямованій на максимізацію прибутку, існує взаємозв'язок між співвідношенням «процентна ставка – зарплата» та капіталомісткістю. Підприємства пристосовуються до змін у співвідношенні «процентна ставка–зарплата», змінюючи капіталомісткість. На рис. 5.3а зображено, що при зростаючому співвідношенні «процентна ставка – зарплата» збільшується капіталомісткість: дорожча праця замінюється дешевшим капіталом.

Взаємозв'язок між k_l' та $(l/r)'$ так само як і k_l'' та $(l/r)''$, може бути перенесений пунктиром на рис. 5.3б. З рис. 5.3а видно, що капіталомісткість зростає, коли l/r збільшується.

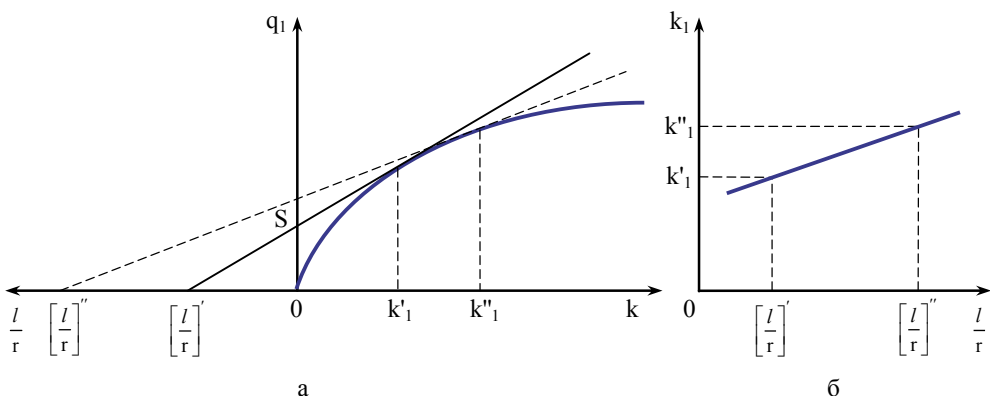


Рис. 5.3. Капіталомісткість та відношення ціни капіталу до праці

Якщо у певній точці функції виробництва на душу населення провести дотичні, то можна побачити, що конкретному значенню капіталомісткості (k) відповідає конкретне співвідношення «процентна ставка – зарплата» – $\left[\frac{l}{r}\right]$, тобто k_1' відповідає $\left[\frac{l}{r}\right]'$, а k_1'' – $\left[\frac{l}{r}\right]''$, причому $k_1' < k_1''$, а $\left[\frac{l}{r}\right]' < \left[\frac{l}{r}\right]''$. Отже, між k і $\frac{l}{r}$ існує певний прямолінійний взаємозв'язок (як підтверджує рис. 5.3б, при збільшенні (зменшенні) зростає (спадає) k).

Щоб вивести зв'язок, зображений на рис. 5.3б, виходимо з того, що:

$$\frac{l}{r} = \frac{f_i(k_i) - k_i f_i'(k_i)}{f_i'(k_i)} = \frac{f_i(k_i)}{f_i'(k_i)} - k_i. \quad (5.5)$$

Зв'язок між l/r та k_i стане зрозумілим, коли утворимо:

$$\frac{dk_i}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{-(f_i')^2}{f_i'' f_i}, \quad (5.5')$$

$$\frac{d\left(\frac{l}{r}\right)}{dk_i} = \frac{f_i' f_i' - f_i f_i''}{(f_i')^2} - 1 = \frac{(f_i')^2}{(f_i')^2} - \frac{f_i f_i''}{(f_i')^2} - 1 = -\frac{f_i f_i''}{(f_i')^2};$$

$$x = g^{-1}(y); y = g(x);$$

$$\frac{dy}{dx} = \frac{1}{\frac{dx}{dy}}.$$

Оскільки $f_i' > 0$ та $f_i'' < 0$, то $dk_i / d(l/r) > 0$, тобто між k_i та l/r існує пряма залежність. Із зростаючим l/r має також зростати k_i . При дорожчій праці залучається більше капіталу.

3. Зв'язок між співвідношенням цін на товари та фактори. Тепер можна конкретизувати виведений у рівнянні 5.3 зв'язок.

В умовах досконалої конкуренції, як зазначалось вище номінальна процентна ставка $r = p f_i'(k)$. Оскільки при досконалій конкуренції відсоток в обох секторах країни має бути рівний, то на основі рівності $k_i = k_i(l/r)$ отримаємо:

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{f_2'(k_2)}{f_1'(k_1)} \text{ або } \frac{p_1}{p_2} = \frac{f_2' \left[k_2 \left(\frac{1}{r} \right) \right]}{f_1' \left[k_1 \left(\frac{1}{r} \right) \right]}. \quad (5.6)$$

Знайдемо похідну з рівняння 5.6 за l/r і отримаємо:

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{p_1}{p_2} \frac{(k_2 - k_1)}{\left(\frac{l}{r} + k_1\right) \left(\frac{l}{r} + k_2\right)}. \quad (5.6')$$

Рівняння 5.6' виражає зв'язок між зміною співвідношення цін на товари та фактори виробництва.

Діє:

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} > < 0 \longleftrightarrow k_2 > < k_1. \quad (5.7)$$

Щоб обговорити взаємозалежність між співвідношенням цін на товари та процентною ставкою і зарплатою, слід провести ситуаційний аналіз.

Ситуація 1: $k_2 > k_1$. Капіталомісткість сектору 2 за будь-якого співвідношення «процентна ставка – зарплата» є більшою, ніж у секторі 1. Крива RR' на рис. 5.4 відображає, відповідно до припущення $k_2 > k_1$, прямий зв'язок між співвідношенням цін на товари та фактори. Коли зростає ціна трудомісткого товару, то попит на працю підвищення, співвідношення «процентна ставка – зарплата» стає більшим. Або: більше співвідношення «процентна ставка – зарплата» передбачає більше співвідношення цін на товари. З цим взаємозв'язком ознайомлені при розгляді кривих ефективності й трансформації.

Ситуація 2: $k_1 > k_2$. Виробництво в секторі 1 при кожному співвідношенні цін факторів є більш капіталомістким, ніж у секторі 2. Вищому співвідношенню цін на товари відповідає нижче співвідношення «процентна ставка – зарплата». Якщо зростає співвідношення цін на товари, то існує більший стимул для виробництва капіталомістких товарів; попит на капітал зростає, як і процентна ставка. Співвідношення «процентна ставка – зарплата» спадає. Зв'язок між p_1/p_2 та l/r , позначений SS' на рис. 5.4, є зворотним.

Ситуація 3: $k_1 = k_2$. Якщо в обох секторах здійснюється виробництво з однаковою місткістю капіталу, то співвідношення цін на товари зі зростанням співвідношення цін на фактори не змінюється. Товари 1 та 2 не відрізняються. Отже, цей випадок як економічно несуттєвий залишається поза увагою.

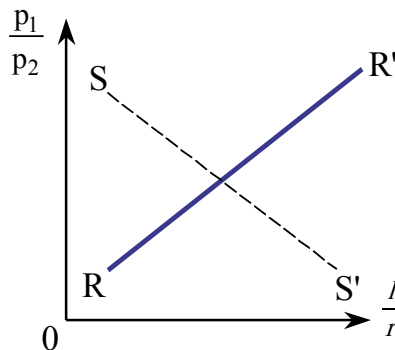


Рис. 5.4. Зв'язок між ціною на товари і ціною на фактори виробництва

RR) відображає випадок, коли зв'язок між $\frac{l}{r}$ та $\frac{p_1}{p_2}$ є прямим, тобто збільшення (зменшення) $\frac{l}{r}$ відповідає збільшенню (зменшенню) $\frac{p_1}{p_2}$, а це можливо тоді, коли капіталомісткість товару 2 переважає над капіталомісткістю товару 1 ($k_2 > k_1$). Аналогічно SS' відображає зворотний зв'язок між $\frac{l}{r}$ і $\frac{p_1}{p_2}$: $\frac{l}{r} \uparrow \Rightarrow \frac{p_1}{p_2} \downarrow$ або $\frac{p_1}{p_2} \uparrow \Rightarrow \frac{l}{r} \downarrow$ ($k_1 > k_2$).

Зв'язок між співвідношеннями цін на товари та «процентною ставкою-зарплатою» ще раз зображено на рис. 5.5.

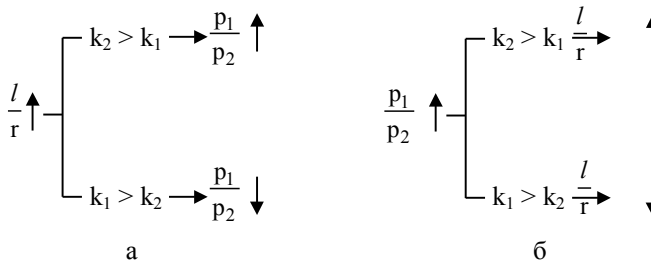


Рис. 5.5. Відносна ціна товарів і факторів виробництва.

6. Теорема Гекшера – Оліна

За допомогою умов рівнянь 5.5 і 5.6 та рис. 5.3б і 5.4 можна знову поставити запитання: яка з країн експортує той чи інший товар? Це запитання пояснюється за допомогою рисунка 5.6 (діаграма Харрода – Джонсона).

Нехай Закордон є капіталозабезпеченим, а Батьківщина – працезабезпеченою. Допускаємо також, що забезпеченість факторами вимірюється співвідношенням «процентна ставка – зарплата». Співвідношення «процентна ставка – зарплата» до початку торгівлі задають через OA (країна I) та OB (країна II). Отже, $(l/r) < (l/r)^*$. Застосуємо прийоми ситуаційного аналізу та припустимо, що $k_2 > k_1$. Товар 2 в обох країнах є капіталомістким, товар 1 – трудомістким.

Зв'язок у рівнянні 5.5 виведений лише для однієї країни. Згідно з припущенням 4.1, виробничі функції одного сектору є ідентичними в обох країнах. Оскільки зв'язок $k_i = k_i(l/r)$ відповідно до 5.5 представлений лише функцією виробництва на душу населення та її першою похідною, то і цей зв'язок має бути ідентичним у відповідному секторі. У першому квадранті рис. 5.6а ще раз зображено зв'язок $k_i = k_i(l/r)$. Ця функція щодо сектору 1 діє для обох країн.

Подібний зв'язок $k_i = k_i(l/r)$ можна також відобразити для сектору 2. Для нього ця функція має зростати, відповідно до рівняння з 5.5, коли співвідношення «процентна ставка – зарплата» зростає, то праця замінюється капіталом. Капіталомісткість зростає. Оскільки сектор 2 випускає, наприклад, товари з

більшою капіталомісткістю, що означає $k_2 > k_1$ для кожного співвідношення процента і зарплати, то кожна k_2 -функція має перебігати вище як k_1 -функція. Коли функція k_2 згідно з рис. 5.4 описується кривою виробництва на душу населення та її першою похідною і виробничі функції сектору 2 в обох країнах за припущенням 4.1 є ідентичними, функція k_2 ідентична для обох країн. Функції k_1 та k_2 у першому квадранті рис. 5.6а описують пристосування капіталомісткості секторів 1 та 2 до співвідношення процента і зарплати в країнах I та II.

Відповідно до припущення більшої капіталомісткості виробництва в секторі 2 порівняно із сектором 1 ($k_2 > k_1$) визначають залежність співвідношення цін на товари від співвідношення цін на фактори. Зв'язок 5.6 описують лише через f'_1 . Оскільки при ідентичних виробничих функціях секторів f'_1 є ідентичним зв'язок для обох країн, то і залежність співвідношення цін на товари та фактори виробництва в обох країнах має бути ідентичною. З рівняння 5.6' знаємо, що для $k_2 > k_1$ співвідношення цін на товари зростає зі зростаючим співвідношенням цін на фактори. Ця функція описана у нижньому квадранті рис. 5.6а.

Умова $(l/r) < (l/r)^*$ може бути переформульована на основі рис. 5.6а в таку: $(p_1/p_2) < (p_1/p_2)^*$, причому цінове співвідношення у країні I виражається через OC і в країні II – через OD. При цьому виконуються умови для торгівлі 3.2, а саме: країна I експортує товар 1, а країна II – товар 2 (див. рис. 5.6):

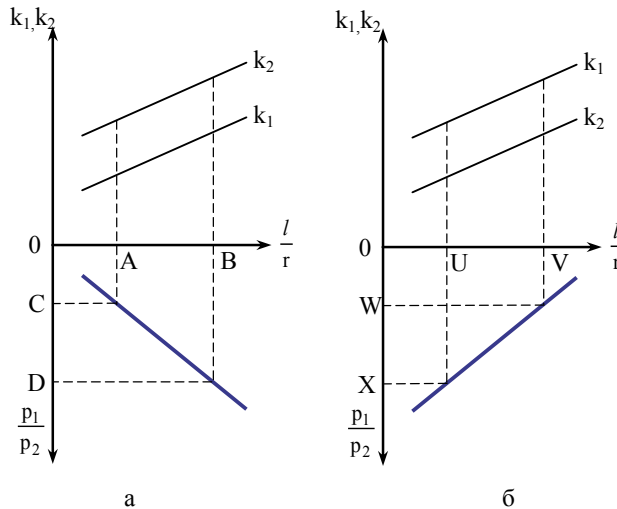


Рис. 5.6. Діаграма Харрода-Джонсона

а) На Батьківщині $\frac{l}{r} = OA$ і відповідає $\frac{p_1}{p_2} = OC$, у Закордоні $\left[\frac{l}{r}\right]^* = OB$ і відповідає $\frac{p_1}{p_2} = OD$. Таким чином, $\left[\frac{l}{r}\right] < \left[\frac{l}{r}\right]^*$, тобто Батьківщина працевзабезпечена, Закордон – капіталозабезпечений, оскільки $\frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1}{p_2}^*$ ($k_2 > k_1$). Отже, Батьківщина експортує працемісткий товар 1, Закордон – капіталомісткий товар 2;

б) На Батьківщині $\frac{l}{r} = OU$ і відповідає $\frac{p_1}{p_2} = OX$; у Закордоні $\left[\frac{l}{r}\right]^* = OV$ і відповідає $\frac{p_1}{p_2} = OW$, тобто Батьківщина – працевзабезпечена, Закордон –

капіталозабезпечений $\left(\frac{l}{r}\right) < \left(\frac{l}{r}\right)^*$. Оскільки $\frac{p_1}{p_2} > \frac{p_1^*}{p_2^*}$, то Закордон експортує капіталомісткий товар 1 ($k_1 > k_2$), а Батьківщина – працемісткий товар 2.

Варто розглянути такі ситуації.

1. Передумови твердження щодо того, що Закордон є капітало-забезпеченою країною.

Випадок 1. Товар 2 є капіталомістким.

2. Припущення або імплікація щодо того, що Закордон експортує товар 2. Інакше кажучи, капіталозабезпечена країна експортує капіталомісткі товари. За цією умовою необхідно визначити, чи зміниться це твердження, коли припустити, що виробництво товару 1 є більш капіталомістким, тобто $k_1 > k_2$? Надалі має суттєве значення, що $(l/r) < (l/r)^*$. У першому квадранті рис. 5.6б функція k_1 має проходити вище функції k_2 .

З рівняння 5.6' знаємо, що для $k_1 > k_2$ співвідношення цін на товари має зменшуватись із зростаючим співвідношенням процента і зарплати. Це зображено на рисунку 5.6б. При цьому менше співвідношення процента та зарплати OU відповідає більшому співвідношенню цін на товари OX . Характерним є вираз $(p_1/p_2) > (p_1/p_2)^*$. Тепер Закордон експортує товар 1; він є капіталомістким. Звідси випливає:

1. Передумови твердження щодо того, що Закордон є капіталозабезпеченою країною.

Випадок 2. Товар 1 є капіталомістким.

2. Припущення або імплікація щодо того, що Закордон експортує товар 1. Інакше кажучи, капіталозабезпечена країна експортує капіталомісткий товар. В обох випадках $k_2 < k_1$ отримують однозначний взаємозв'язок. Узагальнюючи подане, можна дійти такого висновку.

Твердження: країна експортує той товар, виробництво якого є більш факторомістким, беручи до уваги достатню наявність факторів виробництва. **Це теорема Гекшера – Оліна.**

7. Обернена факторомісткість

Економічний зміст оберненої факторомісткості. Раніше здійснено припущення, що капіталомісткість сектору при будь-якому співвідношенні цін на фактори є завжди більшою або меншою, ніж в інших секторах. Також може бути випадок, коли дві виробничі функції характеризуються тим, що умова $k_2 < k_1$ не підходить для всіх цінових співвідношень на фактори виробництва. Можливо, що в одній галузі $k_1 > k_2$, а в іншій – $k_2 > k_1$. У цьому разі йдеться про обернену факторомісткість.

На рис. 5.7 функції k_1 та k_2 розміщені так, що умова $k_2 > k_1$ не виконується для всіх співвідношень процентних ставок і зарплати. А відомо з рівняння 5.6', що зростання функції $(p_1/p_2) = g(l/r)$ залежить від $k_1 < k_2$. Ця

функція має від'ємний нахил для галузі $k_1 > k_2$. Для $k_1 = k_2$ зростання дорівнюватиме нулю, а для $k_2 > k_1$ воно буде додатним. Одна з таких функцій зображена на рис. 5.7 у нижньому квадранті. З цього випливають такі **твердження**:

1. Умови твердженнь: Закордон є капіталозабезпеченою країною, Батьківщина – працезабезпеченою, оскільки $(l/r)^* > (l/r)$. За таких умов OR характеризує співвідношення процентної ставки і зарплати на Батьківщині, OS – у Закордоні. Товар 1 є капіталомістким на Батьківщині.

2. Твердження. Оскільки $(p_1/p_2)^* > (p_1/p_2)$, то товар 1 у країні I є дешевшим. Країна I експортує товар 1. Товар 1 капіталомісткий для країни I. Країна I є працезабезпеченою, тобто країна, забезпечена трудовими ресурсами, експортує капіталомісткий товар 1. Цей висновок є **винятком з теореми Гекшера – Оліна**.

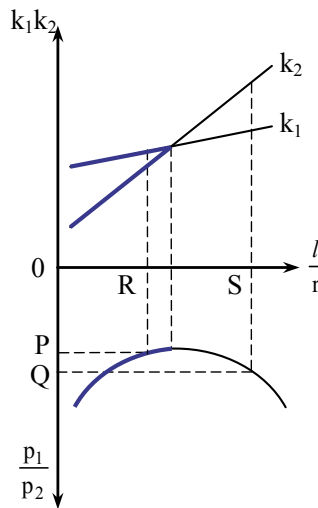


Рис. 5.7. Обернена факторомісткість

На Батьківщині $\frac{l}{r} = OR$ і $\rightarrow \frac{p_1}{p_2} = OP$; у Закордоні $\left[\frac{l}{r}\right]^* = OS \rightarrow \frac{p_1^*}{p_2^*} = OQ$. Оскільки $\left[\frac{l}{r}\right] < \left[\frac{l}{r}\right]^*$ (Батьківщина працезабезпечена, Закордон – капіталозабезпечений) і $\frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*}$, тобто Батьківщина експортує капіталомісткий товар 1 ($k_1 > k_2$), а Закордон – капіталомісткий товар 2 ($k_2 > k_1$), це суперечить теоремі Гекшера – Оліна у разі оберненої факторомісткості.

Країна II експортує товар 2, бо ціна цього товару до торгівлі в країні II є нижчою, ніж у країні I. Товар 2 для країни II є капіталомістким товаром. Країна II є капіталозабезпеченою. Для країни II діє теорема Гекшера – Оліна.

Твердження. У разі оберненої факторомісткості положення теореми Гекшера – Оліна не завжди можуть справджуватись.

**Зв'язок між відносною ціною на товари
і співвідношенням цін на фактори виробництва**

З рівняння 5.7 отримаємо:

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{f_1' \frac{d\left\{f_2' \left[k_2 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)} - f_2' \frac{d\left\{f_1' \left[k_1 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)}}{(f_1')^2}.$$

Справджується така рівність:

$$\frac{d\left\{f_2' \left[k_2 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{df_2'}{dk_2} \cdot \frac{dk_2}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = f_2'' \frac{dk_2}{d\left(\frac{l}{r}\right)}.$$

З рівня 5.6':

$$\frac{d\left\{f_2' \left[k_2 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = f_2'' \cdot \left(\frac{-(f_2')^2}{f_2'' f_2}\right) = \frac{-(f_2')^2}{f_2}$$

та

$$\frac{d\left\{f_1' \left[k_1 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{df_1'}{dk_1} \cdot \frac{dk_1}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = f_1'' \cdot \left(\frac{-(f_1')^2}{f_1'' f_1}\right) = \frac{-(f_1')^2}{f_1};$$

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{-f_1'(f_2')^2}{f_2 \cdot (f_1')^2} - f_2' \cdot \left(\frac{-(f_1')^2}{f_1(f_1')^2}\right) = \frac{f_2'}{f_1} - \frac{(f_2')^2}{f_1' f_2};$$

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \left[\frac{f_2' f_1'}{f_1 f_2} - \frac{(f_2')^2}{f_1' f_2} \cdot \frac{f_1'}{f_2}\right] \frac{f_2'}{f_1'} = \left[\frac{f_1'}{f_1} - \frac{f_2'}{f_2}\right] \frac{f_2'}{f_1'}.$$

ТЕМА 6

СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

1. Світовий фінансовий ринок: суть та структура.
2. Міжнародний ринок боргових зобов'язань.
3. Міжнародний ринок фінансових деривативів.

1. Світовий фінансовий ринок: суть та структура

Світовий фінансовий ринок (СФР) – система відносин попиту і пропозиції щодо фінансового капіталу, який функціонує у міжнародній сфері як покупні та платіжні засоби, кредити, інвестиційні ресурси.

Сучасний світовий фінансовий ринок охоплює різноманітні ринки, котрі складаються з багатьох інститутів. При цьому кожен ринок має справу з певним типом фінансових активів, обслуговує різні групи клієнтів та діє в різних регіонах світу. Отже, кожен сегмент світового фінансового ринку – це ринок окремої групи фінансових активів, що є в обігу на ньому.

Фінансові ринки виконують життєво важливі функції в економічній системі, які полягають у такому:

- фінансове забезпечення процесів інвестування і споживання через спрямування заощаджень до тих суб'єктів господарювання, які потребують ресурсів, що перевищують їхні поточні прибутки. Більшість ресурсів акумулюється фінансовими ринками для забезпечення інвестиційної діяльності фірм та урядів;

- формування ціни на фінансові активи залежно від рівня їх ліквідності та ризикованості. При цьому визначенню підлягає насамперед поточна вартість фінансового активу та реальна ставка доходу, яку він забезпечує інвесторові, або необхідна ставка доходу, яку фінансовий актив має забезпечити інвесторові відповідно до його ризикованості та ліквідності;

*The international financial market is the worldwide marketplace in which buyers and sellers trade financial assets, such as **stocks, bonds, currencies, commodities and derivatives**, across national borders.*

- забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучити достатню кількість грошових коштів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні. Це здійснюється за допомогою викупу фінансовими посередниками в інвесторів належних їм фінансових активів;
- вплив на грошовий обіг через створення умов для безперервного руху грошей у процесі здійснення різних платежів і регулювання грошової маси в обігу. Завдяки цьому держава реалізує на фінансовому ринку свою грошову політику;
- зменшення витрат на проведення операцій у результаті діяльності фінансових посередників (банків, бірж, брокерських контор, інвестиційних фондів та ін.), які через проведення великих обсягів операцій з інвестування та залучення коштів зменшують для учасників ринку витрати і ризики трансакцій з фінансовими активами.



Оскільки операції фінансового ринку поділяються на дві великі групи – кредитні та інвестиційні, то відповідно виділяють і два його основні сегменти:

- **кредитний ринок**, на якому здійснюється нагромадження і перерозподіл позикових капіталів;
- **ринок цінних паперів**, що забезпечує купівлю і продаж фінансових зобов'язань, а отже, і процес інвестування.



На ринку грошей здійснюються переважно короткострокові (від одного дня до одного року) депозитно-позикові операції, які обслуговують здебіль-

шого рух оборотного капіталу компаній і фірм, а також короткострокових ресурсів банків, установ, держав і приватних осіб. Отже, кошти ринку грошей використовуються для нагромадженого капіталу, завдяки чому вони швидко вивільняються з обігу і повертаються кредиторіві.



Segments of international financial markets

International financial market facilitates the transfer of funds globally. The funds so transferred may be ownership funds or debt funds. The funds may be transferred for different maturity periods such as short term, medium term or long term. Segments of International Financial Markets:

- ◆ Foreign Exchange Market
- ◆ International Bond Market
- ◆ International Equity Market
- ◆ International Money Market
- ◆ International Credit Market

Класичними операціями ринку грошей є такі:

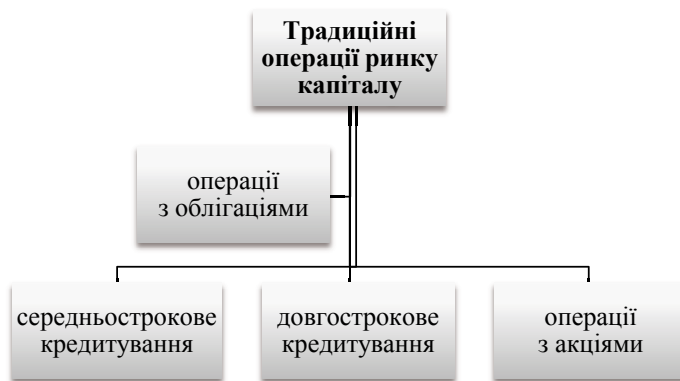
- міжбанківського кредитування;
- обліку комерційних векселів;
- на вторинному ринку з короткостроковими державними зобов'язаннями;
- короткострокові вклади фінансово-кредитних установ у комерційних банках;
- банківські кредити та ін.

Грошовий ринок є дуже чутливим до будь-яких змін, що відбуваються в економіці чи фінансовій сфері. Тому відсотки за його інструментами є найбільш реальним індикатором кон'юнктури грошового ринку та основою для формування облікової політики центрального банку.

На ринку капіталу здійснюється купівля-продаж грошових активів на тривалий (понад 1 рік) строк, завдяки чому кошти даного ринку використовуються для довгострокового інвестування в основний і обіговий капітал позичальників.

Ринок капіталу забезпечує нагромадження, рух, розподіл і перерозподіл позикового капіталу між сферами економіки, а його операції дозволяють підприємствам мобілізувати ресурси для реалізації реальних інвестиційних проектів та довгострокових фінансових вкладень.

Ринки капіталу більш складні, ніж ринки грошей, оскільки їхня діяльність пов'язана з різними видами фінансових інструментів.



Емісія акцій та облігацій, залучення банківських кредитів дають змогу корпораціям акумулювати на ринку капіталів фінансові ресурси, необхідні для модернізації і розширення їх виробництва, упровадження інноваційних технологій, а також освоєння виробництва нових видів продукції.

Слід зазначити, що традиційне розмежування фінансових ринків на ринок грошей і ринок капіталів за сучасних умов має дещо умовний характер, оскільки наявні ринкові фінансові технології та умови емітування багатьох фінансових інструментів передбачають відносно простий і швидкий спосіб трансформації окремих короткострокових фінансових активів у довгострокові, і навпаки. Наприклад, позичання грошей на строк до одного року не означає, що наявний в обороті позичальника капітал не збільшиться протягом цього періоду. Водночас кредитні ресурси, залучені на строк понад 1 рік, можуть також використовуватись для здійснення коротких платежів. Тобто ринки грошей і капіталу, як і активи, що є в обігу на них, на сьогодні взаємозв'язані.

Залежно від часу випуску фінансових активів, що є в обігу на фінансовому ринку, його поділяють на:

- ▶ первинний
- ▶ вторинний.

На первинному ринку здійснюється початкове розміщення щойно випущених в обіг фінансових активів серед інвесторів, а отже, первинні вкладення капітальних ресурсів у різні галузі економіки. Відповідно основними учасниками первинного ринку є емітенти цінних паперів та інвестори.

Водночас на вторинному ринку перебувають в обігу фінансові активи, що були емітовані раніше, отже, його операції не збільшують ні загальної кількості фінансових активів, ні вартісних обсягів інвестицій в економіку.

Фінансовий ринок існує ще у двох формах:

- організований;
- неорганізований.

Організований ринок функціонує за визначеними правилами, установленими банками та біржами.

Біржі, як правило, є некомерційними підприємствами, основне завдання яких – організація торгів фінансовими активами та мобілізація тимчасово вільних грошових ресурсів, а не одержання прибутку.

Біржовий ринок є переважно вторинним фінансовим ринком, оскільки на ньому здійснюється торгівля емітованими раніше фінансовими активами.

Натомість неорганізований ринок, який називають позабіржовим або міжбанківським, є сферою купівлі-продажу фінансових активів через такі канали, як брокери, інвестиційні компанії та ін.

Тут провадяться операції з використанням електронного і супутникового зв'язку, більшість з яких здійснюється через банківські установи на основі доручень іноземних банків-кореспондентів безготівковим способом.

З погляду географічної структури світовий фінансовий ринок відображає рух капіталів між країнами, групами країн та регіонами світу, котрий здійснюється переважно через міжнародні фінансові центри.

До традиційних фінансових центрів, як зазначають, належать:

- Нью-Йорк;
- Лондон;
- Цюріх;
- Франкфурт;
- Токіо;
- Женева;
- Париж;
- Сідней;

■ Вашингтон, де провадяться великомасштабні операції з основними фінансовими активами, у тому числі з валютними цінностями, що широко застосовуються в міжнародному платіжному обігу.

В останні десятиліття помітно посилився вплив на світовий фінансовий ринок і таких новітніх центрів, як *Сінгапур, Гонконг, Шанхай, Бахрейн, Дубай, Кайманові острови та ін.*

– Лондон зберіг за собою перше місце в списку найбільших фінансових центрів світу, проте Нью-Йорк скоротив своє відставання до британської столиці до мінімуму.

– Лондон отримав у рейтингу 795 пунктів, Нью-Йорк – 794 пункти. Півроку тому відставання становило 8 пунктів. Експерти зазначають, що скорочення розриву не пов'язане з результатами референдуму, на якому британці проголосували за вихід країни з ЄС, оскільки збір даних завершився за кілька днів до голосування.

На третьому місці в списку, як і півроку тому, виявився Сінгапур (752 пункти), на четвертому – Гонконг (748 пунктів), на п'ятому – Токіо (734 пункти).

– Цюріх перейшов з шостого місця відразу на дев'яте, пропустивши вперед три північноамериканські фінансові центри: Сан-Франциско, Бостон і Чикаго, але обійшовши Вашингтон.

– Дубай зберігає перший рядок у списку найбільших фінцентрів Близького Сходу і 18-те місце у світі, в Африці лідером є Касабланка (30-те місце в світі), в Латинській Америці – Сан-Паулу (51-те) і Ріо-де-Жанейро (54-те).

– Варшава визнана провідним фінансовим центром у Східній Європі (45-те місце в світі плюс 3 позиції в рейтингу).

– Рига півроку тому вперше опинилася в рейтингу і посіла 71-ше місце, підвищивши рейтинг на 19 позицій до 52-го місця, тоді як Таллінн піднявся відразу на 28 рядків і зайняв 50-те місце.

Однак Москва знизилася свій рейтинг на 17 позицій до 84-го місця.

– Санкт-Петербург знизив рейтинг на 3 рядки до 85-го місця.

Індекс світових фінансових центрів був вперше опублікований у 2007 р. і оновлюється кожні півроку (нинішній випуск став вісімнадцятим за рахунком) на основі опитування понад 3 тис. професіоналів.

Він враховує п'ять груп показників (всього 105 індивідуальних чинників):

- ▶ бізнес-обстановка;
- ▶ фінанси;
- ▶ інфраструктура;
- ▶ людський капітал;
- ▶ репутація.

Інституціональну структуру світового фінансового ринку становлять такі суб'єкти:

- вкладники, або первинні кредитори;
- суб'єкти ринку, кошти яких акумулюються (населення, приватні фірми, банки, страхові компанії, пенсійні фонди та ін.);
- позичальники, або споживачі капіталу (транснаціональні корпорації, що потребують великомасштабних кредитів для фінансування своїх капіталовкладень у різних країнах світу, державні установи, приватні фірми, міжнародні та регіональні організації);
- фінансові посередники (транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі, центральні та зовнішньоекономічні банки країн, міжнародні та національні фінансово-кредитні установи тощо).

Структура світового фінансового ринку відображає частку різних валют, в яких здійснюються операції.

Сучасна валютна структура світового фінансового ринку є дуже складною і певною мірою варіює за різними його інструментальними сегментами:

- світовий ринок акцій номінований переважно в доларах США;
- ринок облігацій – в американських доларах, євро, британських фунтах стерлінгів, японській єні, а також канадських, австралійських та новозеландських доларах.

2. Міжнародний ринок боргових зобов'язань

У теорії та світовій практиці застосовується також валютний підхід до визначення зовнішнього боргу як заборгованості, вираженої в іноземній валюті, як перед резидентами, так і нерезидентами.

За таких умов облігації внутрішньої валютної позики будуть віднесені до зовнішнього, а не внутрішнього боргу держави.

Залежно від того, виступає держава позичальником або гарантом погашення цих кредитів (позик) іншими позичальниками, довгострокові боргові зобов'язання держави поділяються на:

- **прямий зовнішній державний (офіційний) борг** – заборгованість, що формується через залучення іноземних кредитів безпосередньо центральними чи місцевими державними органами або на основі випуску державних цінних паперів у вигляді облігацій зовнішньої державної позики;
- **умовний зовнішній державний борг** – заборгованість, що формується за кошти іноземних кредитів, залучених приватними організаціями, банками, компаніями та іншими позичальниками під державні гарантії;
- **приватний негарантований борг** – борг приватних позичальників, оплата якого не гарантується державою.

Світовий банк використовує такі відносні показники:

– відношення загальної суми зовнішнього боргу до валового внутрішнього продукту держави – відображає здатність країни обслуговувати свій зовнішній борг. Критично допустимим значенням даного показника вважається 50%; відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг. У разі перевищення даним показником критичної межі, що становить 275 %, зовнішній борг країни може частково або повністю списуватись, як у випадку Польщі та Болгарії на початку 1990-х рр.;

– відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до ВВП – не має перевищувати 5%;

– зовнішній борг на душу населення, який відображає рівень зовнішньоекономічної залежності країни;

– відношення міжнародних (офіційних) резервів до загальної суми зовнішнього боргу – відображає здатність країни погашати свій зовнішній борг за кошти офіційних резервів;

– відношення міжнародних (офіційних) резервів до імпорту товарів і послуг;

– частка короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу;

– частка боргу перед міжнародними організаціями в загальній сумі зовнішнього боргу та ін.

Основними абсолютними показниками, які дозволяють узагальнити і проаналізувати інформацію щодо зовнішньої заборгованості країн, є такі:

► **обсяги невиплаченого і розподіленого боргу**, тобто суми невиплаченої заборгованості за кредитами, які реально одержані позичальником за станом на кінець року (це показник поточної зовнішньої заборгованості країни);

► **сума виданих кредитів**, тобто одержання нових кредитних ресурсів позичальником протягом року;

► **обсяги нерозподіленого боргу**, тобто частина невикористаної боржником суми кредитів;

► **сума виплати основної суми боргу**, тобто сплата боржником часток основної суми боргу протягом року.

Світовий банк зараховує до таких груп:

1. Країни з надмірною заборгованістю – у них перелічені далі показники перевищують критичний рівень:

- відношення зовнішнього боргу до ВВП становить понад 50%;
- відношення зовнішнього боргу до експорту перевищує 27%;
- відношення обслуговування боргу до експорту більше за 30%;
- відношення платежів з обслуговування боргу до експорту перевищує 20%.

2. Країни з помірною заборгованістю – у них щойно наведені коефіцієнти перевищують 60% від величини критичного рівня, але не досягають його.

3. Країни з низьким рівнем зовнішньої заборгованості – у них відповідні показники становлять менш як 60% від визначеного критичного рівня.

Експерти МВФ зазначають, що м'яка монетарна політика, нещодавно введена японським урядом, призводить, як правило, до підвищення рівня боргу. «З початку 1990-х рр. Японія переживала безперервну стагнацію. Зараз японський уряд витрачає майже половину податкових надходжень країни на погашення величезного боргу. Незважаючи на це, прибутковість за 10-річними японськими облігаціями залишається на низькому рівні, нижче 1%», – відзначають експерти.

Накопичений величезний борг Греції, яка потерпає від економічної кризи, вивів її на другу сходинку. Раніше МВФ опублікував доповідь, в якій назвав держборг Греції «дуже нестійким».

«Необхідність фінансування до кінця 2018 р. в даний час оцінюється в € 85 млрд. і борг, як очікується, досягне свого піку на рівні близько 200% ВВП в найближчі два роки за умови, що є домовленість про початок програми фінансової допомоги. Борг Греції стане стійким лише за допомогою заходів щодо полегшення тягаря заборгованості, які виходять далеко за рамки того, що Європа була готова розглянути досі», – наголошується в доповіді МВФ.

У країновому вимірі найбільші абсолютні суми зовнішньої заборгованості мають:

- Бразилія (440,5 млрд дол.);
- Індія (379,1 млрд.), Мексика (354,9 млрд.);
- Туреччина (337,5 млрд.);

● тоді як за часткою зовнішнього боргу у ВНД – Угорщина (173,4%) та Румунія (78,9 %).

Отже, будь-яка держава світу має зовнішній борг, який потребує відповідного обслуговування.

Обслуговування зовнішнього боргу передбачає погашення частини основного боргу і виплату відсотків за боргом.

Проблема зовнішнього боргу, або криза зовнішньої заборгованості, виникає тільки тоді, коли країні бракує ресурсів для його обслуговування, вона офіційно про це заявляє і звертається до міжнародних організацій (або кредиторів) із проханням здійснити його реорганізацію.

На сьогодні найбільші проблеми в обслуговуванні зовнішніх боргових зобов'язань мають країни, що розвиваються, стратегії економічного розвитку яких не відповідають світогосподарським умовам та зовнішньоекономічній кон'юктурі.

Нестійкий розвиток їхніх економік, технологічне відставання, низька платоспроможність та періодично повторювані фінансові труднощі обумовлюють нездатність цієї групи країн виконувати свої зовнішні боргові зобов'язання.

Відповідно вони змушені постійно вести переговори з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, іноземними урядами та транснаціональними корпораціями щодо відстрочення платежів, переоформлення боргових зобов'язань, погодження нових графіків боргових платежів і навіть списання зовнішніх боргів.

Усі ці заходи становлять систему реструктуризації зовнішнього боргу, метою якої є зменшення пікового навантаження платежів з обслуговування та погашення боргу, котрі припадають на визначений період, та уникнення ситуацій оголошення країною-позичальником свого дефолту.

Напрацьовані у світовій практиці механізми реструктуризації зовнішнього боргу мають свої переваги та недоліки.

Найбільш поширеними з цих механізмів є такі:

- списання зовнішнього боргу;
- викуп зовнішнього боргу;
- пролонгація платежів за кредитом;
- залучення нових кредитів для оплати минулих боргів;
- сек'юритизація зовнішнього боргу;
- конверсія зовнішнього боргу.

3. Міжнародний ринок фінансових деривативів

Фінансові деривативи – це:

► інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу.

Дериватив є стандартним документом, який засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених умовах у майбутньому.

До основних похідних цінних паперів належать:

- опціони і ф'ючерси на товари;
- цінні папери;
- відсоткові ставки і фондові індекси;
- свопи на відсоткові ставки і валюту;
- форвардні контракти.

Фінансові ф'ючерси – це контракти, основою яких є фінансові інструменти: різні види валюти, боргові зобов'язання, а також фінансові індекси.

Процентні ф'ючерсні контракти укладаються щодо боргових зобов'язань, наприклад, казначейських облігацій, векселів, облігацій державної позики тощо.

Ф'ючерсні контракти на фондові індекси базуються на вартості фондового індексу, наприклад, індексу Dow, S&P тощо. При операціях з цими ф'ючерсами прибуток або збитки визначаються коливаннями вартості індексу.

Світовий ринок деривативів (як біржовий, так і позабіржовий) характеризується інтенсивним зростанням обсягів торгівлі.

Головною тенденцією динаміки структури цього ринку за категоріями деривативів стало суттєве скорочення частки товарних деривативів з одночасним зростанням питомої ваги контрактів з фінансовими активами, у першу чергу, процентними деривативами на біржовому сегменті та валютними – на позабіржовому.

При цьому спостерігається стрімке скорочення деривативів на акції і збільшення частки деривативів на процентні ставки, фондові індекси та валюту.

Аналіз біржових деривативів за інструментами показує, що в сучасних умовах більш динамічно розвиваються опціони.

International financial market facilitates the transfer of funds globally. The funds so transferred may be ownership funds or debt funds. The funds may be transferred for different maturity periods such as short term, medium term or long term. Segments of International Financial Markets;

1. *Foreign Exchange Market*
2. *International Bond Market*
3. *International Equity Market*
4. *International Money Market*
5. *International Credit Market*

ТЕМА 7

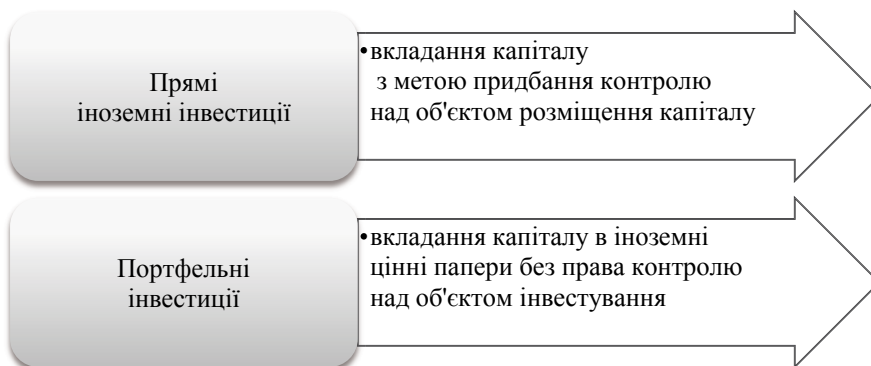
МІЖНАРОДНИЙ РУХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ І ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ

1. Суть та форми міжнародного руху капіталу.
2. Динаміка руху капіталів: особливості та сучасні тенденції.
3. Прямі іноземні інвестиції: суть, мотиви здійснення, оцінювання ефективності.
4. Портфельні іноземні інвестиції.

1. Суть та форми міжнародного руху капіталу

Міжнародний рух капіталу – однобічне переміщення за кордон певної вартості в товарній чи грошовій формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди.

За метою вкладання капітал поділяється на:



Прямі іноземні інвестиції – вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу. Це переважно вивіз приватного підприємницького капіталу.

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

Підприємство з іноземними інвестиціями (direct investment enterprise) – акціонерне або неакціонерне підприємство, в якому прямому інвесторові-резидентові іншої країни належить більше 10% звичайних акцій і голосів (в акціонерному підприємстві) або їхній еквівалент (у неакціонерному підприємстві).

Підприємство з іноземними інвестиціями може мати форму:



• **філії** (branch) – підприємства, що повністю належать прямому інвесторові;

• **дочірньої компанії** (subsidiary) – підприємства, в якому прямий інвестор-нерезидент володіє більше 50% капіталу;

• **асоційованої компанії** (associate) – підприємства, в якому прямий інвестор-нерезидент володіє менше 50% капіталу.

До складу прямих інвестицій входять:

– вкладення компаніями за кордон власного капіталу – капітал філій і частка акцій у дочірніх і асоційованих компаніях;

– реінвестування прибутку – частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями, не розподілена як дивіденди й не переведена прямому інвесторові;

– внутрішньокорпоративні переводи капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором, з одного боку, і дочірніми, асоційованими компаніями й філіями, – з іншого.

Регулювання міжнародного руху капіталу на національному рівні передбачає:

1) валютні обмеження на переміщення капіталу за межі національної фінансової системи;

2) заходи, спрямовані на приваблення капіталу:

- ▶ державні гарантії іноземним інвесторам і кредиторам;
- ▶ усунення подвійного оподаткування;
- ▶ страхування ризиків інвесторів і кредиторів;
- ▶ надання пільг;
- ▶ ВЕЗ.

Органи регулювання міжнародного руху капіталу на глобальному рівні:

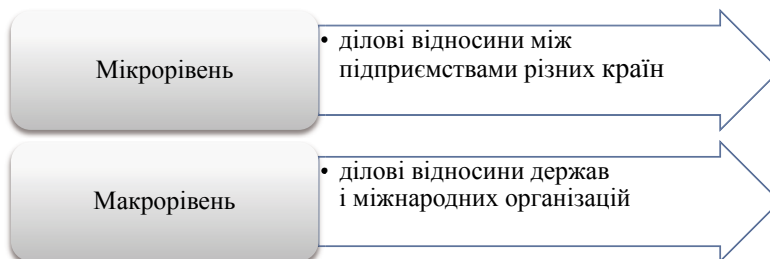
- Базельський комітет Банку міжнародних розрахунків;
- FATF;
- Світовий банк;
- Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій;
- Угода СОТ «Про торговельні аспекти інвестиційних заходів» (TRIMS).

Міжнародна інвестиційна діяльність – форма зовнішньоекономічної діяльності, що раціоналізує розподіл матеріальних, фінансових, трудових та інтелектуальних ресурсів із метою оновлення технологічної структури суспільного виробництва. **Міжнародна інвестиційна діяльність** (ввіз-вивіз підприємницького капіталу) – сукупність дій резидентів із вкладення інвестицій за кордон і приплив іноземних інвестицій до країни.

Інвестиціями називають ті економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату (чинників виробництва, у тому числі й «людського капіталу»). Зарубіжні інвестиції передбачають переміщення капіталу від країни-джерела до країни-реципієнта інвестицій.

Інвестиційний клімат – сукупність соціально-економічних, юридичних, політичних умов, які сприяють або протидіють припливу інвестицій у країну.

Рівні міжнародного співробітництва



Причини міжнародної інвестиційної діяльності:

- інтернаціоналізація виробництва;
- міжнародне кооперування виробництва (МКВ);
- надлишок капіталу в деяких країнах.

Міжнародне кооперування виробництва (МКВ) – це система стійких виробничих зв'язків, призначена для реалізації економічної вигоди від міжнародної виробничої спеціалізації (МВС), підвищення ефективності останньої, забезпечення досягнення комплексних цілей і завдань МВС.

Міжнародне виробниче співробітництво охоплює міжнародні відносини з виробництва товарів виробничого та споживчого призначення на макрорівні, а також відносини з приводу цього виробництва на макрорівні.

Міжнародне виробниче співробітництво становить виробничий аспект міжнародної спеціалізації та міжнародної кооперації.

Показники ступеня міжнародної виробничої спеціалізації:

- експортна квота;
- коефіцієнт відносної експортної спеціалізації;
- структура експорту.

Зарубіжні інвестиції, як відомо, здійснюються у двох основних формах:

- ▶ прями інвестиції;
- ▶ портфельні інвестиції.

Відмінність між ними зумовлена тим, що прямі інвестиції забезпечують контроль інвестора над фірмою, а портфельні інвестиції не дають права контролю над об'єктом інвестування. Права інвестора за портфельних інвестицій обмежуються отриманням доходу: дивіденду, відсотка, зростання курсової вартості цінних паперів (акцій).

Прямі інвестиції, на відміну від портфельних, – це не лише переміщення капіталу за кордон. На основі ПЗІ виникають тривалі ділові зв'язки між інвестором і підприємством – об'єктом інвестування: передача сучасної технології (у тому числі управлінської), ринкових секторів, права використання торговельної марки інвестора й інші.

Право контролю інвесторові-резиденту іншої країни забезпечує контрольний пакет звичайних акцій і голосів в акціонерному підприємстві або їхній еквівалент у неакціонерному підприємстві.

Інвестори – суб'єкти міжнародної інвестиційної діяльності:

- великі підприємства (ТНК та інші);
- кредитні інститути, що приймають вклади і задовольняють потреби в інвестиційних кредитах;
- кредитні інститути, що ведуть справи клієнтів на біржах;
- інвестиційні банки;
- інвестиційні фонди та компанії;
- страхові компанії;
- громадські емітенти.

Міжнародний фінансовий ринок – це грошові відносини між різними фінансовими установами світу, які формуються в процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту і пропозиції на міжнародний позиковий капітал, рух якого і втілюється в цінних паперах. Інакше кажучи, це ринок, де товарами є самі гроші та цінні (грошові) папери.

За сферою поширення виділяють **світові, національні, регіональні та місцеві ринки.**



Ринки класифікують також на **первинні**, тобто такі, на яких нові випуски зобов'язань (цінних паперів) продаються та купуються вперше; **вторинні** – такі, на яких відбуваються подальші продаж та купівля непогашених зобов'язань. Вторинні ринки існують також для заставних, деяких видів позик та інших фінансових активів.

Основними на міжнародному рівні вважаються два фінансові ринки – **Євrorинок та ринок облігацій (євробонд).**

На світовому – міжнародний ринок позикових капіталів.

Капітал є одним з факторів виробництва – ресурсом, який необхідно затратити, щоб виробити товар, і становить накопичений запас засобів у виробничій, грошовій і товарній формах, котрі необхідні для створення матеріальних благ. Міжнародний рух капіталу базується на його міжнародному розподілі. Наявність достатніх збережень (капіталу в грошовій формі) є найважливішою передумовою для інвестицій і розширення виробництва.

Міжнародний рух капіталу як фактор виробництва має різні форми.

За джерелами походження капітал на світовому ринку поділяється на:

а) *офіційний (державний) капітал* – засоби з державного бюджету, котрі переміщуються за кордон або отримуються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міждержавних організацій (всі державні кредити, позики, допомоги інших країн, а також капітал, котрим розпоряджаються міжнародні міждержавні організації від особи своїх членів (кредити МВФ, Світового банку та ін.);

б) *приватний (недержавний) капітал* – засоби приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, котрі переміщуються за кордон або з-за

кордону (інвестиції капіталу за кордон приватними фірмами, торгові кредити, міжбанківське кредитування).

За характером використання капітал поділяється на:

а) *підприємницький капітал* – засоби, котрі безпосередньо або непрямо вкладаються у виробництво з ціллю отримання прибутку (приватний капітал, капітал державних підприємств);

б) *позиковий капітал* – засоби, котрі надаються в кредит з ціллю отримання відсотка (в міжнародних масштабах використовується офіційний капітал з державних джерел і частково з приватних).

За строком вкладення капітал поділяється на:

а) *довгостроковий і середньостроковий капітал* – вкладення капіталу строком більше, ніж на один рік (вкладення підприємницького капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій і позикового капіталу у вигляді державних кредитів);

б) *короткостроковий капітал* – вкладення капіталу строком менше, ніж на один рік (позиковий капітал у формі торгових кредитів).

За ціллю вкладення капітал поділяється на:

а) *прямі інвестиції* – вкладення капіталу з ціллю отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення, що забезпечує контроль інвестора над об'єктом розміщення капіталу (приватний підприємницький капітал);

б) *портфельні інвестиції* – вкладення капіталу в іноземні цінні папери, котрі не дають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування (державний і приватний підприємницький капітал).

2. Динаміка руху капіталів: особливості та сучасні тенденції

Характерні риси сучасного етапу МРК визначаються під безпосереднім впливом економічної глобалізації та постіндустріалізації, які створили для нього ефективно інформаційне, мережево-комунікаційне та технологічне підґрунтя (Інтернет) і відкрили просторово-організаційні можливості для формування надпотужного глобального (транснаціонального) фінансового капіталу.

Загальні (глобальні) риси та тенденції МРК:

• зростають темпи і масштаби міжнародних фінансово-кредитних операцій, що на сьогодні за підсумками року майже в 40 разів перевищують масштаби світової торгівлі;

• з'являються нові сегменти й інструменти світового фінансового ринку (сегмент хеджування та управління ризиками, деривативи);

• основна частка операцій, пов'язаних з МРК, здійснюється високодиверсифікованими мережево-організованими бізнес-групами, мета яких полягає у підтримці безперервного активного потоку фінансової ренти та оданої вартості у довгостроковій перспективі;

• підвищується координуюча, регулююча та перерозподільна роль держави, міждержавних та наддержавних інституцій у МРК, зокрема під керівництвом і патронажем Світового банку створюється уніфікована система міжнародного регулювання іноземних інвестицій;

• істотно знижується частка кредитів у структурі міжнародного руху капіталу при інтенсивному зростанні питомої ваги портфельних іноземних інвестицій та більш повільному – прямих;

• посилюється міграція приватного капіталу між розвинутими країнами тріади «США – ЄС – Японія» (майже 80% іноземних інвестицій продовжує зосереджуватися в 26 розвинутих країнах). Пріоритетними напрямками прямого іноземного інвестування також є країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки, що мають високі темпи економічного зростання (Китай, Сінгапур, Малайзія, Бразилія тощо);

• загострюється конкуренція за залучення іноземних інвестицій, що приводить до розробки спеціальних національних програм їх стимулювання;

• значна кількість країн виступає одночасно в ролі експортера та імпортера капіталу, що зумовлює виникнення так званих «перехресних інвестицій»;

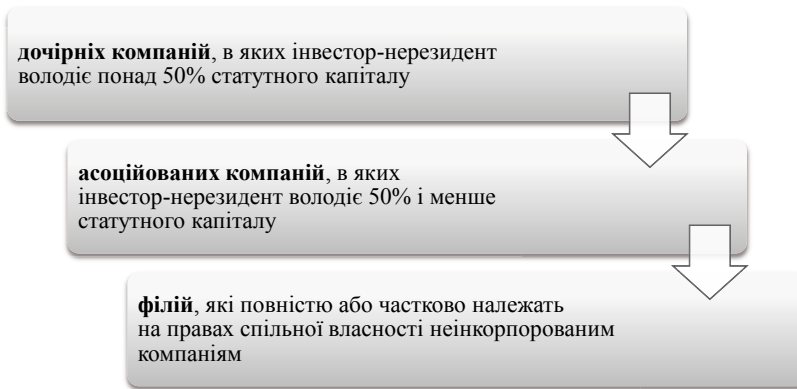
• глобальний фінансовий капітал частково або повністю підпорядковує собі малі національні економіки. Варіант його конвергенції з національним капіталом стає одним з провідних чинників макроструктурних зрушень.

Отже, для України найактуальнішою є проблема формування власного капіталу, спроможного реалізувати національні цілі та представляти її національні економічні інтереси на світових товарно-ресурсних ринках, та знаходження оптимального варіанта його «співпраці» з глобальним фінансовим капіталом. Особливу увагу слід звернути на стрижневу тенденцію віртуалізації світового фінансового ринку й відповідну прискорену втрату зв'язку між зростанням провідних індикаторів економічної кон'юнктури (агрегованих фондових індексів) із реальною динамікою виробництва благ і послуг. Віртуалізація проявляє себе через стрімке абсолютне та відносне збільшення маси фіктивно-спекулятивного капіталу, не забезпеченого товарною масою чи золотовалютними резервами, що вільно мігрує світом і стає одним із найважливіших факторів внутрішньої циклічності національних економік.

3. Прямі іноземні інвестиції: суть, мотиви здійснення, оцінювання ефективності

У платіжному балансі ПЗІ трактуються як придбання 10% і більше статутного капіталу фірми. Загалом зміст поняття «ПЗІ» останнім часом значно змінився. За рекомендацією ОЕСР (1996), ПЗІ повинні визначатися як вкладення в інкорпороване або неінкорпороване підприємство, в якому закордонний інвестор володіє 10% і більше звичайних акцій або акцій із

правом голосу інкорпорованого підприємства, або еквівалентною кількістю акцій неінкорпорованого підприємства. ПЗІ можуть бути організовані у формі:



Прямий інвестор, що має у власності не менше 10% акцій, може впливати на управління компанією або безпосередньо брати участь в її управлінні. При цьому з боку закордонного інвестора не передбачається абсолютного контролю. Використання прямих закордонних інвестицій дозволяє:

- активізувати діяльність приватного сектору економіки;
 - розширити вихід бізнесу на зовнішній ринок;
 - полегшити доступ економічних суб'єктів до нових технологій і методів управління;
 - збільшити ймовірність реінвестування прибутку всередині країни, а не вивозити його в країну базування капіталу;
 - не збільшувати розмір зовнішньої заборгованості приймаючої країни.
- ПЗІ мають у своєму складі капітальні ресурси і нематеріальні активи.

До перших відносять:

- ▶ капітал у формі акцій, що забезпечується придбанням прямим закордонним інвестором частки фірми в даній країні (не менш 10% від статутного капіталу);
- ▶ реінвестовані доходи;
- ▶ внутрішньофірмові позики й боргові угоди, зокрема короткострокові та довгострокові позики й запозичення між материнською компанією та її закордонними філіями й дочірніми компаніями.

Ще один істотний елемент прямих інвестицій – нематеріальні активи, що охоплюють технології, торговельні марки (бренди), управлінський досвід тощо. Саме нематеріальні активи дозволяють розрізнити ту або іншу компанію.

4. Портфельні іноземні інвестиції

Портфельні іноземні інвестиції – це вкладення капіталу в цінні папери підприємств у розмірах, які не забезпечують права власності або контролю над ними.

До портфельних іноземних інвестицій відносять:

- акціонерні цінні папери;
- боргові цінні папери: облігації;
- прості векселі;
- боргові зобов'язання;
- інструменти грошового ринку – казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти тощо.

Портфельні інвестиції характерні для приватного підприємницького капіталу. Вони мають високу ліквідність.

На сьогодні немає єдиного загальноприйнятого визначення фірми, яка активно діє як на національному, так і на закордонних ринках. Навіть трактування для позначення такої фірми є спірним питанням. Неоднозначність виникає як щодо означення такої фірми з точки зору її багатонаціональності (найбільш вживані терміни «багатонаціональна», «мультинаціональна», «транснаціональна», «міжнародна»), так і щодо позначення фірми як суб'єкта економічної діяльності, як юридичної особи, що провадить операції в декількох країнах.

Більшість іноземних спеціалістів називає міжнародні фірми багатонаціональними корпораціями (multinational corporations, або просто multinationals) і визначає їх як фірми, що ведуть діяльність у багатьох країнах і мають філіали та дочірні підприємства в цих країнах. *Це визначення є найбільш поширеним у західній економічній літературі і найбільш універсальним, оскільки «вести діяльність» (проводити операції) є доволі широким поняттям і охоплює будь-який вид господарської діяльності (експорт, торгівля в зарубіжній країні через торгове представництво, спільна підприємницька діяльність, власне виробництво за кордоном тощо), що може викликати непорозуміння у людини, яка поверхнево ознайоmlена з нюансами цієї проблеми.*

Американські аналітики Р. Вернон і Л. Т. Уелс запропонували таке визначення: **«Багатонаціональні підприємства — це компанії, які складаються з сукупності філіалів і підрозділів, які, хоча і розташовані в різних країнах, однак відповідають таким характеристикам:**

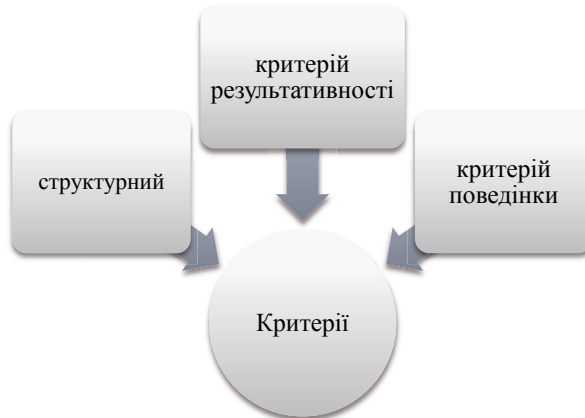
- вони пов'язані спільною власністю;
- вони використовують спільні джерела ресурсів, таких як гроші, інформаційні системи, торгові назви, патенти, технологи і т. ін.;
- вони слідуєть певній спільній стратегії».

За визначенням, що схвалене ЮНКТАД, **транснаціональні корпорації – це підприємство, що об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, провадить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень.**

На думку відомого англійського юриста К. Шмітхоффа, «...багатонаціональне підприємство – це група компаній різної національності, що пов'язані держанням акцій, управлінським контролем чи укладенням договору і які становлять економічну єдність».

Міжнародна монополія – це корпорація, виробнича і торгово-збутова діяльність якої винесена за межі національної держави, яка активно використовує об'єктивні тенденції міжнародного розподілу праці. Це велика за розмірами фірма, корпорація з активами за кордоном чи об'єднання фірм різної національної належності, які встановлюють панування в одній чи декількох сферах світової економіки з метою максимізації прибутків.

Таким чином, можна виділити три головні критерії належності певної господарської структури до ТНК.



Використовуючи структурний критерій, ТНК можна визначити на основі двох підходів. Згідно з першим транснаціональність детермінується кількістю країн, в яких функціонує фірма. Взагалі питання про те, у скількох країнах повинна проводити свою діяльність компанія для того, щоб вважатися багатонаціональною, є доволі дискусивним. Більшість дослідників сходиться на думці, що компанія повинна діяти у двох або більше країнах. Але називаються й інші цифри – три, чотири, шість.

Другий підхід передбачає, що транснаціональний статус визначається належністю власників фірми або й вищого управлінського персоналу до різних країн. При цьому діяльність ТНК контролюється штаб-квартирою, що міститься в одній країні. Саме тому вирізняють американські, японські, австрійські та інші транснаціональні компанії (тут повторюється особистісний підхід до визначення ТНК).

За допомогою критерію результативності ТНК визначаються на основі абсолютних або відносних показників: ринкова вартість капіталу, обсяг продажів у різних країнах, прибутки (отримані за кордоном і на внутрішньому ринку), обсяги активів (зарубіжних і вітчизняних). Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій. Це є один із найбільш характерних та вагомих показників справжньої багатонаціональності фірми.

Згідно з критерієм поведінки фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вище керівництво (топ-менеджмент) «мислить інтернаціонально». Оскільки транснаціональна корпорація діє більш ніж в одній країні, керівництво повинно розглядати весь світ як сферу своїх потенційних інтересів. Саме тут і проявляються по-справжньому міжнародні компанії, які не рахуються з відстанями і географічними кордонами, для яких кожна нова іноземна країна – це новий потенційний ринок збуту, поле для пошуку нових можливостей і новий виклик.

В багатьох наукових працях (особливо вітчизняних) автори вживають атрибут «транснаціональна», а не «багатонаціональна», для позначення міжнародної компанії. Більш глибокий аналіз дозволяє виявити певні відмінності між цими поняттями. В цьому разі можна визначити відмінності і розмежування міжнародні корпорації на два основні види: транснаціональні та багатонаціональні.

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це корпорації, головна компанія в яких використовує капітал однієї країни, а філіали розкидані по багатьох країнах світу. Багатонаціональні корпорації (мультинаціональні корпорації, МНК) – їх головна компанія має капітал двох і більше країн, а філіали також знаходяться в різних країнах.

З цієї точки зору більшість сучасних міжнародних корпорацій мають форму ТНК – «General Motors», «Ford Motor Co.», «Exxon», «ЮМ», «Mobil», «General Electric» (американський капітал); «Siemens», «Volkswagen», «Daimler-Benz», «Bayer», «BASF» (німецький капітал); «Alcatel», «Elf Peugeot» (французький капітал); «Mitsubishi», «Mitsui», «Matsushita Electric Industrial», «Honda», «Nissan», «Toyota» (японський капітал); «Nestle», «Roche Holding» (швейцарський капітал). Значно менша кількість багатонаціональних корпорацій, заснованих на капіталі декількох країн – «Royal Dutch/Shell Group» (Великобританія, Нідерланди), «Unilever» (Великобританія, Нідерланди), «Asea Brown Boveri», «ABB» (Швейцарія, Швеція), та деякі інші, які утворюються переважно шляхом злиття компаній декількох країн. Взагалі ж поділ міжнародних компаній на ТНК і МНК доволі умовний, адже в сучасних умовах більше значення має не те, капіталу скількох країн належить головна компанія, а глобальний характер її діяльності, інвестицій і отримання прибутку. Отже, такий поділ не є принциповим, але, допомагає краще зрозуміти суть та особливості проблеми.

За організаційними формами ТНК поділяються на дві основні групи:
 – національні трести і концерни з зарубіжними активами (ТНМ);
 – міжнародні монополії (міжнародні трести, концерни, синдикати, картелі).

Міжнародний трест – монополія, що об'єднує значну кількість позбавлених фактичної самостійності підприємств однієї галузі або суміжних галузей.

Міжнародний концерн – монополія, яка об'єднує значну кількість позбавлених фактичної самостійності підприємств різних галузей господарства. Головна відмінність від тресту в тому, що він об'єднує підприємства різних, не пов'язаних між собою галузей. Створюються з національних концернів (як і трести) шляхом злиття або поглинання.

Міжнародний синдикат – це угода, яка об'єднує збут продукції ряду трестів і концернів. Оскільки торговельна самостійність учасників синдикату обмежена, вони повинні здавати свою експортну продукцію єдиному центру, який займається її збутом на світовому ринку.

Стратегічні орієнтації ТНК

Основними в стратегічній орієнтації функціонування ТНК є взяті в чистому вигляді **стратегія міжнародної інтеграції та стратегія врахування національних вимог і відповідності їм**.



Перша визначається існуванням інтегрованої інтернаціональної виробничо-розподільчої мережі із спеціалізацією підприємств у різних країнах. Розміщені в них підприємства ТНК виробляють лише якусь частину виробу або залучені лише до деяких стадій націленого на його виготовлення виробничого процесу. Інтеграційна стратегія покликана забезпечувати централізоване управління цим процесом у різних країнах. При цьому керівники в дочірніх підприємствах безумовно впливають на загальні основні рішення ТНК, що відносяться до діяльності даних підприємств, але самі рішення не приймають. У підсумку стратегічна поведінка таких підприємств регулюється не на національному рівні.

На протидію інтеграційній стратегії ті дочірні підприємства ТНК, що притримуються врахування національних вимог, мало чим відрізняються в своїй поведінці від національних компаній. За такої стратегії забезпечується відклик на запити країни-реципієнта, а центральна адміністрація ТНК рідко втручається в рішення місцевих менеджерів. Цей, другий, варіант стратегії, як правило, застосовують підприємства, які випускають відносно завершений набір продукції; її обіг між філіалами компанії, які знаходяться в різних країнах, незначний. Але і в цьому випадку ТНК координує дії своїх дочірніх підприємств, щоб максимізувати загальну конкурентоздатність.

Фірма, яка бажає діяти в світовому масштабі, повинна враховувати, що процес інтернаціоналізації її діяльності буде спричиняти нові значні проблеми економічного, соціального, морального, а інколи і політичного характеру. І це природно, адже міжнародна діяльність передбачає ведення справ фірмою в умовах різних зовнішніх середовищ, кожне з яких має свій специфічний набір економічних, політичних, соціальних та інших факторів. Фірма повинна докладати зусиль, щоб максимально нівелювати негативний вплив зовнішнього середовища і отримати за можливості більші вигоди від міжнародного характеру своєї діяльності.

В процесі своєї діяльності ТНК повинна задовольняти інтереси різних груп: тримачів акцій, найманих працівників, споживачів і суспільства загалом. Лише в цьому випадку вона зможе вижити. Акціонери зацікавлені в збільшенні збуту, що забезпечує для них зростання прибутку. Робітники вимагають збільшення заробітної плати. Споживачі мріють про зниження цін, а суспільство розраховує на зростання податків з прибутків корпорацій чи на їх участь у вирішенні проблем соціального забезпечення. В довгостроковій перспективі однаковою мірою необхідне досягнення всіх цілей, інакше не буде реалізована жодна, оскільки кожна з перерахованих груп володіє достатньою силою, щоб зруйнувати організацію.

Керівники повинні добре усвідомлювати всі суперечливі інтереси, але в будь-який конкретний період задовольняти їх слід нерівномірно. В якийсь момент необхідно поставити на перше місце інтереси споживачів; в інший – інтереси акціонерів. Пошук компромісу – справа нелегка навіть у своїй країні. В інших же країнах, де існують свої звичаї і групи тиску, про які керівники ТНК не дуже добре знають, проблема вибору оптимальних шляхів ускладнюється, особливо у випадку, коли першочергові інтереси в країнах змінюються. Наприклад, на початку 1990-х рр. фірма «Дженерал Моторс» стикнулася з фактом існування різних пріоритетів у різних країнах. В Південній Кореї було наявне значне перевищення темпів зростання почасової оплати праці над середнім у «Дженерал Моторс» у світі, і це змусило спільне з «Дженерал Моторс» підприємство «Даеву» зробити акцент на зменшенні працевитрат, що привело до зниження прибутків. У Мексиці нове законодавство пов'язало можливість розширення виробництва зі зростанням кількості робочих місць на підприємствах ТНК, у результаті чого акцент був зроблений на збільшенні кількості працюючих при одночасному зростанні трудомісткості операцій. Одночасно

«Дженерал Моторс» заявила про свій намір запустити в Китаї додаткову лінію з виробництва двигунів з робочим об'ємом 2 л. В цьому випадку умови найму, рівень заробітної плати і вимоги щодо захисту навколишнього середовища виявились найбільш вигідними для тримачів акцій і споживачів.

Multidomestic firms extensively customize both their product offering and their marketing strategy to match different national conditions. They also tend to establish a complete set of value creation activities—including production, marketing, and R&D—in each major national market in which they do business. As a consequence, they generally fail to realize value from experience curve effects and location economies. Accordingly, many multidomestic firms have a high cost structure. They also tend to do a poor job of leveraging core competencies within the firm.

A multidomestic strategy makes most sense when there are high pressures for local responsiveness and low pressures for cost reductions. The high-cost structure associated with the duplication of production facilities makes this strategy inappropriate in industries where cost pressures are intense (which is the case in the automobile industry, a fact that explains GM's current attempts to change its strategic orientation). Another weakness associated with this strategy is that many multidomestic firms have developed into decentralized federations in which each national subsidiary functions in a largely autonomous manner.

ТЕМА 8

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

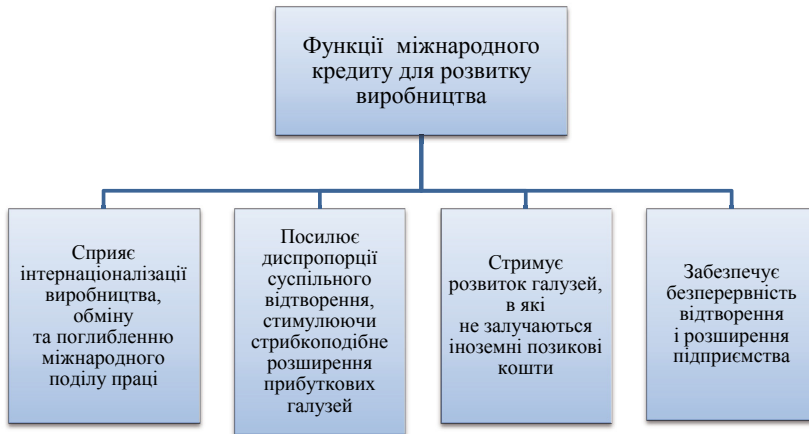
1. *Сутність і форми міжнародного кредиту.*
 2. *Інструменти міжнародного кредитування.*
 3. *Оцінювання обсягів міжнародного кредитування.*
 4. *Показники заборгованості країн. Проблеми зовнішньої заборгованості. Інструменти управління зовнішнім боргом країн.*
-
-

1. Сутність і форми міжнародного кредиту

Міжнародний кредит – це рух позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, що пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах поверненості, терміновості, забезпеченості та сплати відсотків.

З одного боку, міжнародний кредит забезпечує безперервність відтворення і його розширення, сприяє інтернаціоналізації виробництва та обміну, поглибленню міжнародного поділу праці. З іншого – посилює диспропорції суспільного відтворення, стимулюючи стрибкоподібне розширення прибуткових галузей, стримує розвиток галузей, в які не залучаються іноземні позикові кошти. Міжнародний кредит використовується для зміцнення позицій іноземних кредиторів у конкурентній боротьбі.

В умовах стабільності та передбачуваності світової економіки міжнародне кредитування може бути ефективним з глобальної точки зору. Вплив міжнародного кредиту ідентичний впливу на добробут заходів з лібералізації торгівлі або міграції робочої сили. Усунення обмежень на шляху міжнародних фінансових потоків приносить вигравш світу загалом і тим групам країн, для яких свобода означає додаткові можливості, завдаючи шкоди групам, для яких вона передбачає більш жорстку конкуренцію.



Якщо фінансова міць країни є достатньою, щоб вона могла впливати на рівень відсотка міжнародного ринку капіталу, то перша може використовуватися в її власних інтересах. Обмежуючи пропозицію позичкового капіталу на зовнішніх ринках, країна може змусити зарубіжних позичальників платити більш високу ставку і домогтися чистих односторонніх вигод. Країна-позичальник, обмежуючи свої позики, може змусити кредиторів погодитись на більш низький рівень прибутковості. Якщо обидві сторони намагаються ввести податок на один і той самий міжнародний капітал, світова економіка буде рухатися до фінансової автаркії, що означає втрати для всіх.

We can define four distinct and important functions of credit:

- Credit is a most effective means of uniting capital and labor for the production of wealth. It is not itself capital and cannot create capital, but it does greatly increase the sum of wealth available as capital for profitable uses. In every community there are many engaged in active industry who yearly lay by little savings which they cannot use themselves. If there was no such thing as credit, all this wealth, amounting in the aggregate to millions, must also be idle or be wasted in unskillful and unsuccessful attempts to make it yield a profit. Credit is thus indispensable to draw out the entire capital of a country and also to develop most completely the industrial talent of the people. It becomes thus the very spring of industrial enterprise.
- Credit quickens exchanges. It is thus an important function of credit, to keep all the channels of business stirring with life and activity. By it articles are brought within reach just when they are needed. By no other means could the market be kept constantly supplied.
- Credit serves directly as an instrument of exchange.
- Credit puts every man's wealth at his disposal just when he wants to find and use it.

International Credit one of the forms of the movement of monetary and material means in international economic relations. It is based on the temporary provision of financial and commodity resources by a creditor to a borrower on condition of repayment at a set time and with interest. International credit is closely linked to the formation and development of the world capitalist and world socialist economic systems. The essence, forms, and functions of international credit are determined by the socioeconomic conditions under which it is applied.

In world practice the following classification of credit was developed:

1) according to the purpose:

- commercial loans that facilitate international trade in goods and services;*
- financial loans that are used for investment facilities, acquisition of securities, foreign debt, intervention by the central banks;*
- buffer loans that are used for maintenance of mixed forms of export of capital, goods and services (e.g. engineering);*

2) according to the types:

- trade credit (export of goods with deferred payment);*
- currency credit (cash);*

3) according to the technique of accommodation:

- cash loans that are credited to the account of the borrower;*
- acceptance credits – agreement to pay drafts by the importer or bank;*
- certificates of deposit;*
- bonds, syndicated loans etc;*

4) according to the currency:

- loans in the currency of the debtor;*
- loans in the currency of the lender;*
- loans in the currency of a third country;*
- loans in the foreign currency units;*

5) according to the terms:

- short-term loans (from one day to one year, sometimes up to eighteen months);*
- medium-term (from one to five years);*
- long-term (over five years);*

6) according to the securitization:

- secured (goods, commercial and financial documents, stocks, gold, real estate other assets are used as a guarantee);*
- unsecured credit (are guaranteed by the obligation (note) of the debtor to repay it in time);*

7) according to the category of creditor:

- corporate (private);*
- bank;*
- brokerage;*
- government;*
- mixed: the participation of private enterprises (including banks) and the state;*
- international loans from international financial institutions.*

Specific form of loan servicing international economic relations is leasing, factoring and forfaiting.

A finance lease or capital leasing is a commercial arrangement where:

- the lessee (customer or borrower) will select an asset (equipment, vehicle, software);
- the lessor (finance company) will purchase that asset;
- the lessee will have use of that asset during the lease;
- the lessee will pay a series of rentals or installments for the use of that asset;
- the lessor will recover a large part or all of the cost of the asset plus earn interest from the rentals paid by the lessee;
- the lessee has the option to acquire ownership of the asset (e.g. paying the last rental, or bargain option purchase price).

Функції міжнародного кредиту

► *перерозподіл позикового капіталу* між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення. Кредит сприяє поступовому зближенню процентних ставок в країнах;

► *економія витрат обігу у сфері міжнародних розрахунків* шляхом використання кредитних коштів (трат, векселів, чеків, переказів та ін.), розвитку і прискорення безготівкових платежів;

► *прискорення концентрації і централізації капіталу* завдяки використанню іноземних кредитів;

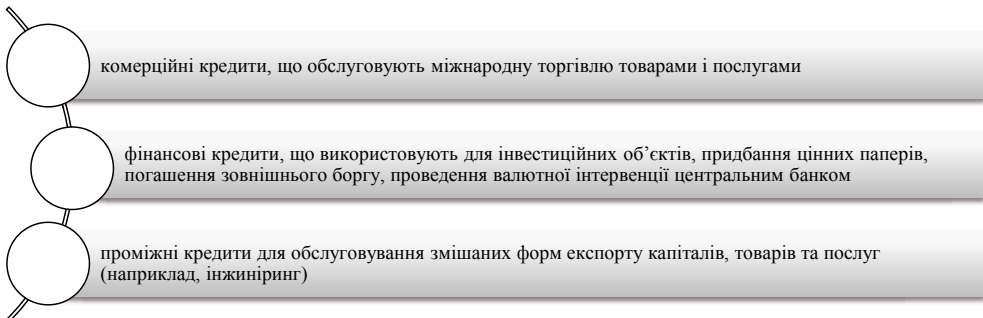
► *регулювання економіки.*

Межі міжнародного кредиту залежать від джерел і потреби країн в іноземних позикових засобах, поворотності кредиту в строк. Порушення цієї об'єктивної межі зумовлює виникнення проблеми врегулювання зовнішньої заборгованості країн-кредиторів.

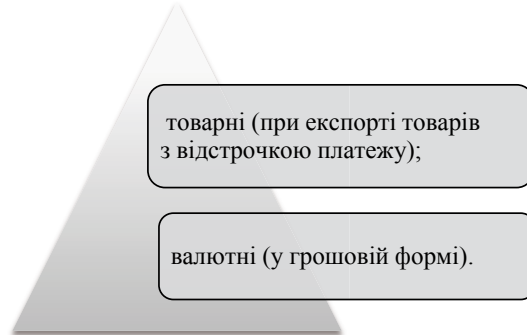
Двояка роль міжнародного кредиту в умовах ринкової економіки проявляється в його використанні як засобу взаємовигідного співробітництва країн, з одного боку, і конкурентної боротьби – з іншого.

У світовій практиці в даний час склалася така класифікація форм кредитів:

1) за призначенням:



2) за видами:



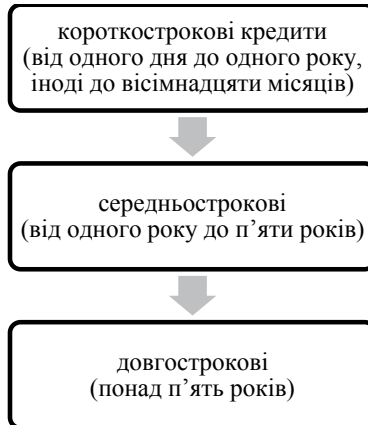
3) за технікою надання:



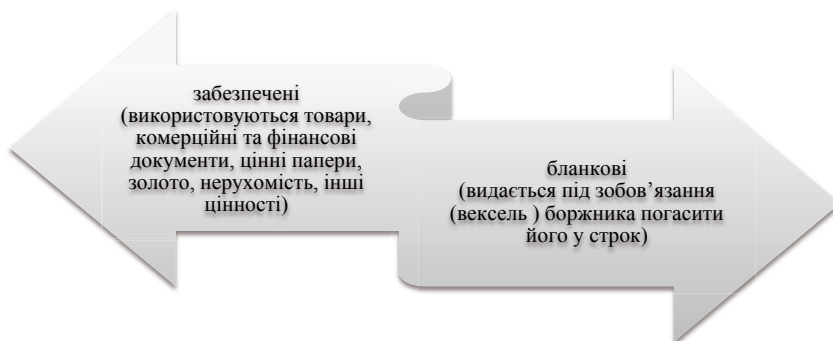
4) за валютою позики:



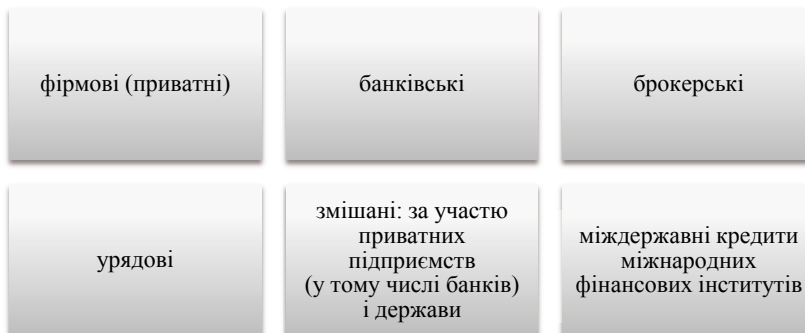
5) за термінами:



6) за забезпеченням:



7) залежно від категорії кредитора:



Специфічними формами кредитного обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків є операції з *лізингу*, *факторингу* та *форфейтингу*.

Лізинг – угода про оренду рухомого та нерухомого майна строком від року до п'ятнадцяти років.

На відміну від традиційної оренди, об'єкт лізингової угоди вибирається лізингоодержувачем, а лізингодавець купує устаткування за свій рахунок. Термін лізингу є коротшим за термін фізичного зносу устаткування. Після закінчення терміну лізингу клієнт може продовжувати оренду на пільгових умовах або купити майно за залишковою вартістю. У світовій практиці лізингодавцем є лізингова компанія, а не комерційний банк.

Факторинг – купівля спеціалізованою фінансовою компанією всіх грошових вимог експортера до іноземного імпортера в розмірі до 70–90% суми контракту до настання терміну їх оплати; факторингова компанія кредитує експортера на термін до 120 днів.

Завдяки факторинговому обслуговуванню експортер має справу не з різними іноземними імпортерами, а з єдиною факторинговою компанією.

Форфейтинг – купівля банком або форфейтором на повний термін на заздалегідь обговорених умовах векселів (трат) інших фінансових документів.

Експортер передає форфейторам комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортера. У результаті продажу портфеля боргових вимог спрощується структура балансу фірми-експортера, скорочуються терміни інкасації вимог, бухгалтерські та адміністративні витрати.

2. Інструменти міжнародного кредитування

У міжнародній практиці існують два визначення зовнішнього боргу. У першому випадку головною ознакою зовнішнього боргу є сума зобов'язань, виражених в іноземній валюті. Такий підхід застосовують, як правило, в країнах з частково конвертованою валютою. У другому випадку зовнішній борг розглядається як сукупний борг нерезидентам.

Державним (офіційним) зовнішнім боргом є та частина зовнішнього боргу, за якого зобов'язання несуть офіційні державні органи.

Приватний зовнішній борг – боргові зобов'язання приватних компаній, банків та місцевих органів влади, що не гарантовані державою.

Ступінь тяжкості проблеми зовнішнього боргу для економіки тієї чи іншої країни визначається системою показників, серед яких найбільш вживаними вважаються:

■ відношення суми зовнішнього боргу країни-боржника до її ВВП чи обсягу експорту товарів і послуг з цієї країни;

■ відношення суми обслуговування зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів і послуг з даної країни. При цьому граничними показниками вважаються відношення зовнішнього боргу до ВВП в розмірі 80% і зовнішнього боргу до вартості експорту – 220%.

Для оцінювання боргового навантаження часто використовують коефіцієнт обслуговування боргу, що визначається як відношення чергових платежів для погашення довго- і короткострокових кредитів і відсотків за всіма кредитами до валютних надходжень (експорту товарів і послуг).

Здатність обслуговувати і скорочувати боргові зобов'язання країни, поєднуючи це з продуманою політикою управління зовнішніми державними активами, – одна з найважливіших характеристик ефективності управління країною. Ефективне управління зовнішнім боргом включає три взаємопов'язані завдання:

1) визначення тимчасового профілю за зобов'язаннями країни в рамках обслуговування зовнішнього боргу;

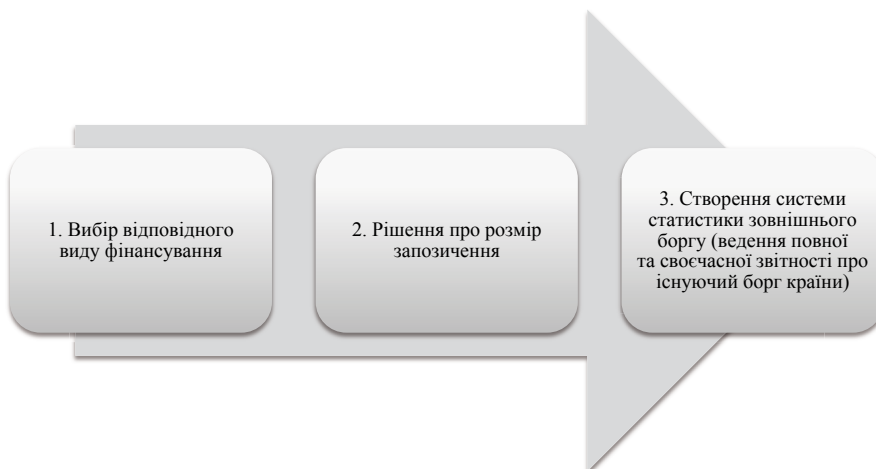
2) прогнозування очікуваних чистих експортних надходжень, можливих нових зовнішніх позик та інших видів фінансування, достатніх для обслуговування зовнішнього боргу;

3) прогнозування внутрішніх податкових надходжень. Проектовані державні доходи повинні бути достатніми для забезпечення в місцевій валюті еквівалента зобов'язань держави з обслуговування зовнішнього боргу. Складнощі зі збором податків і адекватним забезпеченням інших видів державних витрат можуть значно обмежувати здатність уряду обслуговувати зовнішній борг.

Поряд з вищевказаними завданнями уряд повинен використовувати можливості виплати своїх боргів раніше призначеного терміну або їх рефінансування на сприятливих умовах.

Позикову політику уряду слід розглядати в контексті макроекономічної політики. Як свідчить світова практика, боргові проблеми рідко виникають у країнах, де проводиться така економічна політика, за якої основні економічні змінні – особливо відсоткові ставки і валютний курс – відображають реальні економічні співвідношення, де уряди підкріплюють свою інвестиційну програму ефективними заходами щодо мобілізації бюджетних ресурсів і підвищення внутрішніх заощаджень.

Ефективне управління зовнішнім боргом включає три специфічних взаємопов'язаних процеси.



В умовах обмеженості фінансових ресурсів країна-позичальник повинна вибрати з наявних джерел зовнішнього фінансування найкращу комбінацію.

3. Оцінювання обсягів міжнародного кредитування

Світовий ринок позикових капіталів – це механізм перерозподілу капіталу між кредиторами і позичальниками за допомогою посередників на основі попиту і пропозиції на капітал. На практиці він є сукупністю кредитно-фінансових інститутів, що направляють потік грошових коштів від власників до позичальників і назад.

Еволюція світового ринку позикових капіталів відображає динаміку процесу інтернаціоналізації господарського життя. На першому етапі, на домонополістичній стадії розвитку, світовий ринок позикових капіталів, становив сукупність роз'єднаних національних ринків позикових капіталів.

На другому етапі, в епоху імперіалізму, з перебігом інтернаціоналізації господарських зв'язків та розвитку міжнародного кредиту формується міжнародний ринок позикових капіталів. Спочатку він був представлений лише міжнародними операціями на національних ринках. Поступово найбільші з цих ринків (у Лондоні, Парижі, Нью-Йорку) перетворюються на світові фінансові центри, операції яких формують другий сектор міжнародного ринку, відносно незалежний від національних ринків. Світові фінансові центри, в яких зосереджені банки та інші кредитно-фінансові інститути, що здійснюють міжнародні кредитні операції, операції із золотом та іноземною валютою, стали організаційними центрами міжнародного ринку позикових капіталів.

На третьому етапі – в період світової економічної кризи 1929–1933 рр. і аж до початку Другої світової війни – відбулося скорочення обсягу зовнішньої торгівлі та міжнародних операцій як на національних ринках, так і у світових фінансових центрах.

Наступний етап розвитку світового ринку позикових капіталів пов'язаний з виникненням наприкінці 1950-х рр. євrorинку. В умовах суворих валютних обмежень і істотних відмінностей між національними ринками позикових капіталів розвиток міжнародного фінансового капіталу вимагав появи єдиного уніфікованого ринку, вільного від національного державного регулювання. Таким ринком і став євrorинок. Він був свого роду ізольованим посередником між національними ринками, операції якого не регулювалися національними державними органами. У цей період механізм функціонування євrorинку істотно відрізнявся від національних кредитних механізмів.

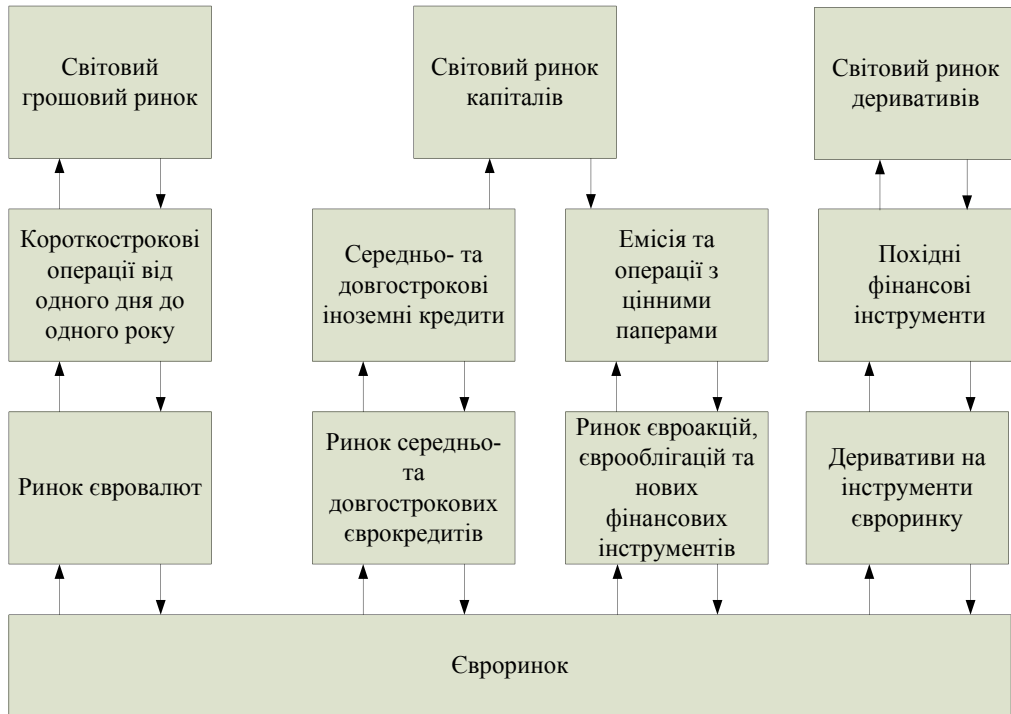
Розвиток євrorинку спочатку відбувався у формі ринку євродоларів (тобто доларів, депонованих у банках за межами США). З другої половини 1960-х рр. операції євrorинку поширилися і на інші валюти: з'явилися євромарка, євrorстерлінг, євrorфранк. Євrorинок виник у Європі в найбільших світових фінансових центрах: Лондоні, Цюриху, Парижі. У 1960-ті рр. з'явився ринок латиноамериканських доларів, ринок азіавалют, а з 1970-х рр. – ринок близькосхідних доларів. Приставка «євро» втратила свій первісний географічний відтінок і стала вказувати лише на іноземний характер валюти щодо до місця здійснення кредитних операцій, тобто євrorинок – це позанаціональний ринок позикових капіталів. Євровалюта – це будь-яка грошова одиниця, яка вкладена в кредитні установи за межами країни походження, і, таким чином, знаходиться поза юрисдикцією і контролем валютних органів цієї країни. Вона створюється, коли суб'єкт переказує кошти в національних грошових одиницях у кредитні установи іншої держави для оплати товарів і послуг, здійснює валютні операції або розміщує депозити. Незважаючи на те, що євровалюти функціонують на світовому ринку, вони зберігають форму національних грошових одиниць. Суть операції на євrorинку полягає в тому, що банки, розташовані поза межами країни-емітента національної валюти, приймають за певний відсоток депозити, виражені в даній валюті, а потім перездають ці кошти, тобто надають їх у кредит за вищим відсотком.

Сучасний етап розвитку світового ринку позикових капіталів розпочався з 1980-х рр., коли поглиблення процесів інтернаціоналізації та інтеграції привело до послаблення або скасування валютних обмежень на національних ринках позикових капіталів, до уніфікації національних кредитних механізмів і значного зменшення відмінностей між національними ринками та євrorинком. Відособленість євrorинку від національних ринків поступово замінюється їх переплетенням, інтегруванням в єдиний світовий ринок позикових капіталів.

Фінансовий ринок поділяється на грошовий ринок, ринок капіталів і ринок деривативів (похідних фінансових інструментів) (рис. 12.1).

Світовий грошовий ринок формують короткострокові депозитно-позикові операції від одного дня до одного року, а також ринок євровалют.

Світовий ринок капіталів охоплює середньо- і довгострокові кредити, а також первинний і вторинний ринок цінних паперів (середньо- і довгострокових).



Структура світового ринку позичкових капіталів

До світового ринку деривативів відносяться три основні групи фінансових інструментів: традиційні (форварди, ф'ючерси, опціони), гібридні інструменти (включають елементи форвардів, ф'ючерсів та опціонів, що призначені для реалізації хеджувальних стратегій проти коливань валютних курсів і відсоткових ставок), фінансові технології (свопи і контракти РЕПО).

У структурі світового ринку позикових капіталів виділяють національні, регіональні ринки позикових капіталів і міжнародні фінансові центри. Світовий ринок позикових капіталів охоплює міжнародні фінансові центри, які акумулюють і перерозподіляють величезні маси позикових капіталів. Найважливіші фінансові центри світу – Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Люксембург, Токіо, Сінгапур. Центральною ланкою сучасного світового ринку позикових капіталів залишається ринок євровалют.

Міжнародний ринок позикових капіталів характеризується наявністю деяких специфічних особливостей:

1. Відсутність чітких просторових і часових меж. Світовий ринок позикових капіталів безперервно функціонує, долаючи обмеженість часових поясів у пошуках оптимальних умов (економічних, особливо податкових, політичних) для кредитно-фінансових операцій.

2. Інституційна особливість. З інституційної точки зору світовий ринок – це сукупність кредитно-фінансових установ, через які здійснюється рух позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин. До цих установ належать: приватні фірми і банки, насамперед ТНК та ТНБ, фондові біржі (приблизно 40% від всіх операцій); державні підприємства, урядові та муніципальні органи (більше 40%); міжнародні фінансові інститути (близько 20%). Інституційна структура світового ринку позикових капіталів стійка, на відміну від світової валютної системи, яка періодично реорганізовується через структурні кризи.

Інституційна особливість євrorинку – виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів. Кістяк утворюють транснаціональні банки. Монополізація світового ринку позикових капіталів цими банками дозволяє їм диктувати свої умови меншим банкам завдяки централізованого керівництву, єдиній стратегії і тактиці. ТНБ ведуть конкурентну боротьбу за отримання від клієнтів мандата на організацію синдикату для розміщення позики, що приносить прибуток, зміцнює їх зв'язки з клієнтами і служить рекламою.

3. Обмеження доступу позичальників на світовий ринок позикових капіталів. Основними позичальниками на цьому ринку є ТНК, уряди, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації. Однією з нових форм кредитування ТНК є паралельні позики, засновані на поєднанні депозитної операції (материнська компанія розміщує депозит у ТНБ своєї країни) і кредитної (цей ТНБ через своє відділення надає кредит філії ТНК в іншій країні). Країни, що розвиваються, у тому числі їх уряди, мають обмежені можливості для запозичень на світовому ринку. Переважно вони використовують прямі іноземні інвестиції, допомогу, позики міжнародних організацій або змушені платити міжнародним банкам більше, ніж аналогічні позичальники з промислово розвинених держав. Привілейований доступ на світовий ринок позикових капіталів мають позичальники з країн, які отримали кредити МВФ і МБРР. Статус міжнародних валютно-кредитних і фінансових організацій також забезпечує їм пільговий доступ на світовий ринок капіталів, зокрема на фінансовий ринок, де вони розміщують свої облігаційні позики.

4. Універсальність світового ринку позикових капіталів. На ньому здійснюються міжнародні валютні, кредитні, фінансові, розрахункові, гарантійні операції. 2/3 операцій євrorинку здійснюються на міжбанківському ринку, 1/3 – депозитно-позикові операції з небанківськими клієнтами.

5. Спрощена стандартизована процедура здійснення угод із використанням новітньої комп'ютерної технології (хоча їх техніка базується на традиційних депозитно-кредитних та фінансових операціях). Угоди на євrorинку здійснюються за допомогою мережі Інтернет з обміном у той самий день. При цьому гарантією угоди служить авторитет банку-контрагента або небанківського клієнта з високим рейтингом (AAA).

6. Вартість кредиту на світовому ринку позикових капіталів. У неї входять відсотки і різні комісії. Специфіка відсоткових ставок на євrorинку

полягає в їх відносній самостійності щодо національних ставок. Наприклад, якщо банк ФРН розміщує в англійському банку депозит у доларах (тобто надає кредит США), то відсоткова ставка за ним відрізняється від відсоткових ставок США, Великобританії, ФРН. Міжнародні відсоткові ставки стягуються при відкритті ліміту кредитування (кредитної лінії – юридично оформленого зобов'язання банку видати позичальникові позику протягом певного періоду в межах встановленого ліміту), надання консолідованого кредиту, випуску єврооблігаційної позики. Відсоткова ставка на ринку євровалют містить як зміну ЛІБОР (LIBOR) лондонську міжбанківську ставку пропозиції за короткостроковими міжбанківськими операціями в євровалютах (на 6 місяців), а як постійний елемент – надбавку до базисної ставки – спред, тобто премію за банківські послуги (маржу). Рівень маржі коливається від $\frac{3}{4}$ до 3% і залежить від співвідношення попиту на кредит і його пропозиції, терміну позики, кредитоспроможності клієнта, кредитного ризику. Міжбанківська відсоткова ставка попиту за короткостроковими операціями на євrorинку в Лондоні називається ЛІБІД (LIBID).

7. Більш висока прибутковість операції в євровалютах, ніж у національних валютах: ставки за євродепозитами є вищими, а за єврокредитами нижчими, оскільки на євродепозити не поширюється система обов'язкових резервів, які комерційні банки зобов'язані утримувати на безпроцентному рахунку в центральному банку, а також прибутковий податок на відсотки.

8. Потенційна нестійкість, яка викликана зростанням масштабів валютно-фінансових і кредитних операцій, прискоренням передачі прав власності, лібералізацією валютного контролю, відривом даного ринку від реального сектору економіки.

9. Міжнародний ринок позикових капіталів тісно пов'язаний з сучасними науково-дослідними розробками – особливо сучасних потужних телекомунікаційних систем зв'язку (супутникова, комп'ютерна мережі, стільниковий зв'язок, СВІФТ та ін.).

4. Показники заборгованості країн. Проблеми зовнішньої заборгованості. Інструменти управління зовнішнім боргом країн

У міжнародній практиці існують два визначення зовнішнього боргу. У першому випадку головною ознакою зовнішнього боргу є сума зобов'язань, виражених в іноземній валюті. Такий підхід застосовують, як правило, в країнах з частково конвертованою валютою. У другому випадку зовнішній борг розглядається як сукупний борг нерезидентам.

Державним (офіційним) зовнішнім боргом є та частина зовнішнього боргу, за якою зобов'язання несуть офіційні державні органи. Приватний зовнішній борг – боргові зобов'язання приватних компаній, банків та місцевих органів влади, що не гарантовані державою.

Ступінь тяжкості проблеми зовнішнього боргу для економіки тієї чи іншої країни визначається системою показників, серед яких найбільш вживаними вважаються:

- відношення суми зовнішнього боргу країни-боржника до її ВВП чи обсягу експорту товарів і послуг з цієї країни;
- відношення суми обслуговування зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів і послуг з даної країни. При цьому граничними показниками вважаються відношення зовнішнього боргу до ВВП в розмірі 80% і зовнішнього боргу до вартості експорту в розмірі 220%.

Для оцінювання боргового навантаження часто використовують коефіцієнт обслуговування боргу, що визначається як відношення чергових платежів для погашення довго- і короткострокових кредитів і відсотків за всіма кредитами і валютними надходженнями до валютних надходжень (експорту товарів і послуг).

Здатність обслуговувати і скорочувати боргові зобов'язання країни, поєднуючи з продуманою політикою управління зовнішніми державними активами, – одна з найважливіших характеристик ефективності управління країною. Ефективне управління зовнішнім боргом включає три взаємопов'язані завдання:

1. Визначення тимчасового профілю за зобов'язаннями країни в рамках обслуговування зовнішнього боргу.

2. Прогнозування очікуваних чистих експортних надходжень, можливих нових зовнішніх позик та інших видів фінансування, достатніх для обслуговування зовнішнього боргу.

3. Прогнозування внутрішніх податкових надходжень. Проектовані державні доходи повинні бути достатніми для забезпечення в місцевій валюті еквівалента зобов'язань держави з обслуговування зовнішнього боргу. Складнощі зі збором податків і адекватним забезпеченням інших видів державних витрат можуть серйозно обмежувати здатність уряду обслуговувати зовнішній борг.

Поряд з вищевказаними завданнями уряд повинен використовувати можливості виплати своїх боргів раніше призначеного терміну або їх рефінансування на сприятливих умовах.

Позикову політику уряду слід розглядати в контексті макроекономічної політики. Як свідчить світова практика, боргові проблеми рідко виникають у країнах, де проводиться така економічна політика, за якої основні економічні змінні – особливо відсоткові ставки і валютний курс – відображають реальні економічні співвідношення, де уряди підкріплюють свою інвестиційну програму ефективними заходами щодо мобілізації бюджетних ресурсів і підвищення внутрішніх заощаджень.

Ефективне управління зовнішнім боргом включає три специфічних взаємопов'язаних процеси:

1. Вибір відповідного виду фінансування.

2. Рішення про розмір запозичення.
3. Створення системи статистики зовнішнього боргу (ведення повної та своєчасної звітності про існуючий борг країни).

В умовах обмеженості фінансових ресурсів країна-позичальник повинна вибрати з наявних джерел зовнішнього фінансування найкращу комбінацію, яка задовольняла б як потреби окремих фінансованих проєктів, так і економіки країни загалом. Максимальну вигоду з пільгового фінансування можна отримати за умови комбінування його з іншими типами кредитування (експортні кредити і міжнародні банківські кредити).

Обсяг залучених зовнішніх позик для будь-якої країни визначається двома факторами: по-перше, обсягом іноземного капіталу, який країна може ефективно поглинути, по-друге, обсягом боргу, який вона може обслуговувати без ризику виникнення проблем із зовнішніми виплатами. Кожен з двох факторів залежатиме від ефективності загального економічного управління.

Інформація про зовнішній борг і виплати в рахунок обслуговування боргу має велике значення для повсякденного управління валютними операціями, зовнішнім боргом і планування стратегії іноземних запозичень. На рівні найбільшої деталізації ця інформація дозволяє уряду забезпечувати своєчасний розрахунок з кредиторами. На більш агрегованих рівнях такі заборгованості необхідні для оцінювання поточних потреб в іноземній валюті, прогнозування майбутніх зобов'язань з обслуговування боргу, оцінювання наслідків подальших іноземних запозичень і управління зовнішніми ризиками. На підставі цієї статистики готується вихідна інформація для державного бюджету і для проектування платіжного балансу.

When government borrows, the debt is a public debt. Public debts are either internal or external, incurred by the government through borrowing in the domestic and international markets so as to finance domestic investment.

Generally external debt is classified into four heads:

public and publicly guaranteed debt;

private non-guaranteed credits;

central bank deposits; and

loans due to the IMF.

Debt

is created by the act of borrowing. External debt is that part of the total debt in a country that is owed to creditors outside the country. The debtors can be the government, corporations or citizens of that country. The debt includes money owed to private commercial banks, other governments, or international financial institutions such as the IMF and World Bank

Debts

are classified into two i.e. productive debt and dead weight debt. When a loan is obtained to enable the state or nation to purchase some sort of assets, the debt is said to be productive e.g. money borrowed for acquiring factories, electricity, refineries etc. However, debt undertaken to finance wars and expenses on current expenditures are dead weight debts. When a country obtains a loan from abroad, it means that the country can import from abroad goods and services to the value of the loan without at the same time having to export anything for exchange. When capital and interest have to be repaid, the same country will have to get the burden of exporting goods and service without receiving any imports in exchange. Internal loans do not have the type of burden exchange of goods and services. These two types of debt, however, require that the borrowers' future savings must cover the interest and principal payment (debt servicing

There are various indicators for determining a sustainable level of external debt. While each has its own advantage and peculiarity to deal with particular situations, there is no unanimous opinion amongst economists as to one sole indicator. These indicators are primarily in the nature of ratios i.e. comparison between two heads and the relation thereon and thus facilitate the policy makers in their external debt management exercise. These indicators can be thought of as measures of the country's «solvency» in that they consider the stock of debt at certain time in relation to the country's ability to generate resources to repay the outstanding balance.

Examples of debt burden indicators include the:

- debt to GDP ratio,
- foreign debt to exports ratio,
- government debt to current fiscal revenue ratio etc.

This set of indicators also covers the structure of the outstanding debt including the:

- share of foreign debt,
- short-term debt, and
- concessional debt in the total debt stock.

A second set of indicators focuses on the short-term liquidity requirements of the country with respect to its debt service obligations. These indicators are not only useful early-warning signs of debt service problems, but also highlight the impact of the inter-temporal trade-offs arising from past borrowing decisions.

Examples of liquidity monitoring indicators include the:

debt service to GDP ratio,

foreign debt service to exports ratio,

government debt service to current fiscal revenue ratio etc.

The final indicators are more forward looking as they point out how the debt burden will evolve over time, given the current stock of data and average interest rate. The dynamic ratios show how the debt burden ratios would change in the absence of repayments or new disbursements, indicating the stability of the debt burden. An example of a dynamic ratio is the ratio of the average interest rate on outstanding debt to the growth rate of nominal GDP.

The objective of debt management policy is to achieve the benefits of external finance without creating difficult problems of macroeconomic and balance of payments stability. Part One deals with the process of foreign borrowing. It begins with a description of the financial flows from the industrialized countries to developing countries and to the newly independent nations of central and eastern Europe. It suggests institutional arrangements for efficient foreign borrowing, including the legal aspects of debt management. Part Two covers debt accounting and statistics, in particular the collection and organization of data to make informed decisions about debt management. Part Three concerns issues connected with the control of foreign borrowing, mainly, how to forecast future debt-servicing capacity. Debt managers, fiscal policy advisors, and central bankers should share an understanding of the objectives of debt management, fiscal, and monetary policies given the interdependencies between their different policy instruments. Debt managers should convey to fiscal authorities their views on the costs and risks associated with government financing requirements and debt levels. Debt managers, fiscal policy advisors, and central bankers should share an understanding of the objectives of debt management, fiscal, and monetary policies given the interdependencies between their different policy instruments. Debt managers should convey to fiscal authorities their views on the costs and risks associated with government financing requirements and debt levels.

The goal of debt management policy
is to obtain the benefits of foreign borrowing while avoiding problems of macroeconomic and balance of payments stability.

The allocation of responsibilities among the ministry of finance, the central bank, or a separate debt management agency, for debt management policy advice, and for undertaking primary debt issues, secondary market arrangements, depository facilities, and clearing and settlement arrangements for trade in government securities, **should be publicly disclosed.**

The objectives for debt management should be clearly defined and publicly disclosed, and the measures of cost and risk that are adopted **should be explained.**

Materially important aspects of debt management operations should be **publicly disclosed.**

The public **should be provided** with information on the past, current, and projected budgetary activity, including its financing, and the consolidated financial position of the government.

The government **should regularly publish** information on the stock and composition of its debt and financial assets, including their currency, maturity, and interest rate structure. Debt management activities should be audited annually by external auditors.

*The risks inherent in the structure of the government's debt **should be carefully monitored and evaluated.** These risks should be mitigated to the extent feasible by modifying the debt structure, taking into account the cost of doing so.*

In order to help guide borrowing decisions and reduce the government's risk, debt managers should consider the financial and other risk characteristics of the government's cash flows.

Debt managers should carefully access and manage the risks associated with foreign-currency and short-term or floating rate debt.

There should be cost-effective cash management policies in place to enable the authorities to meet with a high degree of certainty their financial obligations as they fall due.

Optimal Level of Borrowing

*The process of savings and investment differs between centrally planned and market economies. **Why borrow abroad at all, if it is fraught with danger?** To answer this question, let us consider saving and investment in a closed economy with no foreign borrowing.*

In a market economy, savings would be channeled into financial markets. Individuals and enterprises would place cash with commercial banks. The banks, in turn, would make loans, and part of the interest charge on their loans would be paid to depositors—the return on savings. When capital markets exist, governments and enterprises can sell securities direct to the public and hence mobilize savings, and by-pass the banking system.

In a market economy, investment expenditures tend to expand to the point where the rate of return is equal to the real rate of interest paid on the increased borrowing. In a market economy, investment projects generate a financial rate of return, and it is worthwhile for enterprises to borrow if that return is equal to (or exceeds) the market rate of interest. Enterprises would rationally make investments starting with the one offering the highest rate of return, moving on to the next highest-yielding project and so on. It would continue investing until the yield on its final project was no greater than the market interest rate. For any projects with a lower yield, borrowing would mean a loss to the enterprise. Government borrowing is more complex, since its services do not necessarily yield a financial rate of return. There is, however, a real economic and social rate of return on the investment – that is, the gains to society from the project. Large-scale borrowing, however, causes interest rates to rise.

Global capital markets enable lenders to earn a higher rate of interest and borrowers to pay a lower rate of interest than otherwise would be possible, increasing welfare in both borrowing and lending countries. Global capital markets allow enterprises and governments in capital scarce countries to borrow from capital-abundant countries, where the market interest rate is lower. World capital markets, in effect, increase the interest that lenders in the capital-abundant countries can earn and reduce the interest paid by borrowers in the capital-scarce countries. International lending can, thus, increase economic welfare in both the borrowing and lending countries. For capital-scarce countries this means expansion of capital formation and higher optimal borrowing.

ТЕМА 9

СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

1. Основні світові ринки робочої сили.
 2. Тенденції розвитку міжнародного ринку робочої сили.
 3. Суть та види міжнародної міграції робочої сили.
 4. Економічні ефекти міжнародної трудової міграції.
 5. Регулювання міграційних процесів.
 6. Відплив інтелекту: причини та наслідки.
-
-

1. Основні світові ринки робочої сили

Основними центрами тяжіння мігрантів з інших країн є такі країни та регіони:

- США, Канада. Щорічно в США приїжджає більше іммігрантів, ніж в усі інші країни, разом узяті. Основні потоки низькокваліфікованої робочої сили прибувають у США з Мексики і країн Карибського басейну;

- Австралія. У країні працює більш ніж 300 тис. іноземних робітників, серед яких переважають іммігранти з Південно-Східної Азії, а також зі Східної та Центральної Європи. З 1982 р. Австралія проводить міграційну політику, на основі якої, в першу чергу, в країну приймаються іммігранти, які здійснюють інвестиції в національну економіку;

- Західна Європа. Тут налічується 20 млн. мігрантів і членів їх сімей. Країнами, що приймають основну частину іммігрантів, є Німеччина, Франція, Швейцарія, Великобританія. Характерною рисою сучасного іноземного населення цього регіону стало переважання в його структурі довгостроково проживаючих поселенців, що мають постійний вид на проживання;

• нафтовидобувні країни Близького і Середнього Сходу. Цей ринок робочої сили сформувався в 1970-ті рр. XX ст. Країни цього регіону залучають дешеву робочу силу на важкі низькооплачувані роботи. Більше 50% робочої сили Саудівської Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратів, Бахрейн, Кувейту, Оману становлять переважно іммігранти з сусідніх арабських країн;

• нові індустріальні країни Азійсько-Тихоокеанського регіону та Латинської Америки. Основними імпортерами робочої сили є Сінгапур, Гонконг, Південна Корея, Тайвань, Малайзія, Аргентина, Бразилія, Венесуела.

2. Тенденції розвитку міжнародного ринку робочої сили

Основними тенденціями розвитку міжнародного ринку праці є його *глобалізація, посилення міграційних процесів, розширення використання міжнародних трудових норм* тощо.

Глобалізація ринку праці, яка являє собою формування єдиного механізму узгодження попиту та пропозиції робочої сили незалежно від країни проживання тієї чи іншої людини, розвивається на фоні глобалізації економіки.

Причини пошвидшення цього процесу такі:

- формування системи міжнародного поділу праці;
- розвиток світової інфраструктури та світової валютної системи;
- міжнародна міграція населення;
- стрімке зростання світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій;
- швидкі технологічні зміни.

Головною проблемою, яка виникає внаслідок глобалізації економіки, є обмеження можливостей формування макроекономічної політики, в тому числі в галузі праці та соціально-трудова відносин. Річ у тім, що глобалізація економіки сприяє поглибленню існуючої нерівності у сферах продуктивності праці, доходів, матеріального благополуччя та заважає досягненню рівності можливостей в соціально-трудова відносинах.

Глобалізація економіки, яка супроводжується створенням транснаціональних компаній (ТНК), сприяє тому, що робочі місця експортуються з промислово розвинених країн, унаслідок чого в цих країнах виникає проблема безробіття. Змінюється також структура робочої сили в бік збільшення частки службовців щодо частки робітників. Річ у тім, що ТНК нерідко прагнуть створювати виробництва в країнах з дешевою робочою силою і високим рівнем безробіття, водночас концентруючи в промислово розвинених країнах такі функції, як маркетинг, планування, бухгалтерський облік, наукові та дослідно-конструкторські розробки тощо.

В умовах функціонування ТНК послаблюється вплив профспілок, колективно-договірного регулювання трудових відносин, невеликий ефект може мати страйковий рух, тому що ТНК не зазнають великого тиску клієнтів щодо виконання умов поставок через незначні обсяги загальних світових продажів, прибутку і руху готівки, яка припадає на конкретну країну.

Керівництво ТНК може не зважати на вимоги працівників конкретної країни щодо поліпшення умов праці, оскільки має змогу переміщувати виробництва в іншу країну.

Виникають також певні труднощі в укладанні колективних угод, особливо тоді, коли ті, хто їх укладає, перебувають далеко від тих, хто приймає рішення.

В таких умовах суттєвим засобом узгодження інтересів різних сторін є створення міжнародних профспілок, принаймні налагодження контактів між профспілковими об'єднаннями різних країн. І хоч часто робітники однієї країни бувають не згодні на додаткові витрати заради підтримки робітників іншої країни, вважаючи їх конкурентами, профспілки знаходять шляхи спільних дій. Такими шляхами можуть бути:

► **обмін інформацією**, який допомагає чинити опір вимогам ТНК, а також посилятись на приклад інших країн під час укладання колективних угод. Обмін інформацією здійснюється міжнародними конфедераціями профспілок, які представляють різні категорії працівників, секретаріатами об'єднань профспілок однієї галузі або групи суміжних галузей, а також радами ТНК, у засіданнях яких беруть участь представники заводів компанії з різних країн;

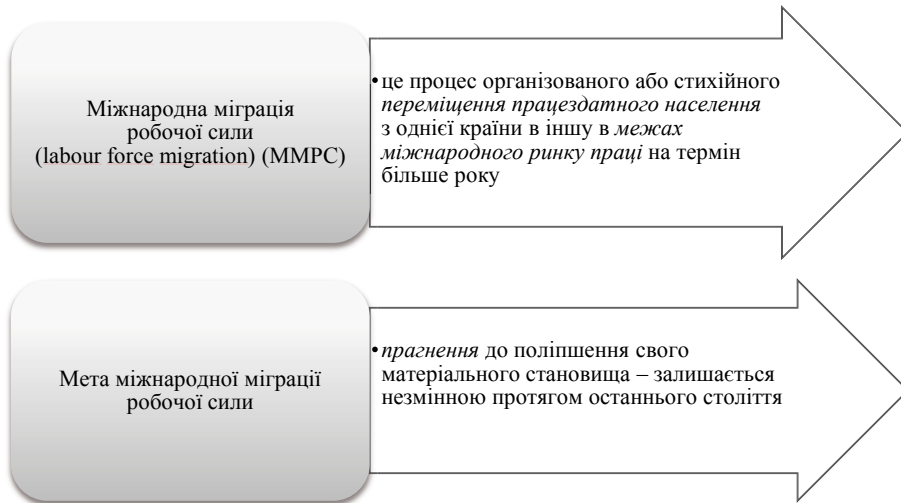
► **допомога іноземним колегам в укладанні колективних угод**. Профспілкові організації різних країн знаходять різноманітні способи підтримки своїх колег в інших країнах. До них відносять відмову працювати понадурочно в тих випадках, коли вироблювана продукція призначається для тих сегментів ринку, для яких виробляє продукцію завод, на якому відбувається страйк; фінансову допомогу робітникам інших країн під час трудового конфлікту; вручення адміністрації вимог через профспілки інших країн. Приклади такої підтримки відомі, але вони поодинокі;

► **узгодження дій під час проведення одночасних переговорів і страйків**. Можливе також укладання договорів, спільних для всіх країн ТНК, але вони зараз не так цікаві для профспілкових лідерів, як у 1970 – 1980-ті рр., що пояснюється порівняно нечастим досягненням успіху і суттєвими розбіжностями між національними профспілками за структурою та вимогами. Крім того, у робітників спостерігається посилення націоналістичних настроїв у міру зростання страху перед іноземною конкуренцією.

3. Суть та види міжнародної міграції робочої сили

■ На початку **XXI ст.** міжнародна міграція робочої сили стала одним з **найбільш складних елементів життя світового співтовариства.**

■ Поряд з рухом товарів, послуг, капіталів і технологій вона є одним з провідних факторів виробництва в міжнародному масштабі.



■ Міжнародну міграцію робочої сили прийнято визначати як оплачувану професійну діяльність за кордоном.

Усі переміщення населення щодо кожної території складаються з **еміграційних та імміграційних** потоків.

У світовій практиці в даний час склалася така класифікація форм міграції робочої сили:

1. За просторовими параметрами:

- **зовнішня** – переміщення населення за межі своєї країни;
- **внутрішньоконтинентальна** – переміщення в межах одного континенту;
- **міжконтинентальна** – переміщення за межі континенту.

2. За часовими параметрами:

– **сезонна (кочова)** – виїзд робочої сили з однієї країни в іншу на певний період;

– **тимчасова (поворотна)** – виїзд населення із одної країни в іншу на певний період, як правило, не більше одного року;

– **маятникова міграція** – періодичний або часто повторюваний виїзд населення з країни, де воно постійно проживає, на роботу в іншу, як правило, сусідню країну (характерна для населення прикордонних районів);

– **постійна (безповоротна)** – на постійне місце проживання.

3. За характером організації міграційних потоків:

- ▶ **добровільна** – непримусове переміщення робочої сили;
- ▶ **примусова** – виселення громадян із своєї країни на основі рішення судових організацій;
- ▶ **організована** – переміщення населення згідно з національним законодавством (наприклад, візовий режим);
- ▶ **нелегальна** – самовільне переміщення населення за межі своєї країни.

4. За напрямом руху:

- **еміграція** – виїзд населення за межі своєї країни;
- **імміграція** – в'їзд іноземців у країну з метою проживання протягом визначеного терміну;
- **рееміграція** – повернення емігрантів у свою країну «Вітчизну»;
- **репатріація** – повернення на батьківщину з поновленням громадянських прав військовополонених і цивільних осіб, які під час війни опинилися за межами своєї країни та перебували тривалий час поза батьківщиною.

5. За професійним складом:

- міграція робітників (шахтарі);
- спеціалістів (програмісти);
- представників гуманітарних професій (акторів, співаків).

6. За якісним складом:

- міграція робочої сили *низької кваліфікації* (хатні працівники);
- *високої кваліфікації* (конструктори);
- *міграція вчених* або «Відплив інтелекту».

International labor migration: main forms and reasons

Migration comprises a multitude of physical movements in space and time. It is a process which is spatially subdivided into sending areas, routes of migration and receiving areas. With regard to the motivations of migrants, three types of migration can be distinguished: enforced migration, voluntary migration and distress migration.

The **first** is decided upon by external powers. Resettlement programs of governments for instance fall into this category. Enforced migration includes not only refugees and asylum seekers fleeing war or political repression but also people displaced from their homes by projects such as dams or roads or as a result of

The definition of **labor migration** allows a breakdown into distinct components. Labor migration includes a temporal aspect of movement, which makes it possible to discern

seasonal (also called circulatory), temporary and permanent migration.

Seasonal migration comprises a period of a few weeks or months and implies regular return of the migrants. Temporary migration may last for one or more years. The migrants might come back for holidays from time to time and return to their places of work, but they intend finally to settle at home again. **Permanent migration** refers to people who leave their homes in search of work and never come back, either because they settle down near their places of work or because they fail to find regular employment and struggle along among the poorest of the society in the receiving area

Labor migrants are also characterized by the component «away from home». This could refer to the distance or direction of movement. The former differentiates between migrants who move to a neighboring region or town, those who leave for a region which is located in a remote part of the country and those who go abroad. The latter are labeled «international migrants». The direction of migration classifies migrants according to origin and destination, that is «rural-rural», «rural-urban», «urban-urban» or «urban-rural» migration. The categories «distance» and «direction» inevitably overlap.

certain natural disasters. There's another mode of forced migration, the trafficking of people, with special emphasis on women and children destined for the sex industry.

The **second** is the outcome of a decision-making process of migrants and their families. It refers to labor migration and to migration for the purposes of education or marriage.

The **third** type of migration is caused by deprivation. In this case the decision to migrate is made in order to escape from an environment which is no longer felt to guarantee survival. Migration due to drought, crop failure and famine is, among other causes, covered by this category. This classification is of course a theoretical one. In practice motivations overlap and the border lines between the categories are vague.

The component «of human beings» refers to the persons who migrate. They can be classified according to their sex, age, level of education and social class. Furthermore, it is possible to differentiate between individual migrants and migrating groups.

People who migrate need a degree of flexibility which is higher than that of others. Flexibility could be related to spatial mobility and to skills. Mobility can be considered under the aspects of age, sex, distance and sector of the place of destination and period of migration.

Conventionally it is assumed that spatial mobility correlates with youth and to a certain degree with gender. Scholars frequently mention that the labor migrants tend to be young male adults, ranging from their late teens to their early thirties.

The component «undertaken with the intention of finding a job» shifts the analysis to the conditions of the labor market and to the requirements and constraints for job seekers. It also includes the question of the motivation of labor migration.

The definition of labor migration implies a further component which also refers to the part «away from home», but in this case the accent is put on «home». As a component of labor migration, this aspect has been rarely studied. It is assumed here that this part of the migration process is the one which could reveal most on the relevance of migration for the livelihood security of peasant communities.

Skills are also likely to increase flexibility, because a skilled person can be employed in more fields than an unskilled person. Skills are the result of education and training.

Highly skilled labor migration represents only a small percentage of migration it is the type of migration most demanded by the host countries who develop special types of incentives to attract highly skilled labor, often in specific categories, such as doctors and nurses. The attraction of highly skilled labor lies in

the ability of the host country to accumulate human capital with no education or training costs. However the loss of skilled labor, a phenomenon known as the «brain drain», can have severe consequences for the sending countries, which lose human capital and all the money invested in the education and training of the people who leave. Nevertheless, it can be seen as an attractive solution for solving problems of labor shortage and a way to increase economic production. Highly skilled labor tends to comprise young to early middle-aged people who are from specific sectors, for example medicine or computer programming. Many people stay in the country they migrate to and then raise families and assimilate themselves into the population, retaining a high level of educational attainment in their offspring.

Retirement is the main **«push factor»** to initiate this migration process.

As a **«pull factor»** the pleasant climate characterized by warmer temperatures, the landscape, a quality lifestyle associated with a healthier and slower pace of life, and also the availability of information about the countries as well as previous holiday experiences are all elements that attract immigrants to southern European countries

Unskilled low-wage labor was the main type of migration which played a very important role in the economic reconstruction of the industrialized countries. Not all of this immigration is legal and some countries, such as the USA, have been very attractive to illegal migrants, especially from Mexico and other Latin American countries, willing to work in the «black economy». The dual economy which uses these low skilled laborers as a primary source for the low wage jobs (in industry, construction and domestic service) This constitutes the largest percentage of economic migration and is the process that attracts more attention from the media and social organizations. Unskilled low wage labor is usually also linked to illegal migrants who clandestinely enter the host country. Such people are the most vulnerable to unjust exploitation and human rights violations, because they have an illegal status. If they remain they frequently end up staying in deprived areas and joining a community of deprived people and are unable to climb out of poverty without help.

4. Економічні ефекти міжнародної трудової міграції

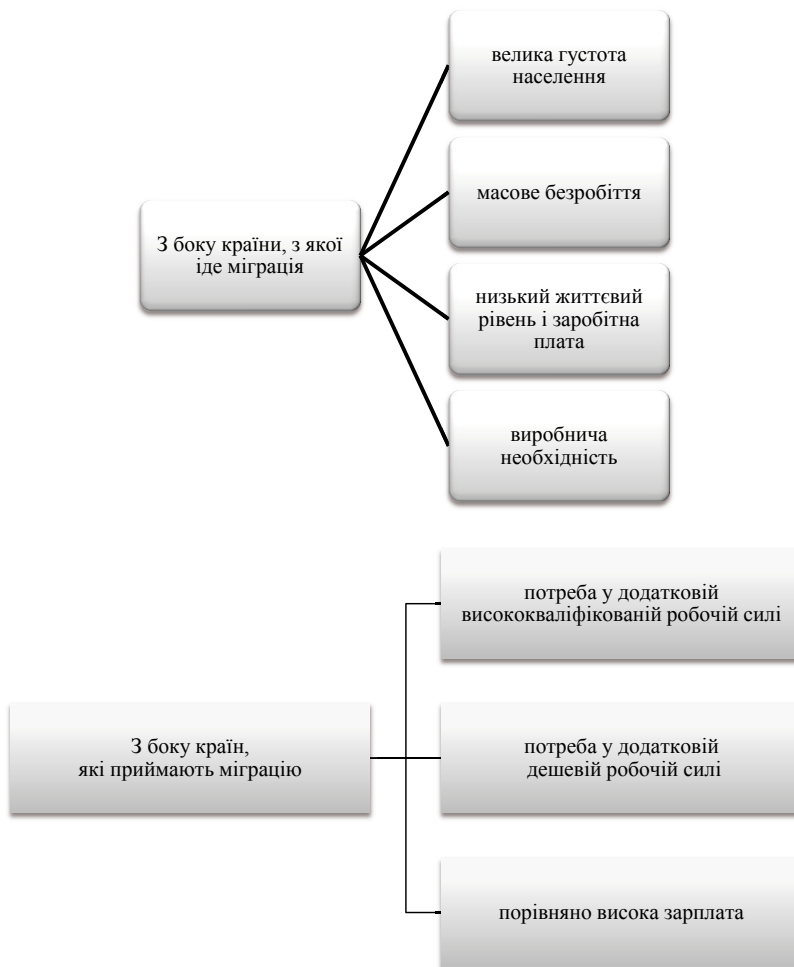
Економічні причини міжнародної трудової міграції:

- *нерівномірність економічного розвитку країн;*
- *нерівномірність процесу нагромадження капіталу в окремих країнах, що призводить до відносного перенаселення в одних країнах і нестачі робочої сили в інших;*
- *стабільний і порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах (США, Західна Європа);*
- *розширення діяльності ТНК, тобто прискорення інтернаціоналізації виробництва;*
- *розвиток і поглиблення інтеграційних процесів.*

Неекономічні причини міжнародної трудової міграції:

- прагнення до підвищення рівня матеріального добробуту і поліпшення умов праці та життя;
- етнічно-культурна близькість країни міграції;
- тяжіння до реалізації потреб у розвитку особистості;
- природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції;
- політичні причини;
- військові причини;
- релігійні причини тощо.

Основні причини існування міжнародної трудової міграції (МТМ):



► Міжнародна міграція робочої сили є **експортом та імпортом осіб найманної праці.**

► Різниця імміграції (з країни) та еміграції (в іншу країну) складає **міграційне сальдо.**

Відповідно до класифікації ООН постійними трудовими мігрантами вважаються особи, які прибувають у країну для того, щоб знайти оплачувану роботу на термін, що перевищує рік. Існує й особлива категорія легальних мігрантів – робітники-фронтальєри, тобто робітники, які щодня перетинають кордон, щоб працювати у сусідній державі.

Відповідно до класифікації Міжнародної організації праці (МОП) сучасна міжнародна трудова міграція поділяється на 5 основних типів:

- особи, що працюють за контрактом, де чітко обумовлено термін перебування в приймаючій країні. Переважно це сезонні робітники, які приїжджають на збирання врожаю, а також некваліфіковані або малокваліфіковані працівники;

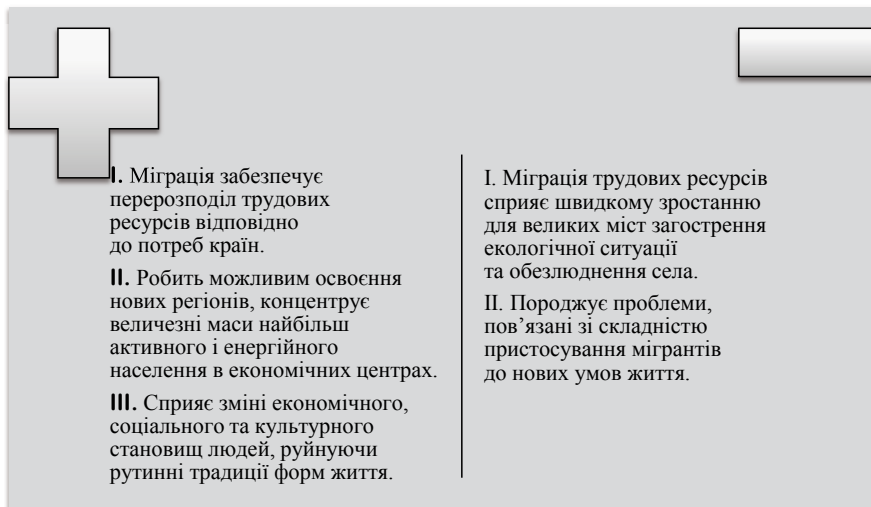
- професіонали із високим рівнем підготовки та наявністю відповідної освіти та практичного досвіду роботи;

- нелегальні іммігранти, до яких входять іноземці з простроченою або туристичною візою, що займаються трудовою діяльністю;

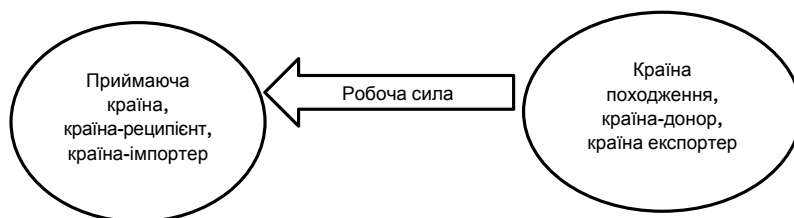
- біженці – особи, що змушені емігрувати зі своїх країн через загрози їх життю та діяльності;

- переселенці, тобто ті особи, що переїжджають на постійне місце проживання. Ця група мігрантів орієнтована насамперед на виїзд у промислово розвинені країни.

Загальні глобальні наслідки міграції робочої сили мають двоїстий характер.



Таким чином, міжнародна міграція робочої сили здійснює як *позитивний*, так і *негативний* вплив на економічний і соціальний розвиток країн-донорів (експортерів робочої сили) і країн-реципієнтів (імпортерів робочої сили).



Наслідки для країни-експортера робочої сили

Позитивні сторони:

- сприяє зменшенню безробіття. Особливо позитивно еміграція впливає на економіку густонаселених країн (Китай, Мексика, Пакистан, Туреччина), скорочуючи масштаби безробіття цих держав;

- сприяє набуттю знань і досвіду за кордоном, залученню до нових технологій, передової організації праці;

- служить джерелом додаткових валютних надходжень у вигляді переказів на підтримку своїх сімей і родичів, що загалом сприяє покращенню їхнього економічного становища;

- зменшується витрачання коштів на соціальні потреби;

- емігранти вкладають інвестиції в економіку своєї країни;

- при поверненні на батьківщину мігранти привозять з собою матеріальні цінності та заощадження.

Негативні сторони:

- «Відплив мізків» – вплив кваліфікованої робочої сили призводить до зниження технологічного потенціалу країни, її наукового та культурного рівня;

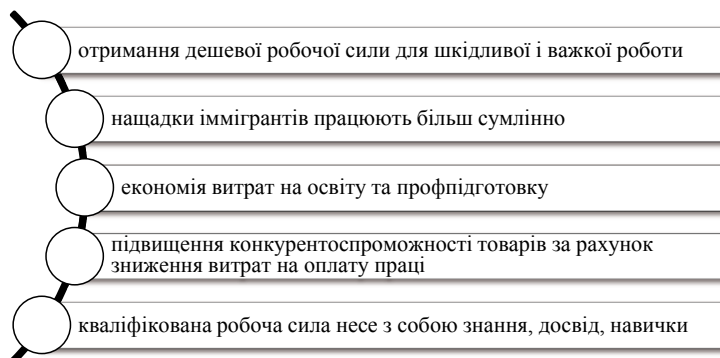
- зменшується обсяг споживчого ринку країни і у значних масштабах це призводить до зниження рівня виробництва та споживання в країні тощо;

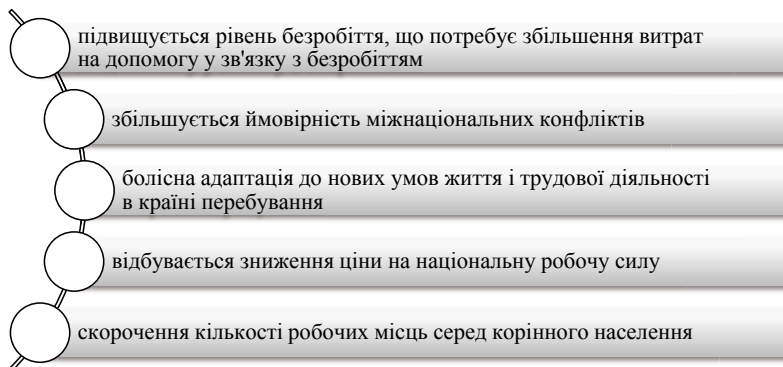
- країни еміграції втрачають частину трудових ресурсів у найбільш працездатному віці, що призводить до їх поступового старіння;

- змінюється національна структура населення, погіршується демографічна ситуація у зв'язку з виїздом насамперед працездатного населення, молодих робітників і фахівців.

Наслідки для країни-імпортера робочої сили

Позитивні сторони:



Негативні сторони:

Оцінювання економічних ефектів імміграції часто спрощується і зводиться лише до негативних наслідків. Визнаючи їх, **слід пам'ятати**, що такі країни, як *США, Канада і Австралія*, виникли в результаті імміграції. У багатьох країнах іноземні робітники заповнюють вакансії, на які немає претендентів серед місцевого населення. Деякі галузі виробництва, що забезпечують експортний дохід, не вижили б без іммігрантів (наприклад, гірничо-рудна промисловість в ПАР, каучукова і гумова промисловість Малайзії, сільськогосподарські плантації в Малайзії, Іспанії, Домініканській Республіці).

Наявність *позитивних результатів і негативних наслідків* міжнародної міграції робочої сили, загострення проблем соціально-економічного, морального та ідеологічного характеру призводять до необхідності регулювання міграційних процесів на національному та міжнаціональному рівнях.

Although migration has expanded less rapidly than either trade or direct investment, migration has become increasingly contentious. The immediate labor market impacts on host countries appear small and dynamic gains from induced technical progress remain

Impact on Receiving Countries

First, the mix of industrial activities in the host country may begin to adapt to the new arrivals. For instance, some of the more labor-intensive forms of agriculture would probably not exist today in EU countries and in the United States were it not for access to migrant workers. The fact that some of these lines of agricultural products are also subsidized raises curious anomalies with respect to public policy

Second, migration can have an impact on the fiscal balance of the host state. Whether migrants are net contributors to this balance depends upon, among other things, whether they are employed, whether taxes are collected out of their incomes, and whether they are eligible for and need state support. Certainly some of the high-income nations with low or negative natural population growth rates are actively considering the potential for migration to resolve the dynamic problem of supporting an ageing population. More highly-skilled migrants are probably large net contributors to the fiscal coffer, as are migrants of working age, and those who stay only temporarily rather than becoming dependent upon state support in their old age. A **third** dynamic effect of immigration is the role of migrants in accelerating technical progress in an economy. From the 2000 Census, the U.S. National Science Foundation estimates that more than 35 percent of Ph.D. scientists and engineers in the United States were foreign born. There are no clear estimates of the contribution of these migrants to technical progress in the United States.

Impact on Sending Countries

Remittances also offer a critical source of support in times of crisis and tend to increase during times of economic downturn at home, in contrast to other financial flows.

Long-term dependence upon a strategy of exporting labor in return for re-mittance inflows can prove risky and costly. The risks arise from the potential for sudden cessation of the migration opportunity; large numbers of migrants were suddenly repatriated at the time of the Gulf War, for instance.

Though the pool of workers in **low-wage, informal sector employment** may be diminished, this offers more opportunities to those remaining at home.

undocumented. Circular migration from low-income countries offers a key safety valve where the home state fails to provide employment and security, but there are dangers from over-dependence on the migration – remittance nexus. The least-developed countries benefit only through south-south migration and are probably harmed by a rapidly expanding brain drain.

Several simulation exercises indicate that the total global income gains from even small increments to labor mobility could be quite enormous. A 3 percent expansion of global migration could generate a larger increase in world incomes than a complete liberalization of all trade flows.

What drive these massive simulated gains are the gaps in earnings between the poor and rich nations? When the gap in earnings of unskilled workers between some of

the poorer and richer nations exceeds twentyfold transfer from the low to high earnings settings potentially offers huge gains. In the process of these simulated changes, the migrants themselves are, by far, the largest winners.

The initial impact of migrants' arrival upon the host country's economy depends upon a number of circumstances. In contexts where wages are relatively flexible, such as the United States, there is some evidence that the added supply of labor depresses wages of workers within the same broad education level. Where wages are less flexible, such as in much of Europe, the impact tends to be revealed in higher unemployment. Yet, in both cases, the magnitudes of such impacts appear to be relatively small.

More generally, the employability and productivity of migrants depends upon how well their skill profiles match the demands of employers. A few countries, including Australia and Canada, have adopted a point scheme to filter acceptable immigrants in an effort to enhance the likelihood of job matching. However, where prior job offers are required for entry, as in some categories of migrants to the United States, the demands of employers are probably more closely matched. Indeed, it may be argued that a large portion of irregular migration is driven fairly directly by employers' demands. To this extent, penalties on employers for hiring irregular migrants is probably one of the most effective ways of limiting undocumented immigration, but few societies possess the political will to impose and enforce such penalties. In contrast, employers' demands may reflect hardly at all on the sudden mass influx of refugees that many developing countries have witnessed. Granting asylum to large refugee populations may impose substantial costs on some very low-income countries;

finding livelihoods to support those remaining in camps and absorbing others into the domestic labor market become a high priority.

The net impact of migration upon total income generated in the host countries is probably small in most instances. Some of the dynamic effects may be larger though we lack sufficient evidence to be sure. However, these net impacts mask the fact that some groups within the host countries gain while others lose: the distributional impacts of immigration may be substantial even while the net effect remains small. Those in direct competition with the new migrant workers are typically hurt most. Very often these are prior migrants. Employers generally gain from the larger pool of potential employees. Beyond this the distributional effects are, however, mixed. For instance, whether the professional classes gain from the arrival of less-skilled workers depends both upon whether their professional activities benefit from complementary subordinates and whether, as consumers, the middle classes gain from cheaper costs of hiring migrants (for example, as gardeners and babysitters). Also, the professional classes may benefit from lower prices for low-skill services more generally.

Impact on Sending Countries

In any case, international remittances to the developing regions are now the largest source of financial inflow after direct foreign investment, having surpassed both debt flows and official development assistance. For several of the major emigration countries, remittances exceed merchandise export earnings. Remittances provide an important source of income and of foreign exchange. Whether remittances stimulate domestic investments, hence economic growth, is disputed. Some of the evidence points to substantial spending on housing and education investments out of remittance receipts. Yet, more generally, complaints of inadequate investment out of remittance receipts are surely misplaced: one might wish that the country were investing more, but to insist that those families who receive remittances do this investing seems unfair.

There is some emerging evidence that remittance receipts impact the domestic labor markets by encouraging withdrawal from labor force participation or at least reduced work effort. Yet, again, there seems little wrong with this scenario if families choose to take out part of their increased well-being in the form of leisure; moreover in labor surplus economies, a diminution of labor supply is unlikely to impact others negatively. Members of very poor rural households in at least some of the developing countries tend to migrate internally rather than internationally. Nonetheless, some international migration corridors (notably from southern Asia to the Persian Gulf) have offered important opportunities for significant numbers of very poor, low-skilled workers to migrate, resulting in significant poverty reduction at home from the remittances returned.

Long-term dependence upon a strategy of exporting labor in return for remittance inflows can prove risky and costly. The risks arise from the potential for sudden cessation of the migration opportunity; large numbers of migrants were suddenly repatriated at the time of the Gulf War, for instance. Having a large portion of the

country's adult population absent may also prove costly in terms of family cohesion and even the functioning of society more generally. The absence of parents may harm the education and upbringing of children; this is offset to some extent by additional spending on education permitted by remittance inflows and shaped by the returns to education if the child follows the parent. For some of the tiny island states, such a strategy may nonetheless make sense - where the limited domestic market and high transport costs pose barriers to job creation at home. For most countries, however, such barriers are not binding though the emigration-remittance option may alleviate the political pressure to address a lack of employment creation at home.

Yet by no means do all developing country labor markets exhibit surplus labor characteristics: emigration has been followed by rising wages in a number of contexts.

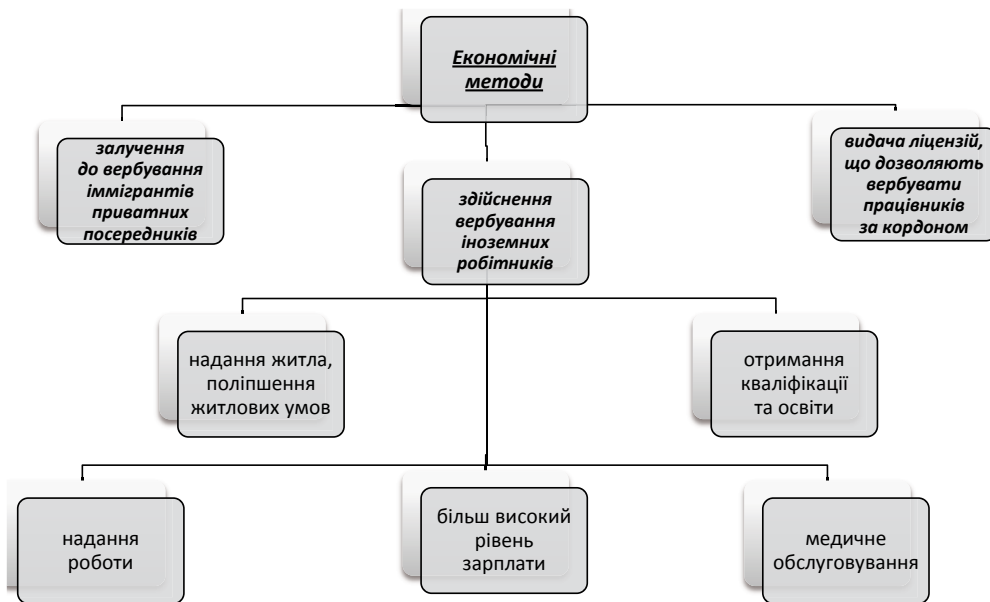
Most of these effects upon those left at home depend to a large extent on whether the migration is permanent or temporary. Temporary migrants, unaccompanied by their families, are much more likely to remit than are permanent settlers overseas. Return migrants may also bring fresh skills with them though such skills do not always match the demands of the home economy, and many returnees elect to retire. The effects also depend quite critically upon the skill profile of those who emigrate.

5. Регулювання міграційних процесів

Державна міграційна політика – це цілеспрямована діяльність держави з регулювання процесів експорту та імпорту робочої сили в дану країну або з неї.

Основні методи регулювання ММРС: адміністративно-правові та економічні





Фінансова спроможність потенційного мігранта покинути свою країну

Основні витрати на міграційний рух:

- оплата комісійної винагороди рекрутинговій компанії;
- медичне страхування;
- підготовка документів для переїзду.

Рівні регулювання ММРС:

- ▶ національний – сукупність заходів окремої держави щодо здійснення міграційної політики у своїй країні;
- ▶ міжнародний – система заходів з регулювання ММРС у регіонах світового співтовариства:
 - міжнародна організація праці;
 - міжнародна організація міграції;
- ▶ інтеграційний – заходи з регулювання ММРС у рамках інтеграційного об'єднання.

Міжнародна організація праці (МОП) була створена в **1919 р.** У **1946 р.** МОП стала спеціалізованою установою ООН. У МОП входять 185 країн (2014 р.).

Завданнями МОП є:

- сприяння забезпеченню соціальної справедливості для трудящих;
- розробка міжнародної політики і програм, спрямованих на поліпшення умов праці і життя;
 - вироблення міжнародних трудових стандартів;
 - боротьба з безробіттям;
 - регламентація питань соціального страхування.

У структуру МОП входять:

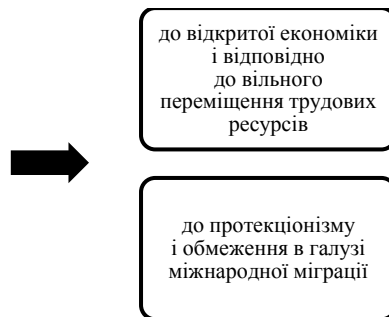
- ▶ Міжнародна конференція праці – вищий орган МОП, що виконує законодавчі функції;
- ▶ Адміністративна рада, яка керує роботою різних комітетів і комісій МОП;
- ▶ Міжнародне бюро праці – інформаційний і консультативний орган;
- ▶ Міжнародна організація з міграції (МОМ) утворена в 1949 р. як Міжнародна організація у справах біженців (МОБ). Пізніше її повноваження були розширені, а з 1989 р. вона перейменована. У МОМ входить 146 держав (2014 р.). У рамках цієї організації здійснюється розробка довгострокових програм у сфері регулювання міграційних потоків, технічного співробітництва, запобігання «відпливу умів», надання експертних послуг.

Основними цілями міжнародної міграції МОМ задекларовано:

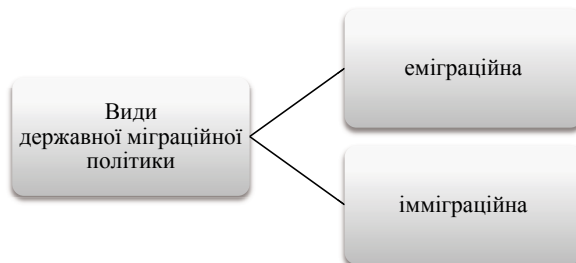
- наймання на роботу;
- возз'єднання сімей;
- отримання освіти;
- пошук політичного притулку;
- повернення громадян на батьківщину до своїх етнічних коренів;
- виїзд на постійне проживання.

МОМ не входить до спеціалізованих установ ООН, але тісно з ними співпрацює.

Процес міжнародної міграції робочої сили регулюється національними законодавствами окремих країн і міжнародними правовими актами. У національному законодавстві знаходять відображення дві тенденції:

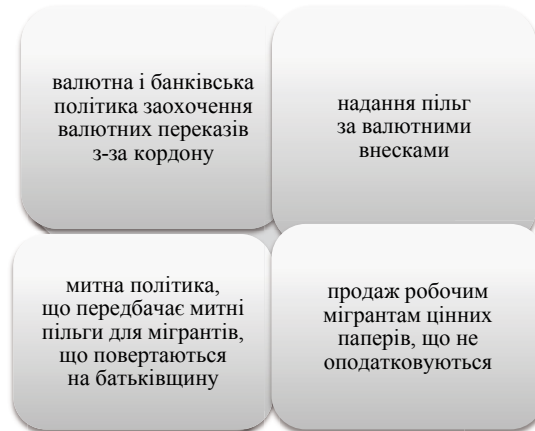


Державне регулювання міграції робочої сили покликане захищати інтереси трудових мігрантів, а також має забезпечувати взаємний захист інтересів країн-експортерів та імпортерів робочої сили.

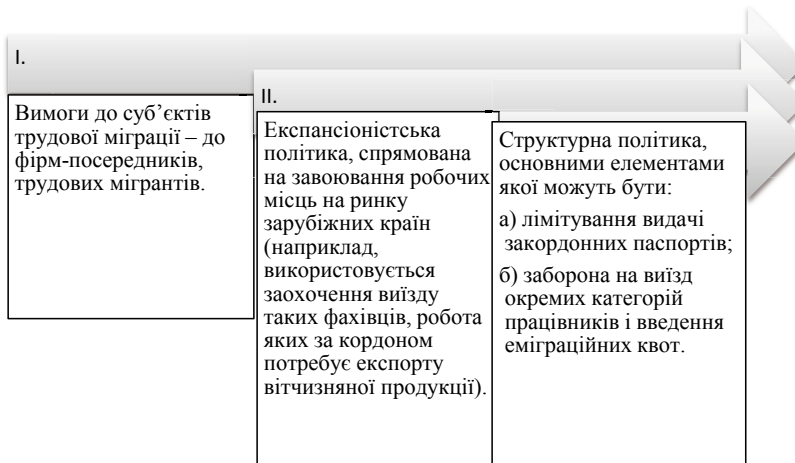


Еміграційна політика держави включає непрямі методи регулювання, покликані створити сприятливий еміграційний клімат, а також прямі методи, націлені на регулювання обсягів і структури еміграційних потоків.

Непрямі методи регулювання еміграційних потоків:



Прямі методи регулювання еміграції:

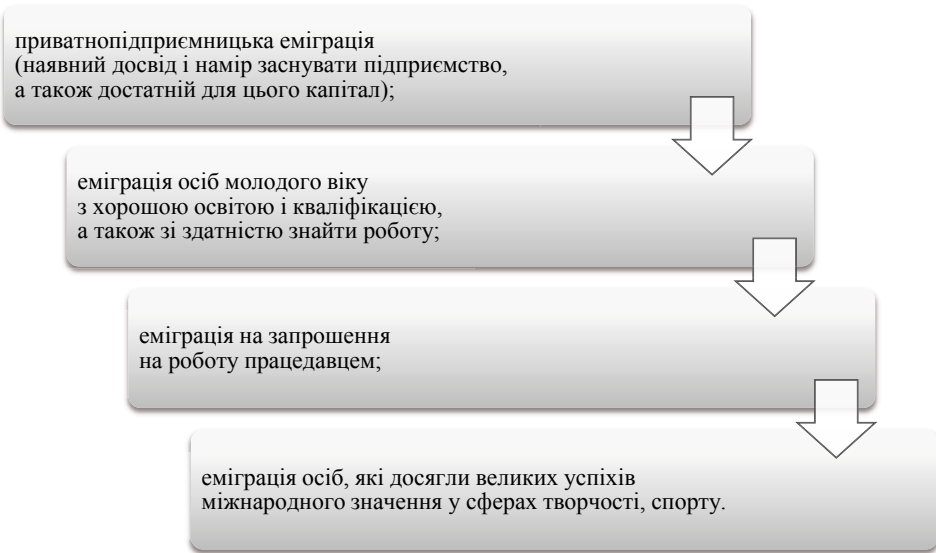


• **Імміграційна державна політика** покликана захистити національний ринок праці від неконтрольованого припливу мігрантів, забезпечити раціональне використання їхньої праці.

Мігрантів класифікують за такими **трьома категоріями:**

- **сімейна еміграція** – передбачає обов'язкову наявність родича-громадянина країни, який може поручитись за мігрантів;
- **гуманітарна еміграція** – передбачає визнання статусу біженця;
- **економічна еміграція** – припускає наявність кваліфікації, особливих здібностей, досвіду приватної підприємницької діяльності, які можуть виявитися корисними в економічному розвитку країни.

► Економічна еміграція має різновиди:



Імміграційна політика держави формується з таких інструментів:

■ якісні вимоги до іноземної робочої сили (наявність сертифіката про освіту, стаж роботи за фахом). Для більшості професій *необхідні кваліфіковані гарантії у вигляді диплома про вищу і середню спеціальну освіту;*

■ віковий ценз. Є пріоритетною вимогою країн-імпортерів, які бажають *отримати працівників найбільш працездатного віку – від 20 до 45 років;*

■ стан здоров'я;

■ обмеження особистісного характеру. Соціальна «чистота» вважається важливим елементом для збереження соціальної і політичної стабільності приймаючої країни;

■ пряме квотування імпорту робочої сили;

■ фінансові обмежувачі;

■ тимчасові обмеження. Для іммігрантів *встановлюється певний строк перебування та роботи в приймаючій країні;*

■ професійно-галузеві обмеження у формі прямих і непрямих заборон;

■ національно-географічні пріоритети. Вони передбачають пільги певних етнічних груп при в'їзді та працевлаштуванні;

■ програми, покликані стимулювати вплив трудових мігрантів. Використовується, як правило, три види таких програм:

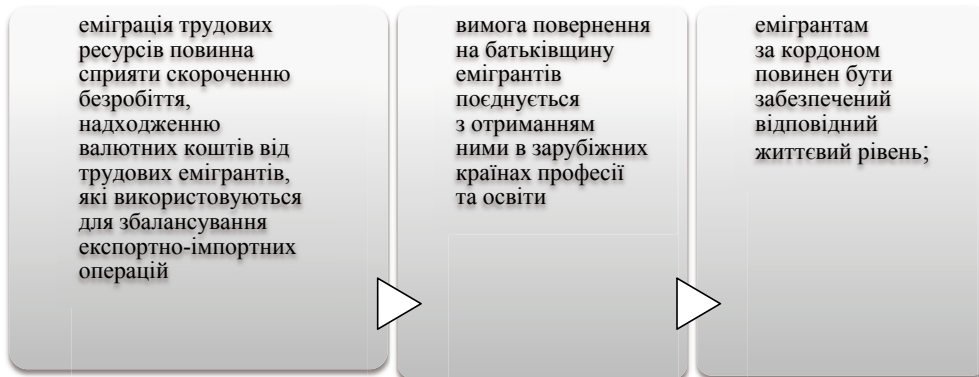
– **програми матеріальної компенсації**, що передбачають грошові виплати іммігрантам за передчасне припинення їх діяльності;

– **програми професійної підготовки** з метою *полегшення іммігрантам від'їзду на батьківщину*. Вони ґрунтуються на спеціальній професійній підготовці, що дозволяє їм швидко асимілюватись в економіці країни, громадянами якої вони є;

– **програми економічної допомоги** регіонам масової еміграції. Вони є найбільш радикальними, оскільки *стимулюють внутрішній розвиток країн масової еміграції*.

► Загалом кожна країна виробляє власні заходи з регулювання припливу і відпливу робочої сили залежно від внутрішньоекономічного становища.

Міжнародна організація праці (МОП) визначила такі цілі еміграційної політики країн-експортерів:



Сучасна міжнародна трудова міграція характеризується активізацією і зростанням впливу країн-експортерів робочої сили, які використовують різні методи і засоби для досягнення цілей еміграції. До них належать:

- методи і засоби захисту інтересів держави-експортера трудових ресурсів шляхом регулювання масштабів еміграції та якісного складу емігрантів, які виїжджають за межі країни;
- методи використання еміграції з метою забезпечення ресурсами економіки країни шляхом залучення валютних коштів мігрантів;
- методи і засоби із захисту прав трудових емігрантів шляхом використання двосторонніх угод та контрактної форми найму робочої сили для роботи за кордоном.

Заслугує на увагу досвід створення спеціальних фондів, до завдань яких, крім контролю за дотриманням прав трудових мігрантів і членів їх сімей, входить накопичення коштів (фонду добробуту), призначених для забезпечення медичного обслуговування, житлового будівництва, розширення мережі шкіл для мігрантів, що повертаються на батьківщину.

Держава прагне виробити такий механізм регулювання міграції, який дозволяв би поєднувати захист державних інтересів та інтересів її громадян.

Одним із таких інструментів реалізації даного завдання є введення порядку обов'язкового державного ліцензування діяльності з найму громадян для роботи за кордоном. *Мета ліцензування* – наділення правом посередництва у працевлаштуванні за кордоном лише тих організацій, які володіють достатніми знаннями, досвідом роботи, надійними міжнародними зв'язками і здатні нести матеріальну та юридичну відповідальність за результати своєї діяльності.

Протягом останнього десятиліття активно застосовуються заходи, спрямовані на взаємний захист інтересів країн-експортерів і країн-імпортерів трудових ресурсів (наприклад, при проведенні політики стримування масштабів міграції, нелегальних переміщень, стимулюванні повернення мігрантів на батьківщину).

Країни-імпортери трудових ресурсів, які постійно відчують потребу в залученні робочої сили, свою імміграційну політику спрямовують насамперед на заходи регулювання чисельності та якісного складу трудових мігрантів.

Як інструмент регулювання чисельності використовується показник імміграційної квоти, який щорічно розраховується і затверджується в країні-імпортері. При визначенні квоти враховуються потреби країни в іноземній робочій силі загалом і за окремими категоріями залучається населення (статеві-вікові групи, освіта та т. і.), також до уваги беруться стан національних ринків праці, житла, політична та соціальна обстановка в країні-імпортері. Імміграційна квота може бути розподілена в певній пропорції між різними категоріями іммігрантів.

Регулювання якісного складу трудових іммігрантів здійснюється в приймаючих країнах шляхом використання різних методів (визначенні групи іммігрантів, для яких передбачені преференції, можуть розраховувати на першочергове отримання в'їзної візи).

Національність іммігранта є якісною ознакою, яка диференціюється залежно від національного складу приймаючої країни і враховується для забезпечення національної рівноваги.

Значення того чи іншого якісного показника при відборі іммігрантів не є постійним і може змінюватися на користь інших пріоритетів. Разом з тим, за рядом найважливіших характеристик (таких як віковий ценз, наявність трудового сертифіката, володіння певною професією і професійною підготовкою) вимоги доволі стійкі в часі.

Селективність міграційної політики країн-імпортерів виражається також у наданні пільг окремим категоріям мігрантів з метою їх залучення в країну. Так, пріоритетним правом одержання дозволу на імміграцію користуються, як правило, мігранти таких п'яти груп:

– **працівники**, які претендують на низькооплачувану, важку і шкідливу роботу;

– **фахівці сфер народного господарства**, що швидко розвиваються, та нових високотехнологічних галузей;

– **представники рідкісних професій** (гравіювальники алмазів, реставратори картин і рукописів, лікарі, що практикують нетрадиційні методи лікування і т. ін.);

– **фахівці вищої кваліфікації та особи видатних здібностей** у галузі науки, мистецтва, освіти, бізнесу та спорту;

– **керівні працівники міжнародних корпорацій**, а також підприємці, які переносять свою діяльність у країну і створюють робочі місця.

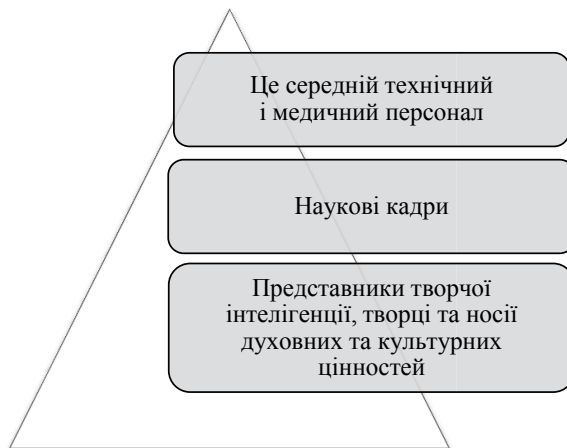
Однією з цілей імміграційної політики є захист національного ринку праці від неконтрольованого припливу іноземної робочої сили. Для здійснення цієї мети держави-імпортери застосовують заходи, спрямовані на зменшення або запобігання імміграції, а також на скорочення іноземної робочої сили в країні перебування.

У багатьох країнах-імпортерах робочої сили діють системи санкцій за порушення встановленого порядку трудової міграції. Зокрема, стосовно нелегальних іммігрантів застосовуються не тільки штрафи і депортація, а й притягнення до кримінальної відповідальності.

6. Відплив інтелекту: причини та наслідки

Міжнародну міграцію висококваліфікованих кадрів називають «відпливом умів». Сьогодні вона є значною проблемою для більшості країн, що розвиваються. Вперше така категорія мігрантів, як «мізки», **виникла у США в 1949 р.** Поняття «відплив умів» вперше було використане в 1962 р. у доповіді Британського королівського товариства при позначенні еміграції вчених, інженерів і техніків з Великобританії до США.

На даний момент не існує загальноприйнятого визначення явища «відпливу мізків».



Фактори, що зумовляють відплив мізків:

- незатребуваність їх творчих здібностей і професійних знань, результатів наукової діяльності;
- відсутність можливості здійснити впровадження розробок на батьківщині;
- незахищеність прав власності на продукт інтелектуальної праці;
- рівень престижу науки в суспільстві;
- низька моральна оцінка кваліфікованої праці; атмосфера вразливості, незахищеності, в якій перебувають наука і зайняті в цій сфері;
- неясність для вчених перспектив своєї кар'єри і діяльності;

- гідний рівень заробітної плати, високий рівень матеріально-технічного оснащення робочого місця, хороші умови праці і життя;
- відсутність внутрішнього споживача, тобто масштабного внутрішнього ринку високих технологій;
- матеріальні, інформаційні та інші обмеження можливостей ознайомлення з роботою іноземних колег.

When properly managed, labor migration has far-reaching potential for the migrants, their communities, the countries of origin and destination, and for employers. While job creation in the home country is the preferred option, demographic, social and economic factors are increasingly the drivers of migration. As a result, a growing number of both sending and receiving countries view international labor migration as an integral part of their national development and employment strategies. On one hand, countries of origin benefit from labor migration because it relieves unemployment pressures and contributes to development through remittances, knowledge transfer, and the creation of business and trade networks. On the other hand, for destination countries facing labor shortages, orderly and well-managed labor migration can lighten labor scarcity and facilitate mobility.

Immigration policies

Immigration policies generally respond to labor market needs and demographic objectives of destination countries. Governments implement immigration policies through laws, regulations and programme measures with the objective to manage the volume, origin, direction and composition of migration flows. In many countries, mostly in more developed regions, migration legislations have been characterized by regularization of flows and measures to better integrate immigrants in the host societies. In some cases, regional agreements have influenced the legislations of the countries involved. For example, European Union legislation influences the migration policies of the 28 European Union countries, as well as of neighboring countries in the European Union accession process. For instance, the so-called «Blue CardD» is an EU-wide work permit implemented by a majority of European Union countries that establishes the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purpose of highly qualified employment.

Governments in a growing number of destination countries have also incorporated human rights approaches in their migration policies. For example, in 2011, Mexico redefined its migration policy by adopting the human rights approach to ensure and protect the human rights of all migrants. Emphasis was placed on family reunification issues, as well as access of migrants to health care and education, especially to minors. In most European countries, which host about one third of the global migrants stock, migrant status determines the accessibility to basic social protection and health care.⁶ However, migration and border control have been increasingly integrated into security frameworks that emphasize policing, defense and criminality that could undermine the human rights-based approach.

Permanent migration

In the nineteenth and early twentieth centuries, international migration flows were characterized by permanent settlement of people primarily from European countries in the Americas. These immigrants were expected to join the process of nation-building by settling in frontier areas, adapting to the culture of the receiving country, and becoming citizens. However, in recent decades immigration policies have become more selective in deciding which immigrants should be admitted and for how long. Governments increasingly favor temporary migration over permanent migration.

Temporary migration

While permanent residence permits allow migrants to live and work in the host country on a permanent or unlimited basis, temporary visas or residence permits usually apply when labor migration is sought for a period of time as determined in a work contract, after which migrant workers have to return to their country of origin.

The rationale behind the temporary programmes is based on the theory of labor market segmentation, under which labor demands in certain sectors are met with the help of temporary labor migrants from overseas when the labor force in the host country is either unavailable or unwilling to take on those jobs. Usually, activities at the bottom of the social scale exert little attention and display chronic labor shortages, which foreigners are ready to fill in.

Several countries of destination have established annual quotas and signed bilateral agreements with countries of origin to attract temporary migrants to meet their local labor market needs. These bilateral agreements usually cover seasonal workers, contract and project-linked workers, guest workers and cross-border workers. Such migrants are typically admitted for a fixed period without the expectation of obtaining permanent resident status.

Temporary migration is generally perceived to be more advantageous than permanent migration by the Governments of receiving countries because of its greater flexibility in adjusting the labor supply to the economic business cycle. In other words, during the period of economic expansion the supply of labor can be expanded through temporary migration, and minimized during the period of economic contraction.

Countries such as Australia, Canada, New Zealand and the United States of America are considered countries of permanent migration, as these countries have policies in place to facilitate the long-term stay of immigrants. Excluding the United States of America, these countries use points-based systems for admitting permanent migrants. Such points-based immigration systems consist of a «human-capital accumulation formula», in which the Governments devise a list of attributes or characteristics that are in short supply or otherwise of intrinsic economic value to the host country's economy.

Migration for family reunification

Migration for family reunification mostly entails the migration of family members considered dependants, usually the spouse and minor children, even if the spouse is not financially dependent. Although family reunification is not recognized as a universal right, migration policies often include conditions through which family members are allowed to join the migrant in the host country. The determining factors in family reunification policies rely ultimately on national migration laws, which reflect the sovereign right of each country to determine the number and categories of international migrants to be admitted into its territory.

Most destination countries allow migration for the purpose of family reunification under certain conditions. Some migrant workers under temporary contracts are not allowed to be accompanied by their family members. Nonetheless, family reunification has become a major basis for immigration in many destination countries. Given the costs of providing migrants dependants with health care, education and other social services, as well as the potential for abuse through fake marriages or adoptions, some countries of destination, mainly in Western Europe, have sought to limit or tighten the requirements for admission of family members.

Labor migration policies in destination countries have become increasingly selective, favoring the admission of international migrants with skills considered to be in short supply. In recent years, a growing number of countries have adopted policies to attract or facilitate the entry of highly skilled workers. Highly skilled migrants are usually granted preferential treatment and are subject to fewer restrictions than low skilled migrants regarding admission, length of stay, change of employment and admission of family members.

Emigration policies

Emigration generates both opportunities and challenges for sending countries, especially in less developed regions. On the one hand, concerns have often been raised about the loss of human resources, including highly skilled workers, the so-called «brain drain», which may hinder development in countries of origin. On the other hand, some countries in less developed regions view emigration as a strategy to boost development, not only from remittances or through alleviation of labor market pressures, but also by recognizing that their diaspora can contribute to development through financial investments in home countries, as well as through transfer of knowledge and skills.

Policies addressing emigration of citizens can respond to a wide range of needs both from the perspective of individuals who have left their countries of origin and from the perspective of Governments in sending countries.

Many countries that perceived their level of emigration as too high have instituted policies to encourage citizens to remain in the country. Such policies to lower emigration have included strengthening educational and training institutions at home and boosting domestic employment opportunities. Some countries have also adopted policies to retain potential migrants with certain skills, for example health workers who are in short supply in the sending country, but also in high demand in destination countries.

Emigration of highly skilled workers

In many countries in less developed regions, emigration of highly skilled workers poses particular challenges to Governments. In addition to losses of public resources invested in education, emigration of highly skilled workers can undermine the countries productive capacity, and in turn, cause labor market shortages in affected sectors, such as health, education and information technology. Much has been written about the adverse impacts of emigration of highly skilled workers on the sending countries, including how brain drain disproportionately harms the sending countries in less developed regions. However, many highly skilled workers migrate because of lack of opportunities in their own countries. In short, the issue of brain drain is more complex than it appears.

Low skilled migration, on the other hand, seems to have a stronger effect on poverty reduction in sending countries. Unlike highly skilled migrants, who usually take their families to the host country, low skilled migrants generally migrate without families. Therefore, they remit more money as they generally intend to return to their home countries. Secondly, low skilled migrants tend to come from poorer households, which benefit disproportionately from the remittances. Thirdly, migrants themselves can benefit by acquiring skills and experience while living abroad. Finally, emigration of low skilled workers can reduce the pressures on the labor markets of the sending countries, which often suffer from an oversupply of low skilled labor force.

Dual citizenship policies

Whether or not one is allowed to retain one's original citizenship upon acquiring the citizenship of another country is an important consideration for some migrants. The acquisition of citizenship in the destination country has implications for one's rights and entitlements, socioeconomic integration and prospects for their family members. It also affects the links of migrants with their countries of origin. When the countries of origin and destination do not allow dual citizenship, migrants are compelled to make a decision regarding their choice of citizenship.

Policies to encourage the return of citizens

Although much of return migration flows may be spontaneous, promoting migrant circulation or return has been a part of efforts by Governments to reverse the negative consequences of emigration. Many Governments, especially in less developed regions, facing ever growing emigration of skilled workers, have instituted policies and initiatives to encourage the return of their citizens living abroad. With regard to highly skilled emigrants, Governments have used three types of policies aimed at fostering their return, namely, migrant network policies, temporary return programmes and permanent return programmes.

The first type of policies is designed not only to promote the return of highly skilled emigrants, but also to stimulate contacts between the «home system and members of overseas communities of scientists and businessmen. India is an example where the Government has made effective use of migrant networks. The Ministry of Overseas Indian Affairs has been actively engaged with members of migrant communities to further enhance flows of remittances, investments and other valued.

The second type of policies promotes the temporary return of citizens living abroad. Examples of policies that foster temporary return include receiving scientists who teach or do research for a limited period of time in their home country. For instance, the Chinese Government has attracted overseas Chinese scientists by allowing them to have a second lab in China where they spend part of their time. The National Natural Science Foundation of China has established the «Two Bases Program», which allows Chinese scholars to set up stable workplaces in China, and realize the research model of «two bases», one at home and one abroad

The third type of policies consists of stimulating permanent return of highly skilled migrants to their home country by providing tax cuts, attractive research facilities or bonus payments. For example, apart from temporary return of Chinese scientists, the Chinese Academy of Sciences launched the «100 Talents Program» Scientists selected in this programme receive a research grant, office space and other incentives. Besides competitive salaries, health and other benefits, they also receive housing allowances. Applicants are required to have more than four years of postdoctoral experience and have attained the position of assistant professor or its equivalent overseas. Another example is Mexico, which established a programme to retain and repatriate scientists living abroad in 1991 with limited success due to budget constraints and other priorities of the National Council of Science and Technology.

Creating incentives for investment by diaspora

Encouraging diaspora members to become more involved in the development of their country of origin has gained increasing attention in recent years, both among Governments in countries of origin and among their diaspora communities. Many Governments have set up special units to deal with matters of interest to the country's emigrants and their families living abroad, including providing information about employment opportunities at home, opportunities for social or cultural reintegration, issues of citizenship, channeling remittances and investments, and providing support for their return.

The ILO has four strategic objectives:

- promote and realize standards and fundamental principles and rights at work;
- create greater opportunities for women and men to decent employment and income;
- enhance the coverage and effectiveness of social protection for all;
- strengthen tripartism and social dialogue.

In support of its goals, the ILO offers unmatched expertise and knowledge about the world of work, acquired over more than 90 years of responding to the needs of people everywhere for decent work, livelihoods and dignity.

It serves its tripartite constituents - and society as a whole - in a variety of ways, including:

- formulation of international policies and programmes to promote basic human rights, improve working and living conditions, and enhance employment opportunities;
- creation of international labor standards backed by a unique system to supervise their application;
- an extensive programme of international technical cooperation formulated and implemented in an active partnership with constituents, to help countries put these policies into practice in an effective manner;
- training, education and research activities to help advance all of these efforts.

Established in 1951, International organization for migration is the leading inter-governmental organization in the field of migration and works closely with governmental, intergovernmental and non-governmental partners. With 155 member states, a further 11 states holding observer status and offices in over 100 countries, IOM is dedicated to promoting humane and orderly migration for the benefit of all. It does so by providing services and advice to governments and migrants.

IOM works to help ensure the orderly and humane management of migration, to promote international cooperation on migration issues, to assist in the search for practical solutions to migration problems and to provide humanitarian assistance to migrants in need, including refugees and internally displaced people.

IOM works in the four broad areas of migration management:

- migration and development;
- facilitating migration;
- regulating migration;
- forced migration.

IOM activities that cut across these areas include the promotion of international migration law, policy debate and guidance, protection of migrants' rights, migration health and the gender dimension of migration.

The regulation of international labor migration takes a variety of forms, with objectives and means not always compatible with one another. Bilateral agreements govern the movement and work contracts of temporary workers for the purpose of regulating supply and demand in labor markets. Migration and mobility partnerships seek to regulate flows of regular and irregular migrants in a framework of bilateral economic cooperation. The General Agreement on Trade in Services Mode 4 regulates the movement of service suppliers according to trade rules. There are also more private-led regulations such as intra-company transfers, which regulate the mobility of workers as corporate deployment decisions; private employment agencies which often recruit foreign workers; and

universities, also involved in recruitment practices through the admission of foreign students with work visas.

IOM's Strategic Focus

1. *To provide secure, reliable, flexible and cost-effective services for persons who require international migration assistance.*
2. *To enhance the humane and orderly management of migration and the effective respect for the human rights of migrants in accordance with international law.*
3. *To offer expert advice, research, technical cooperation and operational assistance to States, intergovernmental and non-governmental organizations and other stakeholders, in order to build national capacities and facilitate international, regional and bilateral cooperation on migration matters.*
4. *To contribute to the economic and social development of States through research, dialogue, design and implementation of migration-related programmes aimed at maximizing migration's benefits.*
5. *To support States, migrants and communities in addressing the challenges of irregular migration, including through research and analysis into root causes, sharing information and spreading best practices, as well as facilitating development-focused solutions.*
6. *To be a primary reference point for migration information, research, best practices, data collection, compatibility and sharing.*
7. *To promote, facilitate and support regional and global debate and dialogue on migration, including through the International Dialogue on Migration, so as to advance understanding of the opportunities and challenges it presents, the identification and development of effective policies for addressing those challenges and to identify comprehensive approaches and measures for advancing international cooperation.*
8. *To assist States to facilitate the integration of migrants in their new environment and to engage diasporas, including as development partners.*

The International Labor Organization was created in 1919, as part of the Treaty of Versailles that ended World War I, to reflect the belief that universal and lasting peace can be accomplished only if it is based on social justice. In 1946, the ILO became a specialized agency of the newly formed United Nations.

Despite the growing importance of economic migration in the overall flows of people, there is no international regulation of migration, if by this we mean a single organization or a homogenous set of rules. The creation of several global initiatives since the years 2000, such as the UN High-Level Dialogue on International Migration, the establishment of a Global Migration Group, and the renewed interest of the World Bank for migrant remittances, suggests however a strong willingness to bring more cooperation and convergence in this domain.

The ILO is devoted to promoting social justice and internationally recognized human and labor rights, pursuing its founding mission that labor peace is essential to prosperity. Today, the ILO helps advance the creation of decent work and the economic and working conditions that give working people and business people a stake in lasting peace, prosperity and progress. Its tripartite structure provides a unique platform for promoting decent work for all women and men. Its main aims are to promote rights at work, encourage decent employment opportunities, enhance social protection and strengthen dialogue on work-related issues.

ТЕМА 10

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

1. Суть міжнародних валютних відносин.
 2. Види валютних систем.
 3. Еволюція валютної системи.
 4. Валютні курси.
 5. Котирування валют.
 6. Конвертованість валют.
 7. Валютні ринки та валютні операції.
-
-

1. Суть міжнародних валютних відносин

Сучасна структура світової економіки і міжнародних економічних відносин сформувалася в процесі історичного розвитку та інтенсифікації світогосподарських зв'язків. З другої половини XIX ст., коли в міжнародну торгівлю та інвестиції стала залучатися щораз більша кількість фірм і банків, для продовження індустріального розвитку в Європі та США знадобився більш формальний механізм регулювання міжнародних валютних відносин і незбалансованості у платіжних балансах між країнами. Саме в цей період зародилося і офіційно оформилося поняття світової валютної системи.

► Традиційно світову валютну систему трактують як історично сформовану форму організації та регулювання міжнародних грошових відносин, закріплену національними законодавствами або міждержавними угодами.

Міжнародна валютна система – це форма організації валютних відносин, які можуть як функціонувати самостійно, так і обслуговувати міжнародний обмін товарами, послугами та факторами виробництва.

Валютна система – форма організації міжнародних грошових відносин; сукупність правил та механізмів, що забезпечують співвідношення між валютами.

Розрізняють такі типи валютної системи:



Основні елементи національної валютної системи:



Міжнародна (регіональна) валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн.

Основні вимоги, які необхідні для успішного функціонування світової валютної системи:

- *Забезпечення відповідної ліквідності.* Ця умова припускає існування офіційних резервів в урядів країн, які беруть участь у міжнародній торгівлі. Також потребує стимулів для того, щоб *комерційні банки*, які діють як дилери, що торгують іноземною валютою, мали достатні їй **резерви** для забезпечення потреб приватного сектору.

- *Дія механізму вирівнювання (регулювання).* Ця мета передбачає, щоб:
 - окремі країни проводили економічну та фінансову політику, яка б сприяла підтриманню збалансованої міжнародної системи платежів;
 - фінансові механізми забезпечували регулювання платіжного балансу;
 - уряди сприяли збереженню рівноваги на ринках іноземної валюти.

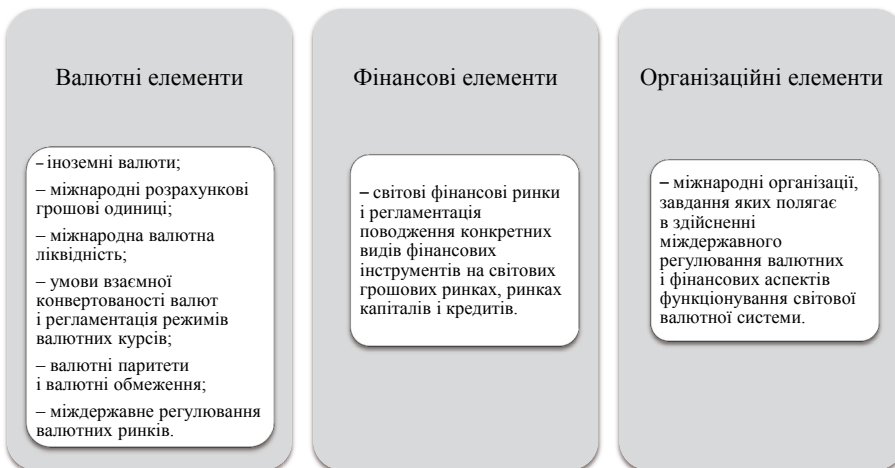
- *Впевненість у міжнародній грошовій системі.* Якщо фірми та інвестори приватного сектору будуть впевнені у тому, що уряди проводять політику, яка веде до збалансованої міжнародної системи платежів, то вони будуть мати довіру до системи. Міжнародні організації, такі як МВФ, намагаються

сприяти проведенню такої політики урядами. У доповнення до цього уряди здійснюють спільні зусилля для того, щоб викликати довіру до системи.

Національні валютні системи, хоча і відносно самостійні, але є частиною національних грошових систем різних країн. Особливості національних валютних систем і ступінь їх взаємодії із світовою валютною системою визначаються рівнем розвитку економіки цих країн і просторістю їх зовнішньоекономічних зв'язків.

Світова валютна система, незважаючи на тісний взаємозв'язок з національними валютними системами, має більш глобальні цілі підтримки відносної стабільності на світових валютно-фінансових ринках, а також відрізняється особливостями в механізмі функціонування та регулювання.

Світова валютна система як сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, що регулюють здійснення валютно-фінансових відносин у рамках світового господарства, містить три групи елементів:



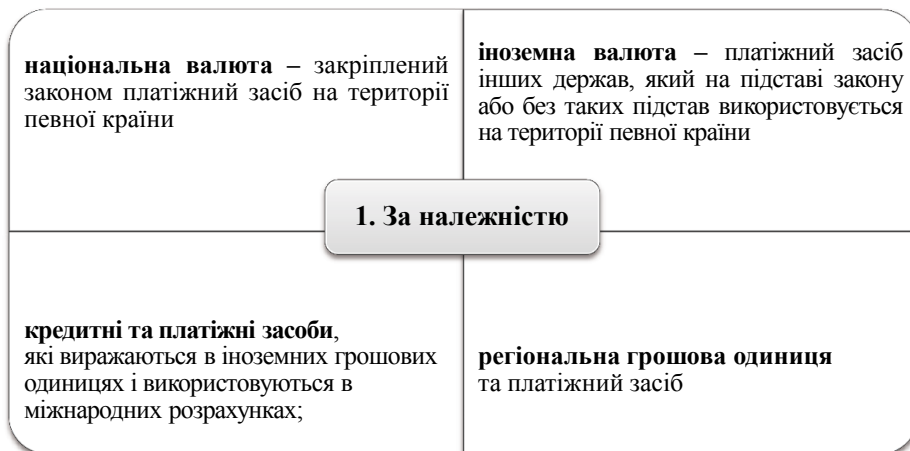
Національна валютна система містить такі групи елементів

Валютні	Фінансові	Організаційні
<ul style="list-style-type: none"> • національна грошова одиниця; • обсяг і склад резервів валютних цінностей (запаси іноземних валют та банківських металів у резервах центрального банку, фінансових органах країни та у закордонних банківських установах); • паритет і курс валюти, механізм їх визначення, валютні обмеження, їх форми та види; • умови конвертації (обміну) національної грошової одиниці. 	<ul style="list-style-type: none"> • національний фінансовий ринок, умови його функціонування; • форми та режим кредитних інструментів, які використовуються країною у міжнародних розрахунках. 	<ul style="list-style-type: none"> • умови функціонування національного фінансового ринку, органи та установи, які регулюють валютні відносини країни.

2. Види валютних систем

Валюта в широкому сенсі означає **будь-який товар**, що здатний виконувати грошову функцію засобу обміну на світовому ринку. У вузькому – це **частина грошової маси**, яка циркулює у фінансовій системі у формі грошових банкнот і монет.

У світовій практиці в даний час склалася така класифікація видів валюти:



2. Щодо валютних запасів країни:

■ **Нерезервна:** не використовується центральними банками для зберігання валютних запасів країни.

■ **Резервна:** у ній центральні банки держав нагромаджують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями та іноземними інвестиціями. Країна-емітент резервної валюти отримує ряд переваг: можливість покривати дефіцит платіжного балансу національною валютою, сприяти зміцненню позиції національних виробників у конкурентній боротьбі на світовому ринку.

- **Функції резервної валюти:**
 - виступає міжнародним платіжним засобом;
 - є базою для визначення валютного паритету і валютного курсу;
 - використовується як інструмент для проведення валютних інтервенцій.



6. За принципом побудови валюти
 поділяються на:

- валюту звичайного типу;
- «кошикового» типу, вартість якої розраховується в договірному порядку як середньозважений курс однієї валюти по відношенню до визначеного набору інших валют.

7. За матеріально-речовою формою

ГОТІВКОВА

БЕЗГОТІВКОВА

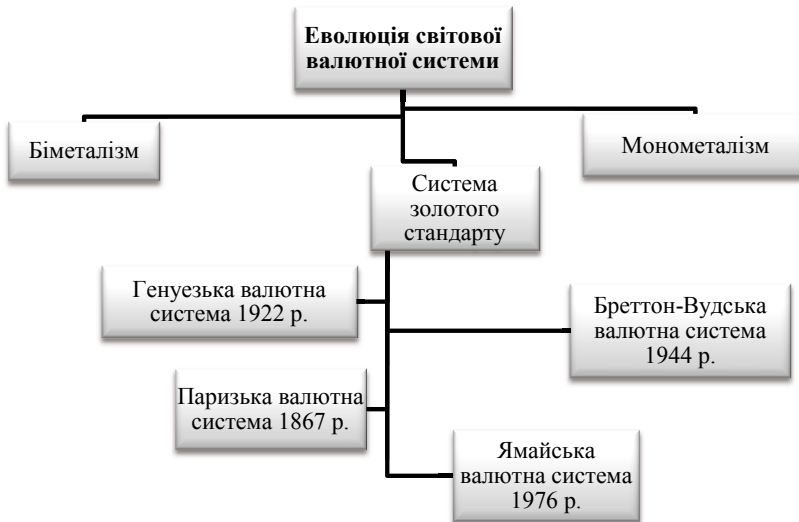
8. За режимом застосування

Вільно конвертована валюта - широко використовується для здійснення платежів за міжнародними операціями та продається на головних валютних ринках світу.

Частково конвертована або вільно конвертована валюта, яка *широко не використовується* для здійснення платежів за міжнародними операціями та *не продається* на головних валютних ринках світу.

Неконвертована валюта – національна валюта, яка *функціонує тільки в межах країни* та *не обмінюється на іноземні валюти*.

3. Еволюція валютної системи



Біметалізм (XVI – XVIII ст.)

Форми біметалізму:

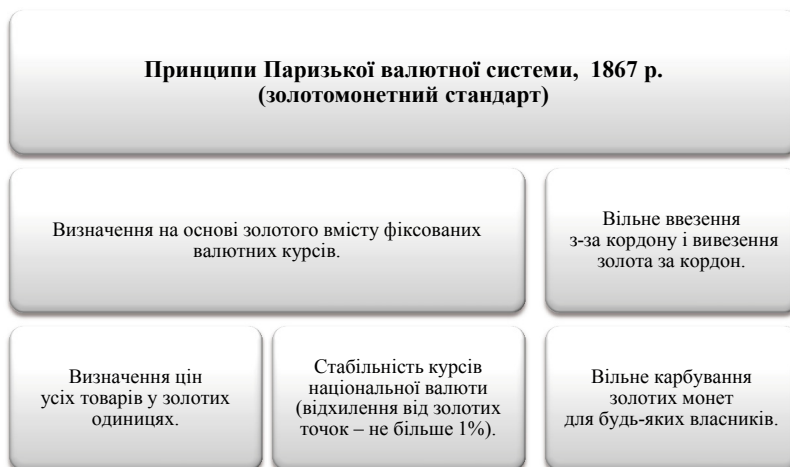
► *Система паралельної валюти* – законодавство не встановлює певного співвідношення між золотом та сріблом.

► *Система подвійної валюти* – держава фіксує певне співвідношення між обома металами; карбування золотих та срібних монет, прийняття їх населенням мають здійснюватися за цим співвідношенням.

Система золотого стандарту (Паризька валютна система)

Принципи Паризької валютної системи, 1867 р. (золотомонетний стандарт)

Функціонування золота як світових грошей.	Вільний обіг у внутрішньому грошовому обороті золотих монет.	Законодавче встановлення золотого вмісту національних валют.	Безпосередня конвертованість у золото національних валют за номіналом (паперових грошей, грошей з інших металів, кредитних грошей).
---	--	--	---



Генуезька валютна система (золотодевiзна), 1922 р.

• Принципи:

– **конкуренція** між американським доларом і англійським фунтом стерлінгів за лідерство на світовому валютному ринку;

– в якості девізу виступала **іноземна валюта в будь-якій формі**.

• **Збережені золоті паритети.** Конверсія валют у золото стала здійснюватись не тільки безпосередньо (США, Франція, Великобританія), а й побічно через іноземні валюти (Німеччина та ще 30 країн).

• **Відновлений режим валютних курсів, що вільно коливаються.** Вільне коливання курсів без золотих точок (в 1930-х р.).

• **Валютне регулювання** здійснювалось у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій та нарад.

• На відміну від попередньої системи, **золото служить тільки для часткового забезпечення грошового обігу, обмін паперових грошей на золото для приватних осіб не проводиться.**

Принципи Бреттон-Вудської валютної системи, 1944 р. (золотодевiзний стандарт)

■ Збереження за золотом загального еквівалента, міжнародного платіжного засобу та розрахункової одиниці.

■ Взаємна оберненість валют на основі валютних паритетів.

■ Фіксація ринкових курсів валют з відхиленням не більше 0,75% в обидва боки від золотих або доларових паритетів.

■ Прирівнювання долара до золота на основі фіксованої ринкової ціни за золото (35 дол. за 1 унцію золота – 31,1035 г золота або 1 дол. дорівнював 0,88571 г золота).

■ Забезпечення зовнішньої конвертованості двох резервних валют – долара і фунта стерлінгів в золото за офіційним курсом.

■ Заборона вільної (приватної) купівлі-продажу золота (ці операції здійснювали центральні банки).

Криза Бреттон-Вудської системи

Причини:

► Загострення суперечностей між інтернаціональним, глобальним характером міжнародних економічних відносин та використанням для їх здійснення національних валют, які схильні до знецінення (переважно долара).

► Нестабільність платіжних балансів.

► Активізація ринку євродолара.

► Дезорганізуюча роль транснаціональних корпорацій (ТНК).

► Наплив доларів в країни Західної Європи і Японію викликав масовий перехід до плаваючих валютних курсів і спекулятивну атаку їх валют на долар.

► Франція ввела подвійний валютний ринок за прикладом Бельгії, де він функціонував з 1952 р. Країни Західної Європи стали відкрито виступати проти привілейованого стану долара в світовій валютній системі. Пошуки виходу з валютної кризи завершилися компромісною Вашингтонською угодою групи «десяти» 18 грудня 1971 р.

Смітсонівська (Вашингтонська) угода, 1971 р.

● Переглянуто паритети провідних валют: долар девальвовано на 7,89%.

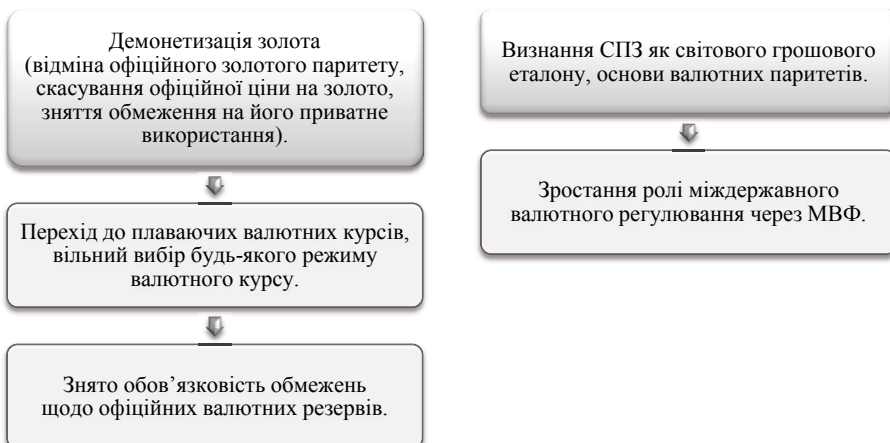
● Підвищено офіційну ціну золота на 8,57% (з 35 до 38 доларів за унцію), здійснено ревальвацію ряду валют.

● Пом'якшився принцип фіксованих паритетів: межі можливих відхилень курсів валют від їх фіксованих паритетів були тимчасово розширені з + 1% до + 2,25%.

● Міжнародна розрахункова грошова одиниця СПЗ, яка за рішенням сесії МВФ (вересень-жовтень 1969 р.) вводилась в дію з 1 січня 1970 р., розглядалась як можлива основа валютної системи нарівні із золотом (зараз 230 млрд. СПЗ, або 310 млрд. дол.).

● Взаємозв'язок валютної кризи з енергетичною та світовою економічною кризами.

Ямайська валютна система, 1976 р.



– **Спеціальні права запозичення – СПЗ (резервна валюта кошикового типу)** – це безготівкові гроші у вигляді запису на спеціальних рахунках у МВФ. Складалась до **1981 р.** з 16 валют, до **1999 р.** – з 5-ти валют: долара США, марки ФРН, єни, французького франка, фунта стерлінгів. Зараз відповідно прив'язується до курсу 4-х валют – євро (визначає курс СДР на 34%), долара США (44%), британського фунта стерлінгів (11%), японської єни (11%).

4. Валютні курси

Валютний курс – мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн.

Функції валютного курсу		
Забезпечення взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, русі капіталів і кредитів.	Використовується для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті компаній та банків.	Перерозподіл національного продукту між країнами.

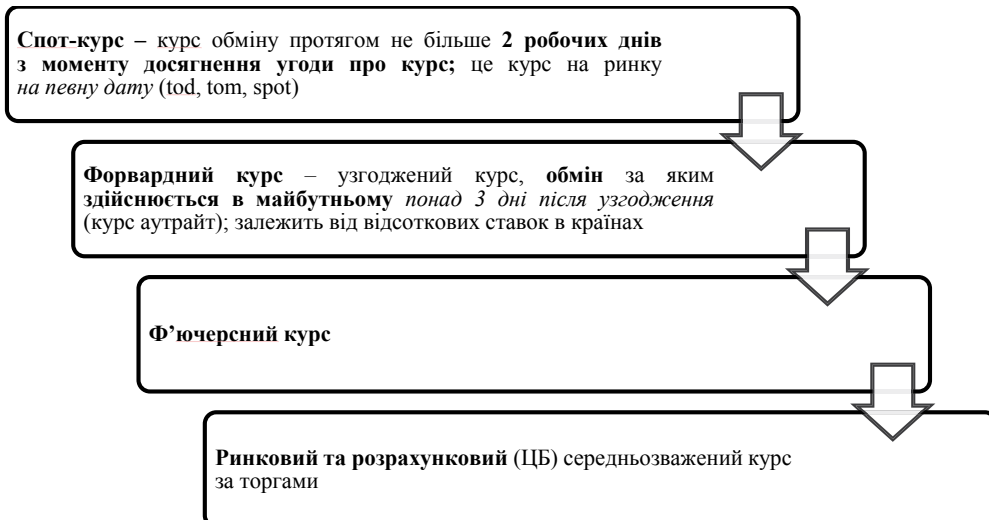
Чинники, що впливають на валютний курс, за терміновістю

Довгострокові чинники	Середньострокові чинники	Короткострокові чинники
<ul style="list-style-type: none"> • Місце і роль в світовій торгівлі; • довгострокові темпи зростання ВВП; • рівень продуктивності праці. 	<ul style="list-style-type: none"> • Стан патіжного баансу за поточними операціями; • сальдо балансу руху довгострокових коштів; • відсоткові ставки за депозитами; • темпи зростання внутрішніх цін; • стан державних фінансів. 	<ul style="list-style-type: none"> • Банківські інтервенції на валютних ринках; • урядові інтервенції на валютних ринках; • психологічні.

Чинники впливу на валютний курс



– Розрізняють валютний курс за терміновістю та видами ринків:



► Для розвитку взаємодії інституційних одиниць різних країн у рамках світового економічного співтовариства необхідна наявність механізму, що дозволяє, з одного боку, *порівнювати між собою параметри економічного розвитку*, а з іншого – *розраховуватися за товари і послуги, придбані за кордоном*. У ролі цього механізму виступає валютний курс.

Валютний курс необхідний для:

- обміну валют при торгівлі товарами, послугами, русі капіталів, кредитів;
- для порівняння цін на світових товарних ринках, а також вартісних показників різних країн;

- для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм, банків, урядів, фізичних осіб та ін.

► За допомогою валютного курсу *долається національна обмеженість грошової одиниці і відбувається трансформація її локальної цінності у цінність інтернаціональну.*

► Основу сучасного валютного курсу становить **комплекс курсоутворюючих факторів**. Рівнодіюча цих факторів – не тільки рівень цін, а й стан платіжного балансу, вартість кредиту, масштаби міграції капіталу, темпи економічного зростання, перспективи політичного розвитку і т. ін., що визначає значення валютного курсу в кожний певний момент часу.

► У практичних цілях **для оцінювання темпів економічного розвитку, економічного планування та прогнозування** застосовуються кілька розрахункових різновидів валютного курсу:

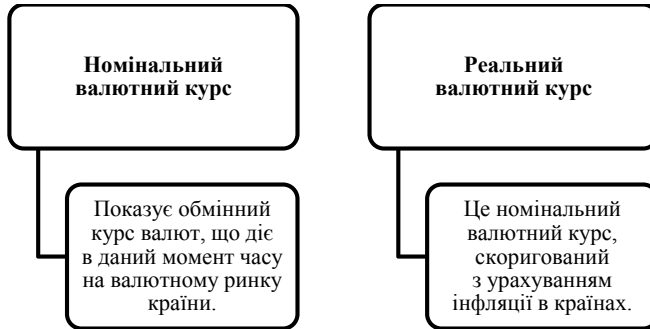
1) за ступенем свободи коливання:

– фіксований валютний курс – уніфікована система валютних курсів на основі *офіційних, узгоджених країнами-членами МВФ валютних паритетів*, виражених у **золоті або в доларах США**. Ринкові курси національних валют підтримуються на рівні $\pm 2,25\%$ коливань щодо паритету. Основою **фіксованого курсу** є валютний паритет, тобто офіційно встановлене співвідношення грошових одиниць різних країн.

– плаваючий валютний курс – механізм встановлення і підтримки курсу національної валюти, за якого *він вільно змінюється в результаті взаємодії попиту і пропозиції на валютному ринку*. Плаваючі валютні курси залежать від ринкового попиту та пропозиції на валюту і можуть значно коливатися. У режимі **плаваючих валютних курсів** знаходяться *вільно конвертовані валюти*;

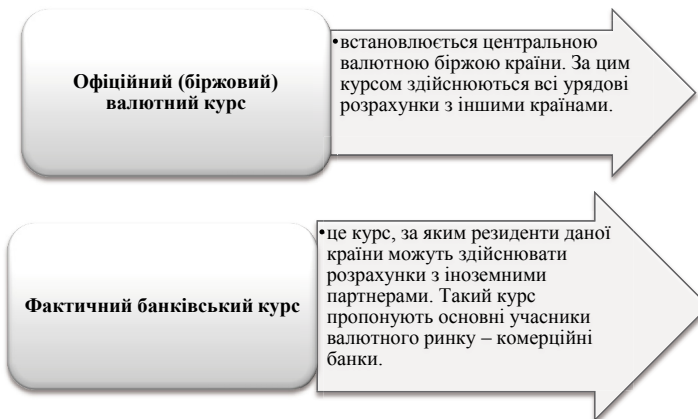
– змішаний валютний курс поєднує елементи **фіксованого і плаваючого валютних курсів**. Прикладом такого валютного курсу були курси національних валют країн Європейського валютного союзу (1979–1999 рр.), які були прив'язані до 1 ЕКЮ, а через нього відповідно жорстко прив'язувалися один до одного, але щодо валют країн, що не входили до ЄВС, перебували у вільному плаванні;

2) щодо інфляції:

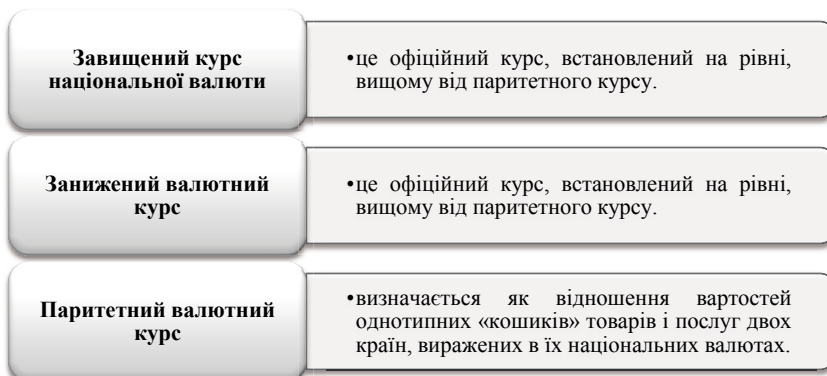


–Для оцінювання рівня інфляції використовують індекси цін, що відображають ступінь зміни загального рівня цін у країні. Найчастіше застосовується індекс споживчих цін, який найкраще відображає рівень інфляції в країні;

3) за способом встановлення:



4) щодо паритету купівельної спроможності валюти:



5. Котирування валют

Спосіб встановлення валютного курсу називають котируванням.

Існує два методи котирування іноземної валюти до національної:

• **Пряме котирування** – це вираження одиниці іноземної валюти у національній: **1 долар=27 гривень**.

• **Непряме котирування** – це вираження одиниці національної валюти в іноземній. Переважно цей метод застосовується у Великобританії та її колишніх колоніях: **1 фунт стерлінгів = 0,7 долара США**.

• **База котирування** – це базова валюта, тобто валюта, відносно якої котируються інші валюти. Переважно долар США використовується у вигляді базової валюти.

• **Валюта котирування** – валюта, що котирується.

• **Пряме котирування = 1/ Обернене котирування.**

Крос-курс



6. Конвертованість валют

Конвертованість валюти – це здатність резидентів та нерезидентів вільно без обмежень обмінювати її на іноземну і використовувати в угодах з реальними і фінансовими активами.

Часткова конвертованість – застосовуються **обмеження** для резидентів з окремих видів валютних операцій. Здійснюється обмін не на всі валюти та не з усього комплексу операцій (внутрішня – в Україні).

Вільна конвертованість – необмежено здійснюється обмін на інші іноземні валюти (охоплює як поточні операції, так і операції, пов'язані з зовнішніми запозиченнями та іноземними інвестиціями). Це валюти індустриально розвинених країн, країн базування світових офшорних та фінансових центрів, країн-експортерів нафти. Іноді це валюти країн, що входять до міжнародної банківської системи CLS (17 валют).

Неконвертована валюта – функціонує винятково в межах країни та не обмінюється на інші валюти.

Умови конвертованості (ст. 8 Статуту МВФ)

- ▶ Вільне застосування при розрахунках за поточними операціями платіжного балансу.
- ▶ Відсутність обмежень щодо використання резидентами та нерезидентами.
- ▶ Вільне функціонування як інструменту руху капіталів між країнами.

Типи валют

Замкнута	Обмеження на всі види валютних операцій в країні
Внутрішня	Частково конвертовані та вільно конвертовані, попит на які існує лише в країнах-емітентах
Міжнародна	Виконують функції грошей за межами країни емітації (масштаб економіки, роль у міжнародній торгівлі, ліберальний режим регулювання фінансового ринку, вільна конвертація, довіра на ринках)
Основна	Розмір ВВП, відсутність обмежень на ринку капіталу, глибина, обсяг і ліквідність фінансового ринку країни, статус резервної валюти. Долар США, євро, єна, фунт стерлінгів, шв. франк
Домінуюча	Масштаб економіки та якість фінансових ринків. Обслуговує більшу частину власних з/екон. Розрахунків без інтервенцій, потреби у резервах, прив'язки до інших валют; інтегрована до внутрішніх розрахунків зарубіжних країн



Резервні валюти

- Наявність домінуючих позицій країни у світовому русі капіталів, торгівлі товарами та послугами.
- Значна питома вага у золотовалютних резервах світу.

■ Існування розвиненої мережі банківсько-кредитних установ, в т. ч. з філіями за кордоном.

■ Організований та місткий ринок позикових капіталів.

■ Вільна конвертованість валюти.

■ Активна зовнішня політика держави, в т. ч. валютна та кредитна.

Різниця між ступенем конвертованості валюти залежить від обмежень уряду на валютному ринку. Відповідно до типів міжнародних операцій, які відображаються в платіжному балансі країни (платіжний баланс за поточними операціями або за операціями з капіталом), валюта може бути конвертованою за поточними операціями чи за операціями з капіталом або повністю конвертованою.

Конвертованість за поточними операціями — це відсутність обмежень на платежі та трансфери за поточними міжнародними операціями, які пов'язані з торгівлею товарами та послугами, міждержавними переказами тощо.

Конвертованість за капітальними операціями — відсутність обмежень на платежі та трансфери за міжнародними операціями, які пов'язані з рухом капіталу (прямі й портфельні інвестиції, кредити та капітальні гранти).

Повна конвертованість — це відсутність будь-якого контролю та обмежень за поточними і капітальними операціями. Повна конвертованість передбачає також відсутність обмежень на експорт та імпорт товарів і послуг, які можуть вплинути на їх ціну.

Характеризуючи **ступінь конвертованості валют**, необхідно брати до уваги і залежність виду валютної оборотності від національної належності валюти. Відповідно до цього виокремлюють *внутрішню, зовнішню і повну конвертованість валюти.*

• За умов внутрішньої конвертованості свобода обміну національних грошових одиниць на іноземні валюти надається тільки резидентам країни, тоді як щодо нерезидентів зберігаються обмеження на здійснення тих чи інших валютних операцій.

• За умов зовнішньої конвертованості повна свобода обміну валюти даної країни для платежів і розрахунків із закордоном надається тільки іноземцям (нерезидентам), тоді як громадяни та юридичні особи-резиденти цієї держави такою свободою не володіють.

• За умов повної конвертованості валюти валютні обмеження відсутні при проведенні валютних операцій як резидентами країни, так і нерезидентами.

7. Валютні ринки та валютні операції

Поточні валютні операції: (купівля-продаж валюти, арбітраж, операції з прохідними фінансовими інструментами, перекази іноземної валюти, отримання і надання фінансових кредитів на термін не більше 180 днів, переказування процентів, дивідендів та інших доходів за вкладами, інвестиціями тощо).

Валютні операції, пов'язані з рухом капіталу: прями інвестиції, портфельні інвестиції, придбання цінних паперів, надання і отримання фінансових кредитів на термін понад 180 днів тощо.



► **Неторгові операції:** готівка, пластикові картки, інкасові операції, дорожні чеки.

► **Операції з залучення та розміщення валютних коштів:** кредитні, лізингові, факторингові, форфейтингові, депозитні тощо.

► **Інші операції:** з банківськими металами, переуступка права вимоги тощо.

Види валютних операцій

Конверсійні операції – угоди агентів валютного ринку щодо купівлі-продажу обумовлених сум готівкової та безготівкової валюти однієї країни за валюту іншої країни за узгодженим курсом на визначену дату.

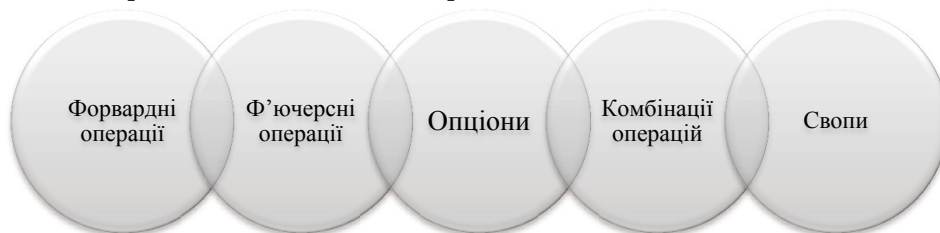


► До операцій з негайною поставкою відносять операції з коротким терміном валютування – в межах трьох робочих днів. Розрізняють такі операції з негайною поставкою:



Види валютних операцій

► До термінових валютних операцій належать:



Форвардні операції

- Позабіржова, контракт з банком.
- Курс встановлюється як спот з відповідним коригуванням на ставки за депозитами у відповідній валюті.
- Валюта країни з вищими процентними ставками продається з дисконтом (надбавкою) щодо валюти країни з нижчою процентною ставкою, а валюта країни з нижчими процентними ставками – з премією.
- Премії та дисконти виражаються в річних процентах, як приклад для порівняння, з альтернативами вкладення в інші інструменти.
- Призначення – закрити відкриту валютну позицію та хеджувати валютні ризики.
- Широке коло валют; здійснюється 95% угод.

Форвардний курс та премія

$$F = C \times \frac{1 + R_d \frac{t}{360}}{1 + R_f \frac{t}{360}}$$

$$F_{\pm} = \frac{C(R_d - R_f)t}{360 \times 100}$$

Форвардний курс та премія (дисконт)

C – спот-курс нац. грош. од./іноз. грош. од.

R_d – ставка за депозитами в національній валюті;

R_f – ставка за депозитами в іноземній валюті

Ф'ючерсні контракти

– Біржова операція, укладення контракту з біржею, обов'язкова депозитна маржа та встановлення ліміту ціни базового активу, кількості контрактів для зменшення спекуляцій.

– В 95% випадків завершується офсетною угодою (оберненим продажем активу), отримується тільки різниця в курсі базового активу.

– Лідируючими біржами за торгівлею ф'ючерсними контрактами нині є Чикагська (CME), Нью-Йоркська (COMEX), Лондонська (LIFFE), Сінгапурська (SIMEX), Цюрихська, Паризька (MATI) біржі.

- Контракти переоцінюються щоденно.
- Є предметом торгівлі на вторинному ринку.
- Це орієнтир для визначення курсової динаміки.

Особливості ф'ючерсних контрактів

- Угоди укладаються тільки на окремі валюти (долар США, євро, єна, фунт стерлінгів, австр. долар, новозел. долар, кан. долар, браз. реал).
- Поставка товару відбувається лише у визначені дні.
- Стандартизовані (62500 фунтів, 100000 канадських доларів, 712,5 млн. єн, 125000 євро).
- Ціна ф'ючерсних контрактів визначається попитом і пропозицією на них і на валюту, предмет контракту.

Опціони з валютою

Опціон з валютою – операція, яка за умови сплати встановленої комісії (премії) надає одній зі сторін (тримачу опціону) право купівлі (**угода «кол»**) або продажу (**угода «пут»**) певної кількості визначеної валюти за курсом, встановленим при укладанні угоди до закінчення обговореного терміну (**у будь-який день – американський опціон; на кінець терміну угоди – європейський опціон**).

Ціна активу, вказана в контракті, називається **страйковою**. Визначається на біржі як ціна, найбільш близька в часовому вимірі до ціни активу опціону;

► Продавець (writer) опціону «пут» має в будь-який момент часу оплатити базисний актив, а продавець «кол» – поставити його.

► Біржові операції можуть бути розрахунковими і постачальними.

► **Внутрішня вартість опціону:** якщо взяти за спот-ціну базового активу St , а за страйкову ціну E , то **тримачу (покупцю) «кол» у день експірації буде виплачено величину $(St - E)$, а тримачу (покупцю) «пут» – $(E - St)$.**

► **Премія опціону** – це різниця його ринкової ціни і його внутрішньої вартості.

Розрахунки за опціонами

Американська компанія «LTD» замовила у Великобританії товарів на суму 500 000 британських фунтів з умовою поставки рівно через рік. На момент укладання угоди 1 фунт = 1,7 дол. США.

Фінансовий менеджер американської компанії прогнозує зростання британського фунта стерлінгів. У зв'язку з цим компанія «LTD» купує 5000 опціонів кол (кожен на 100 фунтів) з ціною виконання 1,8 дол. та строком 1 рік. Вартість кожного опціону становить 10 дол. США.

Необхідно визначити, в якому випадку опціони захистять компанію від негативної реакції, якщо припустити, що значення спот-курсу на кінець року **становитиме:**

1. 1,70 дол.
2. 1,80 дол.
3. 1,90 дол.
4. 2,0 дол.

Своп

Своп (англ. «swap» – «міна, обмін») – це валютна операція, що поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайного постачання з одночасною контругодою на певний термін з тими самими валютами. При цьому домовляються про зустрічні платежі два партнери (банки, корпорації й ін.).

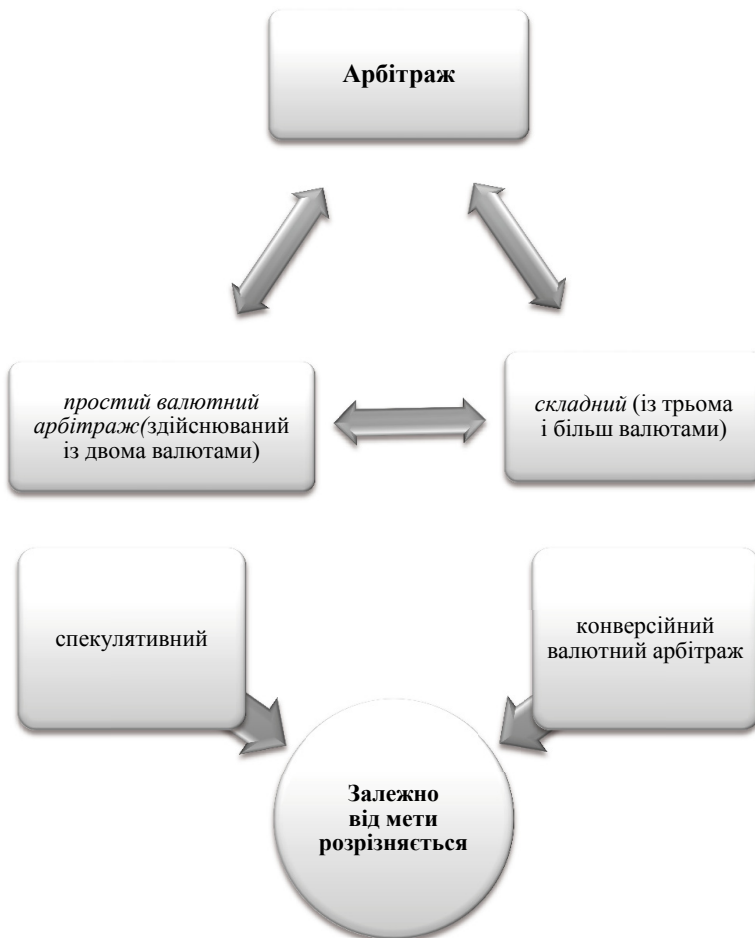
За операціями «своп» наявна угода здійснюється за курсом «спот», що у контругоді (терміновій) коректується з урахуванням премії чи дисконту залежно від руху валютного курсу.

Валютний своп – обмін номіналу та фіксованої процентної ставки в одній валюті на номінал та фіксований процент в іншій валюті.

► При цьому клієнт заощаджує на маржі – різниці між курсами продавця і покупця за наявною угодою.

У формі «своп» банки (компанії) здійснюють обмін валютами, кредитами, депозитами, процентними ставками, цінними паперами чи іншими цінностями.

Валютний арбітраж – валютна операція, що поєднує покупку (продаж) валюти з наступним здійсненням контругоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних валютних ринках (**просторовий арбітраж**) чи за рахунок курсових коливань протягом визначеного періоду (**часовий арбітраж**).



Спекулятивний арбітраж має за мету заробити на різниці валютних курсів у зв'язку з їхніми коливаннями. При цьому вихідна і кінцева валюти збігаються, тобто угода здійснюється за схемою: євро – долар США; долар – євро.

Конверсійний арбітраж насамперед має за мету купити найбільш вигідно необхідну валюту. Фактично це використання конкурентних котирувань різних банків на одному чи різних валютних ринках.

Валютний ринок України

Перший етап (1991–1994 рр.) характеризувався:

- участю в валютному союзі з Росією (російський рубль використовувався як спільна валюта для обслуговування безготівкового обігу);
- впровадження купонів багаторазового використання, які було введено в готівковий обіг у січні 1992 р., розміри емісії якого визначалися відповідно до російських кредитних ліній;
- розірваністю готівкового і безготівкового обігу;
- впровадженням національної платіжної системи;
- налагодженням банківської системи з єдиним емісійним центром;
- створенням механізму міждержавних розрахунків;
- появою українського валютного ринку;
- започаткуванням золотовалютних резервів;
- становленням регулюючих органів;
- формуванням законодавчої бази функціонування ринку;
- значними темпами девальвації національної валюти;
- фіксацією валютного курсу зі створенням подвійного ринку;
- використанням декількох режимів обмінного курсу – від множинного до фіксованого з подальшим переходом до керованого плаваючого курсу.

Другий етап (1995–1998 рр.) характеризувався:

- лібералізацією проведення валютних операцій;
- стабілізацією інфляційних процесів національної грошової одиниці і, як наслідок, стабілізацією валютного курсу;
- проведенням грошової реформи: введення гривні;
- значною ревальвацією реального курсу гривні впродовж 1996–1997 рр., яка створила підстави для девальвації гривні в 1998 р.;
- використанням НБУ ринкових інструментів регулювання валютного ринку;
- значною девальвацією національної валюти, що висвітлює приховані проблеми та недосконалість механізму функціонування валютного ринку;
- початком практики впровадження валютних коридорів;
- фінансовою кризою та девальвацією гривні, її фактичною прив'язкою до долара США.

Третій етап (1999 – 2008 рр.) характеризувався:

- скасуванням валютного коридору і введення режиму керованого плаваючого курсу з інтервенціями НБУ;
- поступовою ревальвациєю національної валюти (на 8–10% протягом 1999–2001 рр. і на 12% протягом 2008 р.);
- введенням обмежень щодо пропозиції гривні: підвищення рівня резервування (30%); встановлення кредитної стелі; підвищення облікової ставки; обмеження обсягів одноразового продажу готівкової валюти; помірним рівнем інфляції та емісії грошової маси;
- позитивними тенденціями розвитку ринку – зростанням обсягів ринку з 8063,78 млн. дол. США в 1999 р. до 13052,62 млн. дол. США в 2001 р.;
- поповненням золотовалютних резервів НБУ за рахунок викупу надлишкової пропозиції іноземної валюти.

Четвертий етап (2009 р. – по теперішній час):

- ▶ фінансова криза та рейдерські атаки на ряд комерційних банків;
- ▶ скорочення угод на валютному ринку;
- ▶ зростання зовнішньої заборгованості, особливо короткострокової, інфляції, підвищення від'ємного сальдо рахунка поточних операцій, скорочення обсягів ВВП;
- ▶ девальвация національної валюти та поступове вирівнювання сальдо платіжного балансу;
- ▶ втеча капіталів з країни (збільшення обсягів ПЗІ з України у 2008 р.);
- ▶ надання кредитів МВФ;
- ▶ введення ряду обмежувальних заходів щодо купівлі іноземної валюти.

Тенденції розвитку валютного ринку України у 2010 р.

- Суттєве зниження волатильності валютних курсів та деяка ревальвация гривні.
- Збільшення надходжень валюти від нерезидентів (збільшення припливу чистих ПІІ, продаж ОВДП та облігацій корпорацій) на 20,1% (чистий приплив – 10,6 млрд. дол., в 2009 р. – відплив у розмірі 4,2 млрд. дол.).
- Формування додатнього сальдо інтервенцій НБУ на міжбанківському ринку до 1,3 млрд. дол. США (в 2009 р.: –573 млн. дол. США).
- Укріплення може бути пояснено покращенням кон'юнктури ринків, особливо продукції машинобудування в РФ, та обмежувальними заходами на ринку пального.
- Зростання обсягу депозитів та кредитів з одночасним зниженням їх ціни та перерозподілом на користь депозитів у національній валюті (зросли на понад 30%, в інвалюті – на 1,7%); зменшення рівня доларизації економіки до 29%.
- Зобов'язання згідно з меморандумом з МВФ про встановлення курсу як середньозваженого + 2%.
- Скасування вимоги реєстрації ПІІ та дострокового погашення кредитів нерезидентів.

■ Перегляд нормативів резервів банків під валютні кредити (в 2009 р. – 100%, з березня до червня – 40%).

■ Започаткування механізму торгівлі деривативами і виведення з тіні 50–70 млрд. дол. США, які перебувають, за оцінюванням експертів, у населення.

■ Проект заборони кредитування населення в іноземній валюті, дозвіл такого кредитування юридичним особам, які мають валютну виручку.

■ Зростання обсягів купівлі валюти населенням (з жовтня 2010 р. – більш ніж на 5,6 млрд. дол. США).

■ Зростання частки короткострокової заборгованості у зовнішньому боргу до 41%.

Заходи НБУ зі стабілізації валютного ринку в 2009 р.

● Заборона на купівлю іноземної валюти під імпорт без ввезення товару в Україну.

● Обмеження конверсійної операції для фізичних осіб величиною 80000 грн. на день.

● Обмеження за поточними валютними неторговельними операціями.

● Заборона зміни курсу банку протягом дня.

● Заборона стягнення комісійної винагороди при конверсії валют.

● Обмеження кредитування нерезидентів винятково міжбанківським кредитуванням.

● Відновлено граничні розміри вартості зовнішніх запозичень резидентів у вигляді кредитів, позик.

● Запроваджено порядок реєстрації НБУ іноземних інвестицій, порядок купівлі іноземної валюти за операціями повернення іноземних інвестицій за кордон.

● Надано можливість розміщення інвестицій у гривнях нерезидентами.

● Запроваджено торгівлю іноземною валютою на форвардних умовах.

3. Платіжний баланс, методи його регулювання

Платіжний баланс – це вартісне вираження всього комплексу зовнішньоекономічних зв'язків країни за певний період у вигляді співвідношення платежів за кордон і надходжень з-за кордону.

Платіжний баланс відображає з кількісних і якісних позицій масштаби, структуру і характер участі країни в світовому господарстві. Платіжний баланс складається на основі статистичних даних про здійснені за певний період зовнішньоекономічні угоди:

– про експорт та імпорт товарів і послуг;

– про обсяги наданих та отриманих за кордоном кредитів;

– про участь країни в роботі міжнародних фондових ринків.

Рух матеріальних ресурсів за кордон і з-за кордону супроводжується переміщенням у протилежному напрямку фінансових ресурсів у вигляді платежів за надані товари та послуги. Всі ці потоки реєструються і узагальнено відображаються у платіжному балансі.



За кредитом рахунка відображаються джерела грошових коштів, а **за дебетом** – напрямки їх витрачання. В платіжному балансі фіксуються не зовнішньоекономічні угоди в їх матеріальному вираженні, а їх грошовий результат: наприклад, збільшення матеріальних активів за придбання їх в інших країн вимагає витрачання грошових коштів, а отже, дана операція в платіжному балансі відображається з від'ємним знаком.

В практичному розрізі платіжний баланс – це статистичний звіт, в якому в систематичному вигляді представлені дані про всі економічні угоди протягом даного періоду (місяць, квартал, рік) між резидентами даної країни і резидентами інших країн.

При такому визначенні важливе значення має точний опис основних принципів побудови платіжного балансу.

1. Принцип резидентства.

Резидентом вважається фізична або юридична особа, якщо вона постійно проживає або відповідно має реєстрацію постійного місцезнаходження в даній країні.

► Факт постійного проживання або місцезнаходження встановлюється за період не менше одного року. Туристи, сезонні робітники, військові, дипломатичні та консульські представники завжди виступають резидентами тої країни, громадянами якої вони є.

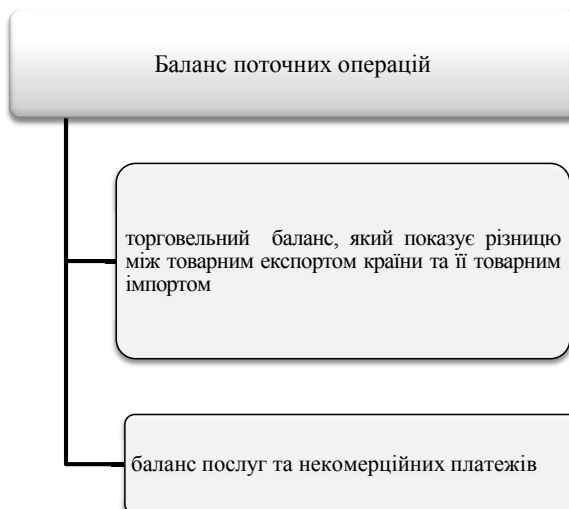
2. Поняття економічної угоди.

У загальному вигляді **економічна угода** означає обмін, тобто зміну власника товару, послуги або фінансового активу за деякий еквівалент.

► Однак дане визначення не охоплює такі види зовнішньоекономічних операцій, як наприклад, угоди передачі реальних ресурсів без фактичної зміни власника, оскільки сторони угоди представляє одна і та сама юридична особа. Такого роду операції здійснюються всередині ТНК між материнською компанією та філією, між філіями, розташованими в різних країнах.

3. Принцип подвійного запису. В основу складання таблиці платіжного балансу покладено принцип подвійного запису. Він означає, що будь-яка зовнішньоекономічна операція відображається в ньому двічі: перший запис визначає саму операцію, а другий показує фінансування операції. Оскільки з бухгалтерської позиції платіжний баланс завжди урівноважений, обидва записи мають однакове вартісне вираження, але один здійснюється з позитивним знаком – за кредитом балансу, а інший – з негативним за дебетом.

З метою уніфікації методів складання платіжного балансу та єдності змісту показників, які розраховуються на його основі, в різних країнах МВФ періодично видає Керівництво з платіжного балансу. Згідно з Керівництвом з платіжного балансу він складається з двох частин: балансу поточних операцій та балансу фінансових операцій з капіталом. Усі частини платіжного балансу взаємопов'язані. Дефіцит балансу поточних операцій означає, що експорт товарів та послуг є недостатнім для оплати імпорту товарів та послуг. Здійснити фінансування цього дефіциту можливо шляхом одержування позик з-за кордону або продажу іноземцям матеріальних та фінансових активів країни, що відображається в балансі фінансових операцій з капіталом. Та навпаки, позитивне сальдо супроводжується купівлею закордонних матеріальних та фінансових активів і відпливом грошових коштів за другим балансом. Незбалансованість міжнародного руху поточних операцій та фінансових операцій з капіталом регулюється зміною офіційних резервів (запасів іноземної валюти у Центральному банку країни).



Економічне значення активу або дефіциту торговельного балансу залежить від становища країни в світовому господарстві, характеру зв'язків з партнерами та спільної економічної політики. Для розвинутих країн (Японія, США, Німеччина та ін.) активне сальдо торговельного балансу використовується для створення другої економіки за кордоном. Для країн, що розвиваються, активний торговельний баланс потрібен для сплати міжнародних зобов'язань за іншими статтями платіжного балансу. Пасивний торговельний баланс оцінюється як ознака слабкості зовнішньоекономічних позицій країни.



Підприємницький капітал охоплює: прямі та портфельні іноземні інвестиції. Міжнародний рух позикового капіталу класифікується за терміном дії (довго-, середньо- та короткострокові операції).

Платіжним балансам властива неврівноваженість, що виявляється в тривалому і великому дефіциті в одних країнах і занадто активному сальдо в інших. Тому платіжний баланс є одним з об'єктів державного регулювання.

Державне регулювання платіжного балансу – це сукупність економічних заходів держави, спрямованих на формування основних статей платіжного балансу, а також на покриття сформованого сальдо. У розпорядженні держави є широкий набір засобів регулювання платіжного балансу, спрямованих або на стимулювання, або на обмеження зовнішньоекономічних операцій залежно від валютно-економічного стану та стану міжнародних розрахунків країни.

Країни, які мають дефіцит платіжного балансу, прагнуть здійснювати заходи щодо стимулювання експорту, стримування імпорту, залучення іноземних та обмеження вивозу національних капіталів. До таких заходів належать:

- обмеження інфляції в цілях скорочення внутрішнього попиту шляхом зменшення бюджетного дефіциту, зміни облікової ставки, встановлення меж зростання грошової маси;

- девальвація національної валюти. Ефективність даного методу в підвищенні конкурентоспроможності національних товарів на зовнішніх ринках залежить від конкретних умов його реалізації та супутньої загальноекономічної і фінансової політики. Девальвація стимулює експорт лише за наявності експортного потенціалу у країни і за сприятливої ситуації на світовому ринку;

- валютні обмеження у вигляді блокування валютної виручки експортерів, ліцензування продажу іноземної валюти імпортерам, зосередження валютних операцій в уповноважених банках;

- маніпулювання обліковою ставкою;

- митно-тарифне регулювання експортно-імпортних операцій;

- спеціальні заходи впливу на формування основних зі складових платіжного балансу (наприклад, за торговим балансом – це надання експортерам податкових і кредитних пільг, за балансом послуг – пряма або непряма участь держави у створенні туристичної інфраструктури з метою стимулювання в'їзного туризму, за фінансовим рахунком – створення в країні сприятливого інвестиційного клімату та ін.).

The objective of the IMS is to contribute to stable and high global growth, while fostering price and financial stability. The IMS comprises the set of official arrangements that regulate key dimensions of the balance of payments. The essential purpose of the IMS is to facilitate international economic exchange. Most countries have national currencies that are not generally accepted as legal payment outside their borders.

The IMS is analogous to the domestic monetary system. It carries out similar functions. In the domestic monetary system the functions that must be carried out include:

- providing for the transfer of the purchasing power, that is, money payments to cover transactions,
- providing a stable unit of value, and
- providing a standard for deferred payments.

The IMS operates in a manner analogous to the domestic system. The same basic functions must be served by the IMS, namely, making payments to cover transactions, providing a stable unit of account, and providing a standard of deferred payments. The major difference in the IMS is that cross-border payments generally involve a foreign currency transaction for at least one of the parties involved in the transaction.

The present IMS possesses five important operation components:

1. The International Monetary Fund (IMF) is an international organization that was created on July 22, 1944 at the Bretton Woods Conference and came into existence on December 27, 1945 when 29 countries signed the Articles of Agreement. It originally had 45 members. The IMF's stated goal was to stabilize exchange rates and assist the reconstruction of the world's international payment system post-World War II. Countries contribute money to a pool through a quota system from which countries with payment imbalances can borrow funds temporarily. Through this activity and others such as surveillance of its members' economies and policies, the IMF works to improve the economies of its member countries. The IMF describes itself as «an organization of 188 countries, working to foster global monetary cooperation, secure financial stability, facilitate international trade, promote high employment and sustainable economic growth.

«International monetary system» is often used interchangeably with terms such as «international monetary and financial system» and «international financial architecture». Since the nomenclature involves de jure/de facto jurisdiction, obligations and oversight concerning sovereign nations and multilateral bodies, it is important to be precise and specific.

2. The foreign exchange market is the framework for trading foreign currencies. Financial centers around the world function as anchors of trading between a wide range of different types of buyers and sellers around the clock, with the exception of weekends. EBS and Reuters' dealing 3000 are two main interbank FX trading platforms. The foreign exchange market determines the relative values of different currencies.

The foreign exchange market is unique because of the following characteristics:

- its huge trading volume representing the largest asset class in the world leading to high liquidity;
- its geographical dispersion;
- its continuous operation: 24 hours a day except weekends;
- the variety of factors that affect exchange rates;
- the low margins of relative profit compared with other markets of fixed income; and
- the use of leverage to enhance profit and loss margins and with respect to account size.

3. Official Reserves

Governments hold official reserves, international money in various forms. Official reserves only refer to foreign currency held by a country. These function like international money by their general acceptability.

Official reserves consist of four separate and distinct components:

► The first component is the IMF Reserve Positions. This represents quotes of IMF member countries freely available to them to supplement their liquid resources.

► The smallest component is the special drawing rights (SDR), also referred to as paper gold. SDRs were created to supplement international liquidity at a time when it was thought official reserve growth would be inadequate to meet global needs. SDRs reflect bookkeeping entries within the IMF, which members in deficit can use to settle international payment at the official level (central bank of one country transferring SDRs to central bank of another country).

► The largest component consists of foreign exchange held by governments and their central banks.

► Finally, a part of official reserves is held in the form of monetary gold. A gold reserve is the gold held by a central bank or nation intended as a store of value and as a guarantee to redeem promises to pay depositors, note holders (e.g., paper money), or trading peers, or to secure a currency.

Factors influencing governments to hold official reserves include:

to be able to carry out international transactions including imports without any delay in payments;

to improve the international credit standing of the nation;

to provide resources for foreign exchange market intervention, when needed;

to assure and facilitate external debt service payments.

Governments hold official reserves for numerous reasons. Some governments are more concerned with the need to cover external debt payments, while others are more interested in being able to cover the cost of necessary imports such as food and fuel.

4. Private Demand for Foreign Exchange

The private demand for foreign exchange refers to the foreign currency balances held by foreign exchange banks. The term private demand is used in contrast with official demand, where official reserves are held by the governments. Private demand result from the risk versus profit judgments of the private trading banks. When a large number of dealing banks become uncertain of the near future prospects for a currency in the market, they may shorten their deposit holdings.

5. Intervention and Swap Network

A swap involves a standby credit arrangement between two (or more) countries. The swap is used to borrow or lend foreign currency in exchange for domestic currency with a commitment to reverse the exchange in three months. A foreign exchange swap is a sport purchase of a currency coupled with a forward sale. Central banks use swaps to provide foreign currency resources to one another, which are used to intervene in the foreign exchange market.

1. Currency and currency assets. Currency classification. Currency convertibility

A currency in the most specific use of the word refers to money in any form when in actual use or circulation, as a medium of exchange, especially circulating paper money. This use is synonymous with banknotes, or (sometimes) with banknotes plus coins, meaning the physical tokens used for money by a government. A much more general use of the word currency is anything that is used in any circumstances, as a medium of exchange. In this use, «currency» is a synonym for the concept of money.

A definition of intermediate generality is that a currency is a system of money (monetary units) in common use, especially in a nation. Currencies in this definition need not be physical objects, but as stores of value are subject to trading between nations in foreign exchange markets, which determine the relative values of the different currencies. Currencies in the sense used by foreign exchange markets, are defined by governments, and each type has limited boundaries of acceptance.

Currency asset is currency secured exclusively by the general assets of the issuing bank as distinguished from that secured by special deposits (as of government bonds or commercial paper).

Spot rates are available, but may be restricted with regard to transaction amount or government intervention. The forward market could be lacking, intermittent, or very expensive. Often currencies transact on a non-deliverable basis, known in the markets as non-deliverable forwards.

1. Major currencies. The top five major currencies in foreign exchange trading are the US dollar, Euro, Japanese yen, Swiss franc, and British sterling. They should not be confused with similar abbreviations such as that for the G5 or even the G7 – the Group of seven nations, which comprise USA, France, Great Britain, Germany, Japan, Canada, and Italy. Each of the top five major currencies exhibits complete currency convertibility in large amounts, with an active long-dated forward market, sometimes over five years forward.

2. Minor currencies. These are the currencies where there is complete convertibility but where there may be difficulties executing the full amount in a large transaction, for example in excess of USD 50 million equivalent. Alternatively, the forward market may only go out for perhaps 12 months or a year, or it may be relatively expensive.

They are freely available, although the spot market may from time to time lack liquidity. Restrictions can be imposed on the forward market in terms of maturity, i.e. not more than six months.

3. Emerging market currencies. Over the last few years the term 'Exotic currency' has been dropped and those currencies are now included within the term 'emerging market', which can cover many things. Generally these are the currencies of the newly deregulated Eastern bloc countries, such as Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary, Russia, Romania, the Baltic states of Lithuania, Latvia and Estonia, together with all of the South American currencies and all of the African currencies. If you then include the old exotic currencies which were typically Far Eastern (Thai baht, Singapore dollar, etc.) you have a currency block which covers a major part of the globe.

Historically viewed, the currency convertibility is a key institute of the national monetary systems and the IMS because it makes it possible for money to perform its functions maximally and effectively in the national economies and global economy, creating conditions for unhindered economic development on the basis of the principle of rational international division of labor. The need for establishing currency convertibility has imposed itself because of the development of the objective process of dematerialization of money.

The currency convertibility occurs in relation to the development of money in the process of their dematerialization, and this means that it follows and affects the changes of the types of money, guaranteeing that the money without a material substance represents the monetary goods – the gold.

When all holdings of the currency by non-residents are freely exchangeable into any foreign (non-resident) currency at exchange rates within the official margins, then that currency is said to be externally convertible. All payments that residents of the country are authorized to make to non-residents, may be made in any externally convertible currency that residents can buy in foreign exchange markets. And if there are no restrictions on the ability of a country to use their holdings of domestic currency to acquire any foreign currency and hold it, or transfer it to any nonresident for any purpose, that country's currency is said to be internally convertible. Thus external convertibility is the partial convertibility and total convertibility is the sum of external and internal convertibility.

In considering possible import suppliers, a developing country will have some interest in directing its importers to those countries, whose inconvertible currencies are in large supply.

This, of course, is a case of trade discrimination that is condemned by traditional theory. This means that goods are not being purchased from the cheapest source. Recent economic writing has, however, reopened the question in view of the

continued existence of inconvertible currencies. Where it is profitable on the export side to trade with countries maintaining inconvertible currencies, as well as the government wishes to encourage imports from such countries to offset its credit balances, it will utilize its exchange distribution mechanism to limit the availability of convertible exchange, where there are alternative suppliers of the same type of goods in inconvertible currency countries.

General vs. current account convertibility

The distinction between general and current account convertibility is well established. Current account is defined as including the value of trade in merchandise, services, investment, income and unilateral transfers. Being essential to the development of multilateral trade, three approaches to current account convertibility has been adapted by developing countries. These are the pre-announcement, by-product, and front-loading approaches. Each approach is distinguished by the importance it attaches to convertibility relative to other economic objectives. Capital account includes transactions of financial assets. Its convertibility refers to the freedom to convert local financial assets into foreign assets in any form and vice versa at market-determined rates of exchange. Capital controls normally restrict or prohibit cross-border movement of capital. Thus, controls on capital movements include prohibitions: need for prior approval; authorization and notification; multiple currency practices; discriminatory taxes; and reserve requirements or interest penalties imposed by the authorities that regulate the conclusion or execution of transactions. The coverage of the regulations would apply to receipts as well as payments and to actions initiated by non-residents and residents.

Members of the IMF, for instance, are obliged in principle to maintain convertibility on current account only. Restrictions on capital movements are not proscribed in any way. The experience with «hot money» movements during the inter-war period was directly responsible for this distinction and for the freedom left to Fund members to impose any restrictions whatsoever on capital movements.

The experience of the past few years, however, tends to show that the distinction meets with great practical difficulties. There have been numerous instances of large-scale capital movements that have taken place in the guise of commercial transactions. The control of capital transactions has proven to be more difficult than that of current transactions. Whereas the normal sequence of lifting exchange controls was believed to run from current to capital transactions, the actual sequence has often been the reverse in the few postwar examples that are available. Thus, freedom of capital transfers was substantially reestablished among some Continental countries through the restoration of the freedom to export, to import, and to trade bank notes at a time when these same countries often maintained elaborate quantitative restrictions and other controls over their merchandise trade with each other.

2. Exchange rate. Currency parity. Currency quotation

two types of the exchange rate

A flexible exchange rate.

Most exchange rates are determined by the foreign exchange market, known as Forex. For this reason, exchange rates vary on a moment-by-moment basis, depending on what traders think the currency is worth. This depends on a lot of factors, including central bank interest rates, the country's debt levels, and the strength of its economy. Most countries allow their currencies to be determined by the Forex market. This is known as a flexible exchange rate.

A fixed exchange rate,

sometimes called a pegged exchange rate, is also referred to as the Tag of particular Rate, which is a type of exchange rate regime where a currency's value is fixed against the value of another single currency, to a basket of other currencies, or to another measure of value, such as gold.

An exchange rate (or the nominal exchange rate) represents the relative price of two currencies. For example, the dollar–euro exchange rate implies the relative price of the euro in terms of dollars. If the dollar–euro exchange rate is \$0.95, it means that you need \$0.95 to buy €1. Therefore, the exchange rate states how many units of one currency you need to buy one unit of another currency.

Exchange rates impact, and are impacted by, international trade, in a free-market system that helps to maintain a balance of trade and balance of capital. For example, a skewed change rate can make a company's exports cheaper than their foreign counterparts, but for a country to achieve this artificially they must sell their own currency by borrowing against the nation's wealth to purchase another nation's currency. If exports or all capital are in high demand, a country's currency will rise in value because of the demand for that currency to pay for exported goods, services, and capital.

The exchange rate between two countries' currencies depends upon many factors, including the Balance of Trade or Balance of Capital and the prevailing real interest rate in country as well as inflation.

Imports and Exports are the main drivers of the balances of trade and capital. If the country imports more than it exports, it has to be supplied with capital from abroad.

Relative interest rates greatly impact the exchange rate between any two countries. Typically as the central bank of a country makes a change in that country's interest rates, investors and trader will see the value of that country's currency - in relationship to other countries - change.

A fixed exchange rate is usually used to stabilize the value of a currency against the currency it is pegged to. This makes trade and investments between the two countries easier and more predictable and is especially useful for small economies in which external trade forms a large part of their GDP.

It can also be used as a means to control inflation. However, as the reference value rises and falls, so does the currency pegged to it. In addition, a fixed exchange rate prevents a government from using domestic monetary policy in order to achieve macroeconomic stability.

Other types of exchange rates also exist, including the real and effective exchange rates. The real exchange rate, for example, uses the nominal exchange rate and the ratio of the prices of two countries' consumption baskets in respective currencies. In this case, the real exchange rate compares the price of two consumption baskets in a common currency.

Therefore, unlike the nominal exchange rate, which only implies the exchange of currencies, the real exchange rate compares the price of two countries' consumption baskets. The effective real exchange rate considers the comparison of the price of the home consumption basket to that of the weighted-average price of the most important trade partners of the home country. So purchasing power parity (PPP) is a technique used to determine the relative value of different currencies. The concept of purchasing power parity allows one to estimate what the exchange rate between two currencies would have to be in order for the exchange to be at par with the purchasing power of the two countries' currencies. Using that PPP rate for hypothetical currency conversions, a given amount of one currency thus has the same purchasing power whether used directly to purchase a market basket of goods or used to convert at the PPP rate to the other currency and then purchase the market basket using that currency. Observed deviations of the exchange rate from purchasing power parity are measured by deviations of the real exchange rate from its PPP value. PPP exchange rates help to minimize misleading international comparisons that can arise with the use of market exchange rates.

In direct quotation, also known as price quotation, the exchange rate of the home currency is expressed as equivalent to, for example, 1 or 100 units of the foreign currency. The more valuable is the home currency, the smaller amount of this currency is needed to exchange for a foreign currency. This gives a lower exchange rate. If the home currency becomes less valuable, a lesser amount of foreign currency is needed to exchange for the same amount of home currency. Thus, the direct exchange rate becomes higher and the home currency is depreciating. Under the direct quotation, changes in the exchange rates are inversely related to the changes in the value of the home currency. When the value of the home currency falls, the direct exchange rate rises and vice versa.

Under the indirect quotation, also known as the quantity quotation, the exchange rate of a foreign currency is expressed as equivalent, for example, of 1 or 100 units of the home currency. The more valuable is the home currency, the greater amount of the foreign currency is needed to exchange for a home currency. This gives a higher exchange rate. If the home currency becomes less valuable, a smaller amount of foreign currency is needed to exchange for the same amount of home currency. Thus, the indirect exchange rate becomes lower

There are two common ways to quote exchange rates:

- direct and indirect quotation.**
- direct quotation:** *domestic currency in terms of foreign currency.*
- indirect quotation:** *foreign currency in terms of domestic currency.*

and the home currency is depreciating. Under the indirect quotation, changes in the exchange rates are in direct proportion to the changes in the value of the home currency. When the value of the home currency falls, the indirect exchange rate drops and vice versa.

In practice, because market makers who match together buyers and sellers usually take a commission, it is rarely possible to exchange currency at the exact rate quoted. This is achieved by using «buy» and «sell» rates, which include overheads and profit margins set by foreign exchange traders.

3. World monetary system evolution

3.1. The Gold Standard

Under the classical gold standard, from 1870 to 1914, the international monetary system was largely decentralized and market-based. There was minimal institutional support, apart from the joint commitment of the major economies to maintain the gold price of their currencies. Although the adjustment to external imbalances should, in theory, have been relatively smooth, in practice it was not problem-free. Surplus countries did not always abide by the conventions of the system and tried to frustrate the adjustment process by sterilizing gold inflows. Deficit countries found the adjustment even more difficult because of downward wage and price stickiness. Once the shocks were large and persistent enough, the consequences of forfeiting monetary independence and asymmetric adjustment ultimately undermined the system.

Under the gold standard all countries set the value of their paper currencies in terms of a weight in gold, at which rate they could be converted by their commercial banks. Thus since each country set its value in terms of the same commodity, namely gold, the exchange rates between one country's currency and that of the other were proportional to the amount of gold. Since 1 pound was worth $\frac{1}{4}$ of an ounce of gold and 1 US dollar worth $\frac{1}{20}$ th, the exchange rate between the two was set at 1 pound equals five US dollars and, reciprocally, one US dollar equals 0.20 of a British pound.

Since each country's currency was priced in terms of gold – a common denominator or uniform standard- the exchange rates among countries were proportional to the amount of gold they contained. Therefore, there was no need for a foreign exchange market to determine the value of currencies, the exchange rates remained constant among countries, so long as a country would not devalue its currency in terms of gold.

Under the gold standard, the money supply in the world economy remained fixed since the amount of gold in circulation was fixed. The only source of growth in the money supply was newly mined gold and new gold discoveries. Since paper money was convertible to gold bullion, the total amount of bank notes that could be issued was held in check. Under this system inflation at a world scale could not occur. What happened then if one country enjoyed a surplus in its balance of trade with another country? It attracted more gold, which saw its gold reserves rise and consequently the amount of paper money

in circulation would rise as well. As more money circulated the demand for goods increased and along with the demand prices would also increase as well. The opposite would happen in a country experiencing a trade deficit. This is known as the specie flow mechanism of the gold standard system. With time, the inflating country would find that its exports became more expensive, hence they would decline while the deflating country would see its exports rise because their price would rise, thus ensuring that with time any trade surpluses or deficits would be eventually balanced. In effect, because currencies were anchored in gold, no country could inflate its way out of economic difficulties, the exchange rates remained fixed and the only way to adjust was through real adjustment rather than monetary adjustment. In other words, a deficit country would experience a contraction in its economy, a fall in prices and wages, which, in time would restore its competitiveness vis à vis the other country.

The gold standard proved to be a very successful regime, providing the world with a period of unusually high stability, economic growth and prosperity. Globalization was so extensive that even in today's world we have yet to surpass it.

The gold standard was suspended when the First World War broke out in 1914. Countries were in need to print money to pay for the war and could not ensure the convertibility of their currency to gold. Convertibility to gold was suspended and had to await the end of the war. The problem that resulted, was that during the war countries had printed so much money that had caused inflation which pushed prices well above the pre-war levels. So much was the rise in prices (and devaluation of paper money) that it was questionable when and if it would be possible to return to the gold standard at the pre-war parities.

During the Great Depression, with an open capital account and a commitment to the gold-exchange standard, the United States could not use monetary policy to offset the economic contraction. Fidelity to gold meant that the deflationary pressures from the United States spread quickly, further weakening the global economy. Unable to adjust to these pressures, countries were forced to abandon the system. Though deficit countries experienced the first crisis, all countries suffered from the eventual collapse – a lesson that was repeated in subsequent systems.

2. Bretton Woods

The Bretton Woods system of pegged, but adjustable, exchange rates was a direct response to the instability of the interwar period. Bretton Woods was very different from the gold standard: it was more administered than market-based; adjustment was coordinated through the International Monetary Fund (IMF); there were rules rather than conventions; and capital controls were widespread.

The main features of the system agreed upon at the Bretton Woods Conference were the following:

- The US dollar would supplant the role of gold by becoming a reserve currency that would be fully convertible to gold for official payment purposes amongst central banks at the price of 1 ounce of gold equals \$35 US dollars.
- Countries would then set the value of their currency against the US dollar, which in turn was anchored to that of gold at the \$35/ounce rate.
- Countries would keep their exchange rates fixed at all times, intervening in the foreign exchange market to buy their currency with their US dollar reserves when its value was falling or to sell their currency and buy US dollars when its value was rising. Thus the central banks of each country were required to maintain sufficient reserves made up of a mixture of gold and US dollars.
- To help countries maintain their fixed exchange rate parities, and weather balance of payments crises, the Bretton Woods Conference recommended the establishment of an international inter-governmental organization (IGO) called the International Monetary Fund (IMF) to be headquartered in Washington, D.C. The role of the IMF would be to provide short-term lending to countries experiencing balance of payments deficits and prevent their currencies from being devalued. At the same time, the IMF would provide technical advice to these countries to help them design policies and devise measures to help them balance their payments.
- If a balance of payments problem facing a country stemmed from fundamental economic imbalances that could not be resolved by policy actions, that country would be allowed, as a measure of last resort, to devalue or revalue its currency.
- In order to assist in the reconstruction of the war torn countries especially in Europe, the Conference decided to establish a second international IGO the International Bank for Reconstruction and Development what is more commonly known as the World Bank, also headquartered in Washington. As the world's largest economy, the USA undertook to provide most of the paid-up capital of these two organizations.

3. The Current Hybrid System

After the breakdown of the Bretton Woods system, the international monetary system reverted to a more decentralized, market-based model.

The move to more market-determined exchange rates has increased control of domestic monetary policy and inflation, accelerated the development of financial sectors, and, ultimately, boosted economic growth. Unfortunately, this trend has been far from universal. In many respects, the recent crisis represents a classic example of asymmetric adjustment. Some major economies have frustrated real exchange rate adjustments by accumulating enormous foreign reserves and sterilizing the inflows. While their initial objective was to self-insure against future crises, reserve accumulation soon outstripped these requirements. In some cases, persistent exchange rate intervention has served primarily to maintain undervalued exchange rates and promote export-led growth.

Thus, here are its main characteristics:

- The currencies are no longer backed by gold. In fact, gold has no role in the present system other than to serve as one of many asset instruments in central bank reserves. Gold today makes up on average only about 5% of a central bank's total reserves. Gold trades like any other metal in commodities markets.
- The value of each currency is determined by demand and supply on the foreign exchange market. There is a spot price, price for current delivery and a forward price, that for future delivery determined in futures markets. The foreign exchange market is a single international market and is the largest of all markets surpassing fixed income, equity, commodities and real estate markets in the world.
- The foreign exchange rates are flexible or floating, based on the changing demand and supply of currencies, both for payment purposes as well as for global asset allocation purposes as well as speculative purposes. Although nominally flexible, exchange rates are closely watched by central bankers and finance officials to make sure that they do not become a destabilizing influence in a country's economy. Governments take steps to manage the direction and level of exchange rates, so in fact the current system can more correctly be described as a managed system of floating exchange rates.

4. Balance of payments, ways of its regulation

The Balance of payments (BOP) is a statistical statement designed to provide, for a specific period of time, a systematic record of an economy's transactions with the rest of the world. An economy is comprised of economic entities (residents) who have closer associations with that specific economy than with any other. Economic entities who have closer associations with other economies are nonresidents.

Economic transactions include:

- transactions in goods, services, and income;
- transactions in financial assets and liabilities;
- transfers in which real or financial resources are provided by one party to another with no quid pro quo.

A basic convention of a BOP statement is the double entry accounting system in which every transaction is represented by two entries of equal value. If, for example, an exporter receives foreign currency in payment for goods, a credit entry would be recorded in the BOP accounts for the export of goods and an offsetting debit entry would be recorded for the exporter's increase in foreign currency bank balances (or other form of foreign currency asset). There is an exchange of assets (goods) for cash (foreign exchange). However, not all transactions involve cash payments. The BPM includes noncash transactions in the BOP statement because such transactions are important in economic analysis. The essential difference in transactions may be described as BOP on a cash basis and BOP on an accrual (or transactions) basis.

Compilation of the BOP on an accrual basis is necessary for complete understanding of economic transactions taking place between residents and nonresidents.

The BOP accounting system requires entries for a transaction be recorded at uniform values and in the same time period. To satisfy this requirement, transactions are recorded at market value, and the time of recording is typically the point at which a change of ownership occurs. An important issue for the BOP compiler is the conversion of transactions and stock positions data expressed in one currency to the currency (unit of account) in which the BOP accounts are compiled. The BPM recommends that conversion take place at the midpoint exchange rate applicable to the transaction and, for the stock position, at the midpoint rate applicable to the date on which the position is measured.

The BOP is divided into three main categories: the current account, the capital account and the financial account. Within these three categories are subdivisions, each of which accounts for a different type of international monetary transaction.

1. The Current Account

The current account is used to mark the inflow and outflow of goods and services into a country. Earnings on investments, both public and private, are also put into the current account.

Within the current account are credits and debits on the trade of merchandise, which includes goods such as raw materials and manufactured goods that are bought, sold or given away (possibly in the form of aid). Services refer to receipts from tourism, transportation (like the levy that must be paid in Egypt when a ship passes through the Suez Canal), engineering, business service fees (from lawyers or management consulting, for example) and royalties from patents and copyrights. When combined, goods and services together make up a country's balance of trade (BOT). The BOT is typically the biggest bulk of a country's balance of payments as it makes up total imports and exports. If a country has a balance of trade deficit, it imports more than it exports, and if it has a balance of trade surplus, it exports more than it imports.

Receipts from income-generating assets such as stocks (in the form of dividends) are also recorded in the current account. The last component of the current account is unilateral transfers. These are credits that are mostly worker's remittances, which are salaries sent back into the home country of a national working abroad, as well as foreign aid that is directly received.

2. The Capital Account

The capital account is where all international capital transfers are recorded. This refers to the acquisition or disposal of non-financial assets (for example, a physical asset such as land) and non-produced assets, which are needed for production but have not been produced, like a mine used for the extraction of diamonds.

The capital account is broken down into the monetary flows branching from debt forgiveness, the transfer of goods, and financial assets by migrants leaving or entering a country, the transfer of ownership on fixed assets (assets such as equipment used in the production process to generate income), the transfer of funds received to the sale or acquisition of fixed assets, gift and inheritance taxes, death levies and, finally, uninsured damage to fixed assets.

3. The Financial Account

In the financial account, international monetary flows related to investment in business, real estate, bonds and stocks are documented. Also included are government-owned assets such as foreign reserves, gold, special drawing rights (SDRs) held with the IMF, private assets held abroad and direct foreign investment. Assets owned by foreigners, private and official, are also recorded in the financial account.

The current account should be balanced against the combined-capital and financial accounts; however, as mentioned above, this rarely happens. We should also note that, with fluctuating exchange rates, the change in the value of money can add to BOP discrepancies. When there is a deficit in the current account, which is a balance of trade deficit, the difference can be borrowed or funded by the capital account.

If a country has a fixed asset abroad, this borrowed amount is marked as a capital account outflow. However, the sale of that fixed asset would be considered a current account inflow (earnings from investments). The current account deficit would thus be funded. When a country has a current account deficit that is financed by the capital account, the country is actually foregoing capital assets for more goods and services. If a country is borrowing money to fund its current account deficit, this would appear as an inflow of foreign capital in the BOP.

The rise of global financial transactions and trade in the late-20th century spurred BOP and macroeconomic liberalization in many developing nations. With the advent of the emerging market economic boom - in which capital flows into these markets tripled from USD\$50 million to \$150 million from the late

1980s until the Asian crisis - developing countries were urged to lift restrictions on capital and financial-account transactions in order to take advantage of these capital inflows. Many of these countries had restrictive macroeconomic policies, by which regulations prevented foreign ownership of financial and non-financial assets. The regulations also limited the transfer of funds abroad.

With capital and financial account liberalization, capital markets began to grow, not only allowing a more transparent and sophisticated market for investors, but also giving rise to foreign direct investment (FDI). For example, investments in the form of a new power station would bring a country greater exposure to new technologies and efficiency, eventually increasing the nation's overall GDP by allowing for greater volumes of production. Liberalization can also facilitate less risk by allowing greater diversification in various markets.

ТЕМА 11

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС І ФАКТОРИ, ЩО ЙОГО ВИЗНАЧАЮТЬ

1. *Зміст платіжного балансу і принципи його розрахунку.*
 2. *Складові частини платіжного балансу.*
 3. *Економічна тотожність сальдо балансу поточних операцій і сальдо балансу руху капіталів.*
 4. *Формальне вирівнювання платіжного балансу.*
 5. *Матеріальне вирівнювання платіжного балансу.*
 6. *Вирівнювання платіжного балансу як мета економічної політики.*
 7. *Механізм сальдування і рівновага.*
 8. *Визначальні фактори сальдо платіжного балансу.*
-
-

1. *Зміст платіжного балансу і принципи його розрахунку*

Термін «платіжний баланс» ввів у XVIII ст. у науковий обіг англійський економіст Дж. Стюарт, представник найпізнішого меркантилізму, хоча спроби підбиття підсумків зовнішньоекономічної діяльності держави робили в середні віки. Для Дж. Стюарта джерело багатства країни полягало в підтримці активного торгового балансу. Теорію платіжного балансу безперервно розвивали, накопичували досвід, особливо в Англії і США. На цій основі на початку XX ст. Ліга націй розпочала роботу з уніфікації методики складання платіжних балансів, згодом її продовжив Міжнародний валютний фонд.

У науковій літературі є різні визначення платіжного балансу (*«balance of payments»*). Однак вони не суттєво відрізняються один від одного, як правило, підкреслюють його обліковий чи звітний аспект. Так, П. Самуельсон і В. Нордхауз зазначають, що *«...платіжний баланс – це систематичні записи всіх економічних операцій між певною країною і рештою країн сві-*

ту». Н. Миклошевська і А. Холопов вважають, що платіжний баланс – це «...систематизований запис підсумків усіх економічних операцій між резидентами певної країни і рештою світу протягом визначеного періоду, як правило, року». При визначенні поняття платіжного балансу Г. Зіберт виділяє «...статистичний облік усіх економічних операцій між вітчизняними і зарубіжними господарськими одиницями за один рік». Словник з бізнесу серії знаменитих Оксфордських словників подає таке визначення поняття «платіжний баланс»: «...це звітність, що характеризує участь країни у міжнародному розподілі праці».

В інших визначеннях платіжного балансу наголошують на його функціональному аспекті. Характерним є тлумачення П. Кругмана і М. Обстфельда. Вони розглядають баланс як один з двох (поряд із національним доходом) інструментів, що дає змогу отримувати повну картину макроекономічних зв'язків між господарствами країн, котрі беруть участь у міжнародній торгівлі. У висновку щодо свого визначення П. Кругман і М. Обстфельд зазначають, що «...платіжний баланс допомагає відстежувати як зміни в заборгованості країни іноземцям, так і доходи її галузей, які конкурують у сфері експорту та імпорту. Рахунки платіжного балансу показують також зв'язок між операціями із закордонними партнерами і національною пропозицією грошей». Г. Овчинников, зазначаючи, що платіжний баланс – це статистичний запис підсумку операцій між резидентами даної країни та рештою світу за визначений період (за квартал або рік), виділяє його здатність давати кількісну і якісну характеристики зовнішньоекономічної діяльності країни, її участі у світовому господарстві.

Отже, платіжний баланс – це статистична звітність про підсумки всіх економічних операцій резидентів даної країни з рештою світу за певний період (найчастіше за рік або квартал) у формі систематизованих облікових записів, який є інструментом відображення збалансованості макроекономічних зв'язків країни. З цього логічно випливає, що платіжний баланс дає змогу робити висновки про стан міжнародної заборгованості країни, її платоспроможність, а також про зв'язок між операціями із закордонними партнерами і національною пропозицією грошей.

Платіжний баланс є основою для вивчення монетарних аспектів міжнародної економіки, які часто називають міжнародними фінансами. Головна мета платіжного балансу – інформування уряду про становище країни на міжнародному рівні та допомога у формуванні монетарної фіскальної і торговельної політики. Уряди також регулярно звертаються за інформацією щодо основних торговельних партнерів, коли доводиться приймати важливі рішення. Без інформації, що міститься у платіжних балансах, не обходяться банки, фірми й окремі особи, які мають пряме відношення до міжнародної торгівлі та фінансів.

Варто зазначити, що платіжний баланс відображає не індивідуальні, а агреговані міжнародні операції, в результаті яких право власності на активи, незалежно від форми, в якій вони існують, переходить від резидентів

певної країни до резидентів інших країн. Це зумовлено наявністю системи класифікації всіх численних міжнародних операцій і зведенням їх в окремі облікові статті.

Проблеми зі складанням платіжного балансу полягають у чисельності форм і умов проведення міжнародних операцій: торгівля товарами та послугами, бартер, обмін одних фінансових активів на інші. До них відносять також односторонні фінансові перекази (гуманітарна допомога, переоцінка валютних резервів країни у зв'язку зі зміною валютного курсу країни). Тому статистичний облік будують таким чином, щоб факт переходу власності на активи знаходив відображення у національному рахівництві. Це може бути час укладення контракту, відвантаження товару, проходження митних процедур і т. ін. Крім цього, при оцінюванні зовнішньоекономічних операцій пріоритет надають ринковим цінам чи їхнім еквівалентам.

Платіжний баланс будується за принципом *подвійного рахунку*. Це означає, що він має двосторонній запис усіх економічних операцій за дебетовим і кредитовим рахунками. До кредиту відносять ті операції, в результаті яких відбувається відплив цінностей і приплив валюти у країну (їх записують зі знаком плюс). Так, продаж металу за кордон, надання послуг іноземним туристам, отримання пенсій з-за кордону, купівлю іноземцями акцій вітчизняних компаній записують за кредитом, оскільки ці операції характеризують надходження іноземної валюти.

До дебету відносять ті операції, які є наслідком витрачання країною валюти в обмін на придбання цінностей (їх записують зі знаком мінус). За дебетовим рахунком платіжного балансу відображають, наприклад, такі операції, як імпорт нафти і нафтопродуктів, купівля ліцензій, перекази прибутків іноземних компаній з Батьківщини, надання довготермінових позик. Характерною рисою цих операцій є зменшення запасів іноземної валюти на рахунках резидентів. Принцип подвійного рахунка передбачає, що будь-яку міжнародну операцію автоматично обліковують у платіжному балансі двічі: раз як кредит, вдруге – як дебет. Це пояснюється тим, що будь-яка операція має два аспекти: при купівлі певного товару в іноземного партнера резиденти Батьківщини повинні заплатити йому, а партнерові необхідно використати отримані кошти (потратити їх або покласти на рахунок у банк).

Наведемо приклад, який допоможе проаналізувати практику ведення платіжного балансу за принципом подвійного рахунка. Припустимо, що українська фірма продає цукор у Литву на суму 2 млн. грн. Покупець з Литви оплачує цю покупку з гривневого рахунка в N-ському банку. Така торгова операція знайде відображення одночасно на двох рахунках (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Відображення експортної операції у платіжному балансі

	Кредит +	Дебет –
Експорт цукру	+2 млн. грн.	
Іноземні активи в країні: пасив N-ського банку		-2 млн. грн.

Із табл. 11.1 можна простежити, що експорт українського цукру до Литви приводить до зростання попиту на гривні, тоді як його оплата з рахунка в N-ському банку сприяє зростанню пропозиції гривні. Здійснення оплати скорочує пасиви банку, які одночасно є активами для литовського покупця. Отже, у платіжному балансі України буде відображено потік як поставки товарів, так і платежу за них.

Таблиця 11.2

Відображення імпорتنної операції у платіжному балансі

	Кредит +	Дебет –
Імпорт паливно-мастильних матеріалів		-5 млн. грн.
Іноземні активи в країні: пасив N-ського банку	+5 млн. грн.	

Звернемося до ще одного умовного прикладу (табл. 11.2). Тепер він пов'язаний з імпортними операціями. Припустимо, що українська фірма придбала в Росії паливно-мастильні матеріали на 5 млн. грн. а гроші надійшли на рахунок N-ського банку (див. табл. 11.2). Український імпорт можна оцінювати як фактор, що впливає на пропозицію гривні, а зміну суми депозиту в банку – як фактор, що впливає на попит. Платіж збільшує пасиви банку.

Загальне правило обліку за кредитом і дебетом наводять П. А. Самуельсон і В. Д. Нордхауз. Операція, в результаті якої *країна отримує валюту, називається кредитом*, і її заносять у платіжний баланс зі знаком плюс. Операція, в результаті якої *країна витрачає валюту, називається дебетом*, і її заносять у платіжний баланс зі знаком мінус. Як правило, експорт – це кредит, а імпорт – це дебет.

Таким чином, у платіжному балансі України двічі обліковують кожну міжнародну операцію. Сукупність таких операцій впливає на співвідношення попиту і пропозиції валюти на валютному ринку. Інакше кажучи, операції з кредиту відображають попит на гривні, який виникає у результаті купівлі іноземцями вітчизняних товарів та послуг, фінансових і реальних активів. Такі операції реєструють зі знаком «+». Одночасно операції за дебетом відображають пропозицію гривні, що виникає через купівлю українцями закордонних товарів і послуг, фінансових та реальних активів.

2. Складові частини платіжного балансу

Орієнтиром для розробки платіжного балансу є стандартні схеми, які періодично готує і публікує Міжнародний валютний фонд. Черговий (п'ятий) порадник, що діє і нині, опубліковано у 1993 р.

Україна розпочала складати платіжний баланс за рекомендаціями Міжнародного валютного фонду, починаючи з 1992 р. Головними проблемами у цій галузі є недостатність інформаційної бази. Тому в нашій країні платіжний баланс складають з деякими відступами від методичних рекомендацій МВФ, що змушує останній перераховувати його за єдиною методикою і в єдину валюту – долари США. Враховуючи тимчасовість такого становища, методику складання платіжного балансу розглядатимемо за схемою, яку рекомендував МВФ.

Таблиця 11.3

Платіжний баланс

Кредит	Дебет
I. Рахунок поточних операцій	
1. Експорт товарів	Імпорт товарів
Сальдо балансу зовнішньої торгівлі	
3. Експорт послуг	4. Імпорт послуг
4. Чисті доходи від інвестицій	
5. Чисті поточні трансферти	
Сальдо балансу поточних операцій	
II. Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами	
7. Чисті капітальні трансферти	9. Довготермінові й короткотермінові кредити, що надані
8. Довготермінові й короткотермінові кредити, що отримані	
10. Чисті пропуски і помилки	
Сальдо балансу офіційних розрахунків	
	11. Чисте збільшення офіційних валютних резервів

Платіжний баланс згідно зі стандартною класифікацією, яку розробив МВФ, включає в себе два рахунки: *рахунок (баланс) поточних операцій* і *рахунок операцій з капіталом та фінансовими інструментами*.

У рахунку (балансі) поточних операцій знаходять свій вираз усі надходження від продажу товарів і послуг нерезидентам та всі витрати резидентів на товари й послуги, які надають іноземцям, а також чисті доходи від інвестицій і чисті поточні трансферти.

Різниця між товарним експортом і товарним імпортом становить *торговий баланс*. У торговому балансі експорт товарів відображає надходження платежів, а імпорт – виплати. Аналіз торгових балансів окремих країн дає уявлення про сукупний обсяг міжнародної торгівлі.

Показником оцінки стану торгового балансу є його *сальдо*. Наявність активного сальдо торгового балансу – це свідчення здорового стану економіки. Вважають, що воно виражає зростання попиту на товари даної країни, і покупці на внутрішньому ринку віддають перевагу товарам місцевого виробництва, а не імпортним. Хоча ймовірний вплив й інших факторів. Перевищення експорту над імпортом в Україні може бути наслідком несприятливого інвестиційного клімату, через що мляво закупаються за кордоном устаткування та ноу-хау, незважаючи на гостру потребу в них для структурної перебудови.

Паралельно з рухом товарів відбувається *торгівля послугами*. Баланс послуг містить такі статті, як перевезення вантажів і людей, телекомунікаційні послуги, реклама, ярмарки і т. ін. Надходження платежів у балансі послуг – це «експорт» послуг туристам з-за кордону (і продаж товарів туристам), транспортні послуги українських організацій іноземцям (у т. ч. з виплатами страхових компаній), надходження дивідендів, тантьєм, роялті, процентів та митних зборів.

Послуги, що входять до рахунка поточних операцій, поділяються на *нефакторні та факторні*. Типовими для перших є платежі за користування інтелектуальною власністю (патентами, авторськими правами), витрати, пов'язані з міжнародним туризмом, транспортом, страхуванням. Інформацію про них можна отримати лише за допомогою непрямих розрахунків.

До факторних послуг, що формують баланс поточних операцій, відносять чисті доходи від інвестицій. Вони пов'язані з «чистим експортом» кредитних послуг, тобто послуг національного грошового капіталу, який вкладають за кордоном. До цієї статті входять власне доходи на інвестиції, проценти за борговими зобов'язаннями, а також оплата праці резидентів, які працюють за кордоном. Якщо національний капітал за кордоном дає більший обсяг процентів і дивідендів, ніж іноземний, що інвестований у Батьківщині, то чисті доходи від інвестицій будуть додатними, у протилежному випадку – від'ємними.

Чисті поточні трансферти містять перекази приватних і державних коштів в інші країни без отримання за них товарів та послуг (пенсії, грошові перекази за кордон, подарунки, безкоштовна допомога зарубіжним країнам). Оскільки перекази поточних трансфертів здійснюються без помітного припливу цінностей, то штучно вписують дебетову стрічку з метою збереження принципу подвійного рахунка.

В аналізі рахунка поточних операцій широко використовують поняття «додатне сальдо балансу поточних операцій» і «дефіцит балансу поточних операцій». Про додатне сальдо балансу поточних операцій йдеться тоді, коли доходи країни від експорту товарів і послуг та поточні трансферти з-за кордону перевищують її видатки на імпорту товарів і послуг. Дефіцит балансу поточних операцій виникає при перевищенні витрат на товари та послуги з-за кордону, а також при перевищенні поточних трансфертів над доходами від продажу товарів і послуг за кордон, спричиняючи виникнення або ди-

наміку заборгованості країни іншим країнам. Щоб профінансувати дефіцит рахунка поточних операцій платіжного балансу, можна скористатися трьома можливостями:

- продати частину активів іноземцям, тобто за рахунок вкладення іноземного капіталу в економіку нашої країни у формі прямих чи портфельних інвестицій;
- отримати позику від іноземного банку, уряду іншої країни або міжнародної організації;
- скоротити офіційний валютний резерв, який є у розпорядженні Національного банку України.

Достатньо скористатися досвідом України, аби переконатися, що фінансування поточного рахунка не безмежне. Кредитори призупиняють надання кредитів, коли бачать, що вичерпуються активи, на які є попит, і до мінімуму зведені офіційні валютні резерви. Як правило, у такому випадку доводиться скорочувати витрати країни за кордоном або шукати можливості нарощування експорту товарів та послуг.

Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами висвітлює всі міжнародні операції з активами країни, пов'язані з їх купівлею та продажем, а також чисті капітальні трансферти (безкоштовну передачу власності на основний капітал). Зауважимо, що надання кредитів означає витрати на купівлю активів за кордоном (акцій, облігацій, нерухомості і т. ін.), а їх отримання – надходження від продажу активів.

Коли йдеться про рух капіталів, мають на увазі позики, що їх надають або отримують громадяни й уряди. Для визначення, які статті рахунка операцій з капіталом і фінансовими інструментами є кредитом, а які – дебетом, П. А. Самуельсон і В. Д. Нордхауз пропонують правило. *Щодо Батьківщини треба виходити з того, що вона експортує та імпортує акції, облігації й інші цінні папери, або експортує та імпортує боргові зобов'язання в обмін на іноземну валюту. Це дає підстави трактувати названі види експорту й імпорту за аналогією з іншими. Коли здійснюють зовнішню позику для фінансування дефіциту рахунка руху капіталів, то за кордон пересилають казначейські зобов'язання, а натомість отримують валюту. Кредит це чи дебет? Так, ця операція стосується кредиту, тому що в Україну залучають більше валюти.*

Формами надання довготермінових кредитів є прямі та портфельні інвестиції. До прямих інвестицій належать вкладання у зарубіжні компанії, за яких інвестор отримує пакет акцій, або надходження у країну від юридичних чи фізичних осіб, котрі претендують на право власності на інвестований капітал. Усі інші інвестиції вважають портфельними.

Платіжним балансом вимірюється міжнародний рух товарів, послуг і капіталу за однорічний період, а стан іноземних інвестицій відображає загальний обсяг та розподіл активів країни за кордоном і зарубіжних активів у країні на кінець року. Отже, платіжний баланс репрезентує концепцію руху,

а стан іноземних інвестицій (часто його називають балансом міжнародної заборгованості) – концепцію фондів.

Зарахування операцій з капіталом та фінансовими інструментами до платіжного балансу є свого роду доповненням до балансу поточних операцій. Воно дає змогу отримати так званий баланс офіційних розрахунків. Поряд із операціями з капіталом та фінансовими інструментами, що відображають надання та отримання довготермінових і короткотермінових кредитів, а також чисті капітальні трансферти, до балансу офіційних розрахунків зараховують статтю «Чисті пропуски та помилки». Завдяки цьому реалізують можливість коригування платіжного балансу при виявленні помилок та зарахування до нього тих операцій, що залишаються поза статистичним обліком, особливо коли це стосується протизаконних операцій.

Серед операцій, які проводять на рахунку руху капіталів, одна є настільки важливою, що її виділяють окремо. Це чисте збільшення офіційних валютних резервів. Завдяки згаданій операції обліковують купівлю та продаж офіційних валютних резервів Національного банку України і формують інформацію для регулювання макроекономічної ситуації в країні. До офіційних валютних резервів належать іноземні активи, котрі Національний банк України зберігає як буфер, що запобігає економічній катастрофі у країні. Колись офіційні резерви склалися здебільшого із золота, але нині вони вміщують значний обсяг іноземних фінансових активів. Поширеними видами офіційних валютних резервів у наш час є: монетарне золото, іноземна валюта (готівка), депозити та цінні папери іноземних урядів, спеціальні права запозичення (СДР) і резервна позиція у МВФ.

Спеціальні права запозичення (СДР) – це міжнародні резервні кошти, які створив МВФ у 1969 р. на основі міждержавної домовленості як джерело додаткової ліквідності. СДР – це активи, що дають дохід і які розподіляють між усіма державами – членами МВФ пропорційно до їхніх квот. У 1970 р. СДР були розподілені між членами МВФ під час його створення. Згідно з інструкцією МВФ країна-член цієї організації повинна надати іншій країні свою національну валюту в обмін на СДР, якщо тільки в неї вже накопичилася кількість СДР, яка втричі перевищує отриману при початковому розподілі суму. Вартість СДР спочатку виражалася у золоті, однак з 1974 р. курс СДР почали визначати на основі кошика валют країн-учасниць.

СДР відкривають перед країнами, які входять до МВФ, нові кредитні можливості, про що свідчить назва згаданої одиниці. На відміну від цих існуючих кредитних можливостей, СДР не підлягають виплаті, завдяки чому виникає постійне доповнення до резервів країн-членів МВФ, а СДР функціонують як міжнародна резервна валюта. Оскільки СДР є еквівалентом валюти, їх можна використовувати для сплати боргів. МВФ може допомагати своїм членам, виділяючи для них суми іноземної валюти, яку вони хочуть купити за еквівалентну суму своєї валюти. Країна-член повертає кошти фон-

ду, викупуваючи назад свою валюту протягом трьох-п'яти років за валюту, яку приймає фонд.

Отже, стаття «Чисте збільшення офіційних валютних резервів» відображає методи і джерела регулювання платіжного балансу офіційних розрахунків. Дефіцит платіжного балансу, який розуміють як баланс офіційних розрахунків, дорівнює чистому продажу іноземної валюти Національним банком України. І навпаки, додатне сальдо платіжного балансу точно дорівнюватиме чистим закупівлям іноземної валюти Національним банком України.

Поняття «дефіцит платіжного балансу» безпосередньо пов'язане з поняттям «криза платіжного балансу». Дефіцит означає, що країна не може погасити зовнішню заборгованість, а можливості отримання нових кредитів вичерпані. Залишається єдиний шлях макроекономічного регулювання платіжного балансу – коригування валютного курсу, що може мати негативні наслідки для економіки.

У міжнародних валютних розрахунках використовують показник чистих офіційних валютних резервів. Його значення полягає у тому, що він є критерієм оцінювання можливостей країни погасити заборгованість перед іноземними кредиторами, а також показником ефективності кредитно-грошової політики Національного банку України. На основі чистих офіційних валютних резервів розраховують показник достатності валютних резервів для оплати імпорту за формулою:

$$\frac{\text{чисті резерви іноземної валюти}}{\text{загальний обсяг імпорту}} \times 12 \text{ місяців}$$

Цей показник характеризує період, протягом якого імпорт може бути оплачений за рахунок наявних валютних резервів. Від величини цього показника залежить можливість отримання міжнародних кредитів передусім країнами з перехідною економікою і країнами, що розвиваються. Прийнято вважати, що у країні склалася несприятлива ситуація для отримання нових кредитів, якщо показник достатності резервів для оплати імпорту перебуває на рівні, меншому за тримісячне покриття імпорту.

3. Економічна тотожність сальдо балансу поточних операцій і сальдо балансу руху капіталів

Сальдо балансу поточних операцій і сальдо балансу руху капіталів іноді називають двома сторонами однієї медалі. Це пов'язано з економічною відповідністю, що існує між ними: при незмінній валютній позиції вони повинні відповідати один одному. Математично це моделюють так. Якщо сукупні загальні витрати всіх резидентів позначити через U , а витрати держави – через G , то

$$U = C + I + G, \quad (1.1)$$

тобто для чистого суспільного продукту за ринкових цін у відкритій економіці отримуємо:

$$Y = C + I + G + X - Im; \quad (1.2)$$

$$Y = U + X - Im. \quad (1.3)$$

При цьому C характеризує споживчі витрати резидентів як на товари, вироблені у даній країні, так і на імпортні товари, а I означає інвестиційний попит резидентів на імпортні та вироблені у власній країні основні засоби виробництва. Таким чином, $U + X - Im$ – сукупні витрати на всі вітчизняні товари. Для сальдо торгового балансу Z^H отримуємо:

$$Y - U = X - Im = Z^H. \quad (1.4)$$

Слід виокремити два таких випадки:

$Y > U$: обсяг виробництва країни є більшим, ніж попит резидентів на товари, звідси $X > Im \rightarrow Z^H > 0$. Тут є надлишок торгового балансу;

$Y < U$: попит резидентів на товари перевищує їх випуск; таким чином, $X < Im \rightarrow Z^H < 0$. У цьому випадку існує дефіцит торгового балансу.

Приклад 11.1. Подвійний дефіцит

У другій половині 1980-х рр. США мали проблеми з так званим «подвійним дефіцитом» («twin deficits»). Як державний бюджет, так і платіжний баланс, були дефіцитними. Наприклад, дефіцит державного бюджету у 1992 р. становив 4,7% ВВП, сальдо балансу поточних операцій дорівнювало приблизно 10% ВВП.

Із тотожності знаємо, що це свідчить про надлишок заощаджень $S - I$ у розмірі 3,7%. США були не здатні профінансувати дефіцит свого державного бюджету власними силами. Для рівняння діє:

$$S - I + (T - G) = \text{сальдо балансу поточних операцій};$$

$$3,7 - 4,7 = -1,0.$$

Німеччина також не могла у 1992 р. профінансувати свої інвестиції власними заощадженнями. Для Німеччини сальдо становило:

$$1,5 - 2,8 = -1,3.$$

Якщо у рівнянні 11.2 від обох частин відняти податки (нетто, беручи до уваги внутрішні трансферти) і додати чисті трансферти, що надходять з-за кордону, та факторні доходи (Tr) резидентів, то отримуємо:

$$Y + Tr - T = C + I + (G - T) + (X - Im + Tr). \quad (1.5)$$

Ліва частина характеризує доходи, що є в розпорядженні резидентів країни. Якщо заощадження приватного сектору визначити як:

$$S = Y + Tr - T - C,$$

то маємо

$$(X - Im + Tr) = S - I + (T - G). \quad (1.6)$$

Сальдо балансу поточних операцій відповідає надлишку заощаджень над інвестиціями плюс бюджетні надлишки (заощадження країни). Коли існує дефіцит бюджету, то заощадження мають бути більшими, ніж інвестиції, для того, щоб вирівняти баланс поточних операцій. Права частина рівняння 1.6 може також бути позначена як сальдо фінансування. Коли існує дефіцит балансу поточних операцій, то права частина рівняння вказує на «потребу» фінансування країни. Цей дефіцит фінансування при незмінному валютному резерві повинен бути погашений через імпорт капіталів.

4. Формальне вирівнювання платіжного балансу

1. Обліковий характер формального вирівнювання. За принципом подвійних рахунків, сальдо балансу поточних операцій і балансу руху капіталів, з одного боку, і сальдо валютного балансу – з іншого, повинні бути ідентичними. Це пояснюється наявністю двох альтернатив. Згідно з однією, операції всередині балансу поточного рахунка статей і балансу руху капіталів вирівнюються (наприклад, експорт кредитують, а імпорт оплачують з валютного резерву комерційних банків). Відповідно до другої, за операціями в балансі поточного рахунка повинна бути зроблена зворотна проводка на інвалютному рахунку (наприклад, імпорт товарів і відповідно експорт капіталів спричиняють зменшення валютного резерву Національного банку України).

2. Розходження між сальдо балансу поточних операцій і сальдо балансу руху капіталів. Однак описана тотожність на практиці не повинна виникати. Для цього існують три причини. Розходження випливає, по-перше, з того, що через недостатність статистичних даних не всі операції можуть бути проведені подвійно за рахунками бухгалтерського обліку. Експорт та імпорт обліковують на основі повідомлень підприємств (зовнішньоторгова статистика). Таким чином, можуть виникнути розходження, які відображають у статті «Чисті пропуски і помилки». По-друге, за розподілу спеціальних прав запозичення збільшуються закордонні боргові зобов'язання Національного банку України. По-третє, зміни валютного курсу спричиняють переоцінку валютних запасів у Національному банку України (в період девальвації чи ревальвації). Ці контрстатті для зміни закордонної позиції Національного банку України, які не зводяться до балансу поточних операцій і руху капіталів, відображені в статті «Чисте збільшення офіційних валютних резервів».

3. Сальдо балансу поточних операцій і стаття нетто-майна. Формування платіжного балансу за схемою, зображеною в табл. 1.3, забезпечує формальне вирівнювання платіжного балансу. Цей процес можна відстежувати за виведеними вище моделями. У рівнянні 1.6 ліва частина вказує на те, як змінюється стаття майна Батьківщини щодо Закордону. Коли країна витрачає менше свого доходу, зростають її вимоги за боргами до Закордону, тобто $\dot{V} = dV/dt > 0$. Нетто-вимоги до Закордону V можуть складатися з правових підстав фінансового характеру B або з валютних резервів R . Цим самим на основі обмеження платіжного балансу при сталому валютному курсі отримуємо:

$$X - Im + Tr = \dot{V} = \bar{w}(\dot{B} + \dot{R}), \quad (1.7)$$

де $\dot{B} = dB/dt$ означає зміну фінансових титулів (законів, вартості цінних паперів);

$\dot{R} = dR/dt$ – зміну валютних резервів.

З рівнянь 1.6 і 1.7 випливає:

$$S - I + (T - G) = \dot{V}. \quad (1.8)$$

Надлишок приватних і державних заощаджень над інвестиціями становить приріст вимог до Закордону. Якщо відкинути зміну валютної позиції, то надлишок балансу поточних операцій відповідає приросту вимог (експорт капіталів).

4. Сальдо платіжного балансу і валютний баланс. Перепишемо рівняння 1.7, припустивши, що валютний курс сталий, тоді отримуємо:

$$Z = X - Im + Tr - w\dot{B} = w\dot{R}. \quad (1.9)$$

Отже, сальдо платіжного балансу Z відповідає сальдо валютного балансу. Платіжний баланс формально завжди зрівнюється з сальдо валютного балансу. Це дає підстави для формального вираження двох закономірностей, що характеризують зв'язок між платіжним і валютним балансами:

а) $Z > 0 \rightarrow \dot{R} > 0.$

Якщо платіжний баланс має надлишок, то валютні резерви збільшуються;

б) $Z < 0 \rightarrow \dot{R} < 0.$

В умовах дефіциту платіжного балансу валютні резерви зменшуються.

5. Матеріальне вирівнювання платіжного балансу

Формальне вирівнювання платіжного і валютного балансу не треба плутати з матеріальним вирівнюванням. Останнє стосується сальдо часткових балансів. Як правило, про вирівняний платіжний баланс говорять тоді, коли валютна стаття Національного банку України не змінюється і відповідно сальдо валютного балансу дорівнює нулю.

Сальдо валютного балансу можна знайти шляхом зіставлення операцій, включених до платіжного балансу. Для визначення матеріального вирівнювання платіжного балансу необхідно розрізнити автономні й зумовлені платіжним балансом операції.

До операцій, зумовлених платіжним балансом, належать такі, які проводять з метою його вирівнювання. Як правило, йдеться про політико-економічні заходи, такі як позики урядам, акції підтримки (наприклад, кредит «стенд-бай» відповідно до резервної угоди, кредит Банку міжнародних розрахунків), урядовий імпорт. Автономні операції, навпаки, проводять незалежно від ситуації з платіжним балансом. Як приклад, можна назвати приватний експорт та імпорт, а також приватний рух капіталів. До автономних операцій належать також операції уряду, метою яких не є вирівнювання платіжного балансу.

Платіжний баланс є вирівняним тоді, коли сума автономних статей активу збігається з сумою автономних пасивних статей балансу. Маємо надлишок платіжного балансу, коли сума автономних активних статей перевищує суму пасивних.

Разом з цим, слід зазначити, що поділ господарських операцій на автономні й викликані платіжним балансом є певною мірою проблематичним. Так, позика, взята за кордоном, може як вирівнювати платіжний баланс, так і, наприклад, фінансувати інфраструктури. Важко вирішити, про яку господарську операцію (автономну чи індуковану) йдеться у цьому випадку.

Вирівнювання платіжного балансу можна досягнути поряд з індукованими операціями через адміністративні втручання. Наприклад, дефіцит усувають, коли уряд через митні тарифи й інші адміністративні заходи перешкодить виникненню фактичного дефіциту. Розрізняють дійсне і потенційне порушення рівноваги. Потенційна нерівновага платіжного балансу дорівнює сальдо автономних операцій, яке б виникло, коли б держава відмовилася від заходів, що обмежують торгівлю.

6. Вирівнювання платіжного балансу як мета економічної політики

Вирівнювання платіжного балансу є головною політико-економічною метою, тому що невирівняний платіжний баланс може мати небажані економічні та політичні наслідки. У зв'язку з цим варто розглянути типові ситуації, які зумовляють необхідність у певній спрямованості економічної політики.

1. Вплив дефіциту на економічну політику. Дефіцит у платіжному балансі означає, що люди живуть у кредит. Цю «сприятливу» статтю обміну фінансують за рахунок кредитів (імпорт капіталів). Як правило, згаданий імпорт капіталів не відбувається довготерміново. Отже, дефіцит платіжного балансу означає втрату валюти. З огляду на першопочаткові валютні резерви країни зменшення наявної валюти призводить до обмеження імпорتنих можливостей країни і скорочення наявних товарів для споживання та інвестицій. Коли торговий партнер уже не надає кредитів, країна, що має дефіцит, повинна якомога швидше знизити рівень споживання, а якщо імпорт використовують для виробництва, то скоротити і виробництво та змінити його структуру. Однак за короткий період країна може змиритися з дефіцитом платіжного балансу тоді, коли в умовах надлишкової зайнятості тут проводять політику стабілізації, у результаті якої очікують ліквідацію дефіциту.

За кейнсіанською теорією з точки зору політики зайнятості (особливо коли в країні існує безробіття) дефіцит балансу поточних операцій є небажаним. До того ж тимчасове «життя понад фінансові можливості» «тягне» за собою в наступні періоди сплату процентів. Для вирішення проблеми в майбутньому необхідно задіювати експорт, щоб отримати валюту для сплати процентів. Народне господарство розширює своє споживання сьогодні, зате обмежує у майбутніх періодах. Проте дефіцит балансу поточних операцій виправданий тоді, коли він служить для фінансування інвестицій і сприяє зростанню виробництва та уможливає повернення боргу в майбутньому.

2. Вплив надлишку на економічну політику. Надлишок платіжного балансу свідчить про приплив валюти; однак він означає також, що товарів у вартісному виразі реалізують більше, ніж купують. Отже, надлишок платіжного балансу свідчить, що вигоди від зовнішньої торгівлі використовують не повністю.

Наслідком надлишку платіжного балансу є також те, що він може негативно впливати на рівень цін, оскільки збільшує пропозицію грошей у народному господарстві. Це спричиняє підвищення цін усередині країни.

Розробляючи економічну політику, країна в короткотерміновому періоді може прагнути до активного платіжного балансу у випадку безробіття, щоб збільшити зайнятість. Але надлишок валютного балансу країни сигналізує, що її торгові партнери мають дефіцити валютного балансу. Надлишок валюти може потягнути за собою торгово-політичні заходи торгових партнерів з відповідно різкими протидіями щодо країни, яка має позитивне сальдо платіжного балансу.

3. Економічна політика. Вирівнювання платіжного балансу – найважливіша мета економічної політики будь-якої країни. Це зумовлено такими міркуваннями:

– вирівнювання платіжного балансу є бюджетним обмеженням для країн, задіяних у міжнародному поділі праці, й порушення його означає, що економічні суб'єкти країн-учасниць зовнішньої торгівлі не можуть повністю використати переваги міжнародного поділу праці;

- вирівнювання платіжного балансу сигналізує підсистемам народного господарства про нестачу іноземної валюти;
- заходи, що впливають на платіжний баланс, такі як операції, індуковані платіжним балансом, чи митні тарифи, призводять до неоптимального розподілу факторів виробництва між країнами;
- державне регулювання валютного курсу неточно сигналізує про бюджетне обмеження країни і призводить до неоптимального використання факторів виробництва.

7. Механізм сальдування і рівновага

На початку теми було детально висвітлено, що надлишку балансу поточних операцій повинен відповідати експорт капіталу в балансі руху капіталів і кредитів, якщо не брати до уваги зміни валютних резервів. Дефіцит балансу поточних операцій має на основі визначених зв'язків відповідати імпорту капіталу.

Механізм сальдування допомагає і тоді, коли платіжний баланс усіх країн світу агрегується і розглядається для двох регіонів світу (Північ і Південь) чи інших об'єднань (промислово розвинуті країни, ОПЕК, країни, що розвиваються). Якщо знехтувати послугами, то надлишок торговельного балансу Півночі мусить відповідати дефіцитові торговельного балансу Півдня. З іншого боку, це повинно означати, що Північ експортує капітал, а Південь – імпортує.

З точки зору західних економістів помилковою є теза про необхідність двостороннього зрівноваження платіжного балансу між двома країнами, котру постійно згадують у політико-економічних дискусіях. Подібно до того, як окремий економічний суб'єкт при купівлі фунта м'яса не зрівноважує свій «платіжний баланс» з м'ясником під час обміну з ним, платіжний баланс є бюджетним обмеженням у тому розумінні, що не можна видати валюти більше, як отримуєш.

Зміщення акцентів на регіональну статистику має ряд причин, серед яких можна назвати насамперед такі:

- необхідність постійного відстеження впливу зрушень валютної структури двосторонніх платіжних балансів на довготермінові тенденції зміни валютних курсів та коливання ефективних валютних курсів;
- виникнення значної заборгованості за зовнішньоекономічними розрахунками між конкретними країнами і групами країн;
- посилення процесів економічної інтеграції і створення валютних союзів.

Складність побудови двосторонніх платіжних балансів у тому, що в світовій практиці нема досконалих методів вирішення проблем складання платіжного балансу в географічному зрізі. Є різні підходи до питання реєстрації як товарних, так і капітальних та фінансових потоків.

У ситуації, що склалася, виникає потреба детально проаналізувати структуру зовнішньоторговельних відносин у географічному розподілі для узгодження взаємних балансів і взаємозаборогованості при переговорах на вищому рівні між керівниками центральних банків.

Особливого значення набувають питання створення інформаційної бази для розробки платіжного балансу.

Коли стверджують, що приріст надлишку балансу поточних операцій викликає приріст експорту капіталу, виникає запитання: що впливає на збільшення експорту капіталу – збільшення заощаджень чи зменшення споживання; або як може країна, що має борги, хоче їх сплатити і тому експортує капітал, досягти необхідного надлишку балансу поточних операцій?

Сальдо платіжного балансу відображає рішення економічних суб'єктів Батьківщини і Закордону щодо охоплених платіжним балансом країни трансакцій, наприклад, товарооборот, послуги, перекази, рух капіталу. На ці рішення впливають ціни товарів і факторів виробництва (заробітна плата та проценти) в нашій країні й за кордоном, проценти від фінансових та реальних інвестицій і багато інших факторів. Отже, сальдо мусить бути зведене до рішень економічних суб'єктів. При цьому треба усвідомити, що будь-яке рішення домогосподарства, наприклад, про споживання, впливає як на торговельний баланс (наприклад, імпорт товарів), так і на баланс руху капіталів та кредитів (наприклад, менші заощадження за імпорту товарів).

8. Визначальні фактори сальдо платіжного балансу

Із попереднього аналізу можна вивести деякі визначальні фактори впливу на сальдо платіжного балансу. Так, абсолютні цінові переваги визначають експортний потенціал та обсяги експорту й імпорту. Зміна цін впливає на зміну сальдо балансу поточних операцій при сталому обмінному курсі. Але ціни змінюються відповідно до умов виробництва (забезпеченість факторами, виробнича функція, технічні знання), умов попиту (національний дохід, уподобання), економіко-політичних заходів і грошової маси. Отже, слід поставити запитання: як впливають перелічені фактори на сальдо балансу поточних операцій? Крім цього, ми знаємо, що абсолютні цінові переваги залежать від змін валютного курсу. Отже, сальдо балансу поточних операцій реагує на зміни валютного курсу. Отже, сальдо балансу поточних операцій залежить від змін цін, національного доходу, валютного курсу і рівноваги на грошовому ринку.

Сальдо балансу руху капіталів залежить від різниці процентних ставок на Батьківщині й у Закордоні та очікувань щодо валютного курсу \hat{w}^e . Тому на сальдо платіжного балансу Z впливають такі фактори:

$$Z = f(p_b, p_i^*, Y, Y^*, w, L - M, L^* - M^*, i, i^*, \hat{w}^e).$$

Додаток 11.1

Схематичне зображення формального вирівнювання платіжного балансу

У табл. Д11.1 і Д11.2 показаний зв'язок між сальдо платіжного балансу Z і сальдо валютного балансу Z^D . Для спрощення розглянуто лише рух товарів та капіталів. Сальдо платіжного балансу визначають із сальдо балансу поточних операцій Z^L і сальдо балансу руху капіталів та кредитів Z^K :

$$Z = Z^L + Z^K. \quad (\text{Д11.1})$$

Сальдо балансу поточних операцій визначають як різницю між вартістю експорту й імпорту. Якщо товар 1 експортують ($E1 < 0$), то вартість експорту буде $-p_1E_1$; якщо товар 2 імпортують, то вартість імпорту становить p_2E_2 . Сальдо балансу руху капіталів і кредитів визначають як різницю імпорту (K^M) та експорту (K^X) капіталу, тобто:

$$Z^K = K^M - K^X. \quad (\text{Д11.2})$$

Із рівнянь Д11.1 і Д11.2 отримуємо:

$$Z = -(p_1E_1 + p_2E_2) + K^M - K^X.$$

Схематично можна представити платіжний баланс і його часткові баланси так, як у табл. Д1.1.

Таблиця Д11.1

Часткові баланси платіжного балансу

	Надходження платежів	Платежі	Сальдо
Баланс поточних операцій	$-p_1E_1$	$- p_2E_2$	Z^L
Баланс капіталів і кредитів	K^M	$- K^X$	Z^K
Сальдо			Z

Таблиця Д1.2

Зміна валютної позиції

	Зменшення валютних резервів	Збільшення валютних резервів	Сальдо
Товарооборот	p_2E_2	$+ p_1E_1$	$= - \dot{R}^W$
Рух капіталів	K^X	$- K^M$	$= - \dot{R}^K$
Сальдо			$- \dot{R}$

Зміна валютної позиції представлена у табл. Д11.2. R позначає валютний резерв на певний момент часу; $\dot{R} = dR/dt$ – це зміна валютного резерву, причому $\dot{R} > 0$ характеризує його зростання, $-\dot{R} > 0$ – зменшення. Для зменшення валютного резерву ($-\dot{R}^W$) із товарообороту отримуємо:

$$-\dot{R}^W = p_2 E_2 + p_1 E_1.$$

Для зменшення валютного резерву ($-\dot{R}^K$) з руху капіталів отримуємо:

$$-\dot{R}^K = KX - KM.$$

Зменшення валютного резерву ($-\dot{R}''$) становить:

$$-\dot{R}'' = -\dot{R}^W - \dot{R}^K = p_2 E_2 + p_1 E_1 + K^X - K^M.$$

Із порівняння даних табл. Д11.1 і Д11.2 випливає, що

$$Z = \dot{R}.$$

ТЕМА 12

ГЛОБАЛЬНІ ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

1. *Загальнотеоретична схема еволюції цивілізацій.*
 2. *Глобальний ландшафт світової цивілізації.*
 3. *Цивілізаційні особливості європейських країн, що розвиваються.*
 4. *Зіткнення та діалог цивілізацій.*
-
-

1. Загальнотеоретична схема еволюції цивілізацій

Розвиток людства можна представити своєрідними стовбчастими діаграмами, в яких кожна локальна людська спільнота матиме різні височини у певні періоди. Інакше його можна уявити марафонським бігом, в якому періодично змінюються лідери й аутсайтери. Історії відомі засновники сучасної цивілізації – Єгипет, Греція, Давній Рим, Візантія. У новітній час суспільний розвиток прискорився і зміни лідерів відбуваються на очах небагатьох, а іноді й одного покоління. Для досягнення лідерських позицій певна національна чи багатонаціональна спільнота формує новітню систему своєї життєдіяльності та її удосконалює. Завдяки цьому вона може перехопити провідні позиції у світовому розвитку і підтримувати їх доти, поки спроможеться здійснювати найбільш ефективні інновації економічного, гуманітарного, організаційного, науково-технічного та військового характеру.

XXI ст. розпочалося і розвивається як таке, що входить в історію як період глобалізації та економічної інтеграції. Протягом першого десятиліття після другого тисячоліття стало зрозумілим, що людство підійшло до межі регіональних і внутрішньоцивілізаційних форм інтеграції. Світова фінансова криза 2008 р. подала сигнал до активізації спільної роботи всіх націй і народів над створенням нового економічного порядку. Спочатку ця проблема стала предметом обговорення (у листопаді 2008 р.) на Вашингтонському саміті Великої двадцятки, пізніше (у січні 2009 р. – в ООН, потім – на нових зустрічах лідерів великих держав.

До них долучилися політики, науковці та фахівці, які усвідомили, що інтеграція переростає у «мегатенденцію» світового розвитку, яка визначає і визначить майбутнє людської спільноти, незважаючи на дію сил, котрі опираються їй.

Для вирішення процесів історичного розвитку окремих країн і народів із XVIII ст. у науковий обіг введений термін «цивілізація», ідея запровадження якого приписується різним авторам: Дж. Віко, В.-Р. де Мірабо і Ф.-М. Аруе (Вольтеру). Він вживається для відокремлення один від одного різних ступенів і форм суспільного розвитку. Відповідно до різних етапів людського прогресу, він охоплює науку, мистецтво, релігію, техніку, політичний, громадянський і суспільний розвиток. До визначення суті поняття «цивілізація» долучилися шотландський економіст, філософ й історик А. Фергюссон, російський природознавець, філософ і соціолог М. Данилевський (1822–1885), німецькі політичний діяч, філософ Ф. Енгельс (1820–1895), філософ, культуролог О. Шпенглер (1880–1936), філософ, психіатр К. Ясперс (1883–1963), австрійський історик А. Тойнбі (1889–1975), французький історик Ф. Бродель (1902–1985) та інші.

Нині визначення цивілізації доволі строкаті. Проте всі вони більшою або меншою мірою охоплюють фактори, що відображають історичні, ментальні, соціокультурні, технологічні та економічні процеси. У вітчизняних дослідників не виникає сумніву потреба щодо розрізнення цивілізацій за просторовою ознакою на дві головних: всесвітню або загальнопланетарну і локальну, яка розвинулася на певних територіях. У вітчизняній літературі виділяється передусім, первинне суспільство, яке західна наука називає примітивним. Воно змінюється серверним (рабовласницьким) суспільством, за яким за ієрархією виникає селянсько-суспільне (феодалне).

Менше уваги у вітчизняній науковій літературі приділяється так званому азіатському способу виробництва з азіатським типом цивілізації, для якого характерна загальнокласова приватна власність, що завжди набуває форму державної. Як зараз з'ясувалося, цей тип цивілізації існував не лише в Азії, а й в інших частинах світу, навіть в Європі. Для нашого дослідження важливе виділення сучасної цивілізації, домінантою якої є капіталістичні ринкові відносини. Класифікацію всесвітніх цивілізацій за домінуючими економічними ознаками запропонував А. Філіпенко (табл. 12.1).

Таблиця 12.1

**Класифікація всесвітніх цивілізацій
за домінуючими економічними ознаками**

Тип всесвітньої цивілізації	Домінуючий вид виробництва	Праця та її характер	Провідний тип власності
Аграрна	сільсько-господарське	ручна	земельна
Індустріальна	промислове	машинна	промислова
Постіндустріальна	інформаційне	інтелектуальна (духовна)	інтелектуальна

Поширеною і широко вживаною у науковому обігу теорією локальних цивілізацій є концепція А. Тойнбі, що найбільш цілісно представлена у його фундаментальній праці «Осягнення історії». Для виділення локальних цивілізацій він бере за умову, що останні повинні мати як у просторі, так і у часі більшу протяжність, ніж національні держави, на основі чого виокремлює більше двадцяти суспільств, що утворилися. Це західна, дві православні (російська і візантійська), іранська, арабська, індійська, далекосхідна, антична, сирійська, китайська, минойська, шумерська, хетська, вавилонська, антська, мексиканська, юкатанська, майя, єгипетська, цивілізація Інда та інші. У його дослідженні виділені також цивілізації, що зупинилися у своєму розвитку, зокрема ескімоська, момадична, оттоманська і спартанська, та п'ять мертвонароджених (далекозахідна християнська або ірландська, далекосхідна християнська або несторіанська у Середній Азії, скандинавська і сирійська).

Для дослідження сучасних процесів глобалізації важливою є думка А. Тойнбі, що зростання цивілізацій полягає у прогресуючому й акумулюючому внутрішньому самовизначенні та самовираженні, у переході від грубішої до витонченішої релігії і культури. Для нього зростання – це неперервний «відступ і повернення» харизматичної, богообраної, призначеної вищими силами до влади меншості суспільства, що спроможна знаходити нові успішні відповіді на завжди нові виклики навколишнього середовища. З цих позицій правомірно допустити, що у сучасних умовах готовність до таких зрушень має та спільнота, яка є успішною у продукуванні нових знань і є лідером в інтеграційних процесах. Нині вона представлена західною цивілізацією, до якої тяжіють інші цивілізації, особливо ті, що межують з нею. Саме так можна розглядати процеси розширення Європейського Союзу, до складу якого увійшли країни як з католицьким і протестантським населенням, так і народи, що представляють православні та арабські цивілізації. До його складу намагаються увійти і нові країни – носії інших цивілізаційних типів – Україна, Молдова, Туреччина, Сербія.

Разом з цим, вже не відповідає сучасним реаліям позиція А. Тойнбі відносно малої значущості технічного прогресу для зростання цивілізацій. Глобалізація формує такі виклики, за яких жодна цивілізація не має шансів вижити поза досягненнями у науковій сфері, що стає основою зростання добробуту, вирішення соціальних проблем, захисту навколишнього середовища і планетарного захисту. Незважаючи на активність релігійних і націоналістичних сил протидії, слабші цивілізації будуть підпорядковуватися сильнішим, втрачати свій інтелектуальний капітал або інтегруватися в сильніші цивілізації, що пропонують своїм громадянам кращі умови життя.

Викладене висуває проблему життєвого циклу цивілізації. Вона дотично розглядається дослідниками. Як стверджує А. Тойнбі, щонайменше 16 з 26 цивілізацій тепер «мертві і поховані». З тих десяти, що ще живі, зокрема «... полінезійська і кочова... конаються, а сім з восьми інших більшою чи меншою мірою – під загрозою знищення або асиміляції нашою західною цивілі-

зацією». Сам спадок – це не одночасний акт, а доволі довготривала стадія, що складається з надлому, розкладу і загибелі. Між надломом і загибеллю цивілізації проходять століття, а іноді і тисячоліття. А. Тойнбі наводить приклад із єгипетською цивілізацією, надлом якої стався у XVI ст. до Різдва Христового, а загинула вона лише у V ст. після Різдва Христового. Отже, час між надломом і загибеллю охоплює майже 2000 років «скам'янілого існування», «життя в смерті».

Загальносвітова тенденція щодо важливості стикових політико-економічних просторів проявляється в останні десятиліття, зокрема у тому, що кризові явища посилюються саме в тих регіонах, які розташовані на межі цивілізацій. Свого роду «гарячі точки» – це Кавказ, Балкани, Пакистан, Індія тощо. Територія України правомірно також відноситься до таких, що розташована на «розломі» цивілізацій. На ній відбуваються процеси, які можна оцінювати як «перетягування канатів» між Заходом і Сходом. Це позначається на тому, що майже весь період своєї новітньої історії, особливо у пострадянський час, їй доводиться обирати модель із домінуванням ідей вестернізації або азіатчини («великого простору» за М. Данилевським). Таке геополітичне положення країни гостро ставить на порядок денний необхідність вибору векторів економічного розвитку.

Циклічність економічного розвитку в сучасних умовах зумовлює виникнення хвилі великих піднесень світової економіки, так і значних втрат. І перші, і другі по-різному проявляються в тих чи інших країнах і частинах світу. При цьому найбільшою проблемою є те, що кризи, які виникають у рамках циклічного розвитку, мають щоразу переважно глобальний руйнівний характер. Це спонукає світову співдружність до проведення реформ, які запобігають повторенню такого роду загальнопланетарного руйнування. Відзначимо, що здійснення змін не може базуватися на досвіді певної великої країни (США, Європи або Японії). Є достатньо підстав сподіватися, що новий економічний порядок тією або іншою мірою враховуватиме потреби різних націй.

Формування нового економічного порядку не може бути реалізоване поза культурним шаром. До того ж якщо у минулому культура безпосередньо не впливала на економічний розвиток, то сучасність виразніше визначається перевагами у сфері дії культурницьких чинників. Як зазначає Ю. Пахомов, «... можна припустити, що саме на ґрунті ціннісних взаємодій у другій половині XXI століття відбудеться радикальна перебудова світового простору...».

Доля більшості цивілізацій (якщо не усіх) така, що рано чи пізно вони мають загинути, або зникнути, залишивши після себе якомога більше цінних здобутків наступникам або конкурентам. Відповідно таке очікує нинішні локальні цивілізації. Глобалізація прискорює ці процеси, і жодну з цивілізацій не мине ця доля. Проблема, що потребує дослідження і вирішення: яка з них раніше чи пізніше піде у вічність і наскільки буде пришвидшуватися цей процес. Вона набуває особливого загострення з огляду на лідерство західної цивілізації передусім в економічній, військовій і політичній сферах. Як зазначає А. Тойнбі, «...сучасна західна цивілізація розповсюдила свою економічну

систему по всьому світу. За економічною уніфікацією, що базується на західній основі, наступила і політична уніфікація, що має те саме підґрунтя і зайшла так само далеко. Незважаючи на те, що політична експансія західного світу у наші дні не так очевидна і наступальна, як експансія економічна, але приблизно 60–70 держав сучасного світу, включно з існуючими незахідними державами, нині опинилися членами (різного ступеня) єдиної світової системи держав з єдиним міжнародним правом».

Зазначимо, що дослідження А. Тойнбі було зроблене в 1950-ті рр., коли економічний і політичний поступ західної цивілізації був не настільки масштабним, як він виглядає в наш час. Разом з тим, А. Тойнбі застерігав, що «... такий погляд на сучасний світ належить обмежувати лише економічними і політичними аспектами соціального життя, але жодним чином не розповсюджувати його на культуру, що не тільки глибша від перших двох прошарків, а й фундаментальніша. Тоді як економічна і політична карта світу дійсно майже повністю «вестерналізовані», культурна карта і донині лишається такою, якою вона була до початку західної економічної і політичної експансії». Проте глобалізація поширюється і на культурну сферу, в якій локальні (національні) культури поступаються новим культурам, що формуються майже винятково у розвинутих країнах. Ці процеси позначаються терміном «вестерналізація». Хоча вони й викликають гостре протистояння з боку представників інших цивілізацій, особливо ісламської, їх неможливо зупинити. Розумніше використовувати їх для розвитку, збагачення і оновлення національних культур, передусім за все ділових.

Сучасні теорії економічної глобалізації класифікують цивілізації за різними культурологічними, політико-економічними та етнічними ознаками. В аспектах просторово-змістовної архітектури О. Шпенглер виділяє вісім цивілізацій: єгипетську, індійську, вавилонську, китайську, греко-римську, візантійсько-арабську, західноєвропейську та майя. Як основний критерій такої класифікації О. Шпенглер обрав всесвітню історію в аспектах автономності культур.

Набуває поширення вивчення західної, конфуціанської, ісламської, індуїстської, латиноамериканської, африканської, православно-слов'янської, японської цивілізації. Далі табл. 12.2 свідчать про високу питому вагу західної цивілізації, хоча в перспективі вона зменшиться. Певною мірою така тенденція пов'язана із зниженням питомої ваги населення країн західної цивілізації. Одночасно зростає у світовій економіці питома вага майже всіх інших цивілізацій, особливо конфуціанської, ісламської та індуїстської.

Дані табл. 12.2 можуть інтерпретуватися таким чином, що розвинуті країни можуть найближчим часом поступитися іншим країнам. «Зараз настала черга послабшати, а в перспективі зійти з арени Сполученим Штатам і найрозвинутішим країнам Західної Європи», – зазначає Ю. Пахомов. Незважаючи на помітні успіхи деяких країн, зокрема Китаю, для такого прогнозу немає достатніх підстав. На сьогодні складно назвати вектори, за якими західна цивілізація може поступитися іншим. Хоч і не можна не усвідомлювати, що все цінне від інших цивілізацій вона спробує запозичити заради свого подальшого розвитку.

З огляду на змагання цивілізацій варто акцентувати увагу на китайському аспекті. Керівництво Китаю протягом десятиліть ставить за мету гонку за лідером (США). Це не є новим у сучасній світовій економіці – таке завдання неодноразово ставилося партійним керівництвом колишнього Радянського Союзу. Максимум, що тоді вдавалося досягнути йому, як і нині китайському, – високих темпів кількісного зростання виробництва за наявності низького базового рівня та при упущеннях в якості. Аналогічна ситуація спостерігається в останні роки в Китаї, який має високі темпи розвитку. Так, зростання реального ВВП у 2010 р. становило 10,3%, а у 2011–2012 рр. за оцінюванням перспектив розвитку світової економіки МВФ воно досягне відповідно 9,6% та 9,5%. При цьому, за оцінюванням Міжнародного валютного фонду, існує ймовірність зниження економічної активності через сповільнення циклу підйомів і спадів кредитування і цін на нерухомість, що відповідно спричинить негативний вплив на весь регіон.

Таблиця 12.2

Стан і перспективи сучасних цивілізацій (в %)

Види цивілізацій	Питома вага у населенні світу			Частка у світовому валовому продукті		
	1995	2010	2025	1995	2010	2025
Західна	13	11	10	47	46	42
Конфуціанська	25	24	22	11	14	17
Ісламська	14	18	21	11	12	15
Індуїстська	15	16	17	2	1,5	3
Латиноамериканська	9	10	9	8	8	9
Африканська	9	11	14	1	1	1
Православно-словянська	8	7	6	4	4	5
Японська	2	1,5	1	8	8	8

Отже, навряд чи правомірно вбачати у глобалізаційних процесах зміну лідерів цивілізаційних процесів. Євроатлантична цивілізація продовжує підтверджувати свою життєздатність. В її середовищі народжуються всі основні науково-технічні інновації. Так, у США більше чверті ВВП у 2007 р. припадало на інформаційні та фінансові послуги, які, починаючи з 1990-х рр., виявилися основними факторами у розвитку американської економіки. Теоретична ймовірність зміни лідерів у сучасній цивілізації настільки віддалена від реальності, що її навіть неможливо прогнозувати.

Успіхи в останні десятиліття відстаєлих країн можуть бути пояснені на основі концепції так званого «асоційовано-залежного» розвитку, що була запропонована в 1969 р. Ф. Кардозо і Е. Фалетто. Вона не заперечує швидкого промислового розвитку периферійної країни при збереженні її залежності від країн центру світової системи. Така залежність має подвійну природу – як експансію країн центру, так і відповідь на виклики власних соціальних суб'єктів усередині периферійного суспільства. До того ж концепція Кардозо–

Фалетто робить наголос на переплетення і взаємодію різних факторів один з іншим, зокрема і культурно-ідеологічних.

Дослідження, здійснені з урахуванням різноманітності та багатоваріантності залежного розвитку, свідчать про те, що розвиток країн «третього» світу залежить від центру. Однак на прикладі східно-азіатських нових індустріальних країн та латиноамериканських країн доведено, що без такої залежності він не міг би бути успішним. При цьому значну роль відіграв відомий «ефект демонстрації» досягнень суспільства масового споживання в країнах Заходу та Японії.

Отже, весь нинішній розвиток світової економіки свідчить про те, що світ рухається в бік євроатлантичної цивілізації. Успішне освоєння його культури – запорука результативної гонки за лідерами, що призведе до стирання між-цивілізаційних різниць. Інші цивілізації «винні» за відставання, що наявне у країнах периферії, і можуть покутувати свою провину перед своїми націями якомога швидшим збагаченням власного культурного надбання євроатлантичними цінностями. Зрозуміло, що таке твердження не означає цілковитого перекреслення якостей інших цивілізацій. Йдеться про їхню трансформацію до новітніх цінностей, що сприяють сталому економічному розвитку.

Разом з тим, у середині євроатлантичної цивілізації виділяються дві організаційні моделі – англо-саксонська (англо-американська) і континентальна. Світова економічна криза показала, що з цих двох моделей вразливішою виявилася англосаксонська, що найбільшою мірою використовується у США. Як вважає міністр фінансів Німеччини П. Штайнбрюк, «...ми спостерігаємо крах англосаксонської моделі бізнесу». Її головні особливості полягають у пріоритетності фондового ринку в системі ринкових відносин. За оцінюванням Ю. Пахомова, «...схема функціонування міжнародного фондового ринку, що формується за англосаксонською моделлю, являє собою піраміду».

Сумніви щодо живучості англосаксонської цивілізації упевнено відхиляються її лідерами. Відповідаючи на аргументи щодо слабкості долара і потреби у новій світовій валюті, Б. Обама зазначив: «Долар дуже сильний, тому що інвестори визнають США країною з найсильнішою економікою і найбільш стабільною політичною системою в світі. Я не бачу необхідності у новій світовій валюті». З точки зору американських науковців, «...єдиним, що могло б призвести до втрати долара, – неефективне управління економікою США. Одним із популярних сценаріїв є хронічна інфляція. Та це неможливо. Коли закінчиться епізод з нульовими процентними ставками, ФРС США потурбується про те, щоб підтвердити свою прихильність цінновій стабільності... Інший сценарій – вихід з-під контролю дефіциту бюджету. Пророкування повного дефолту надумані».

Оцінюючи роль англосаксонської цивілізації, треба враховувати її вплив на формування сучасних форм і методів управління. З огляду на таку умову треба вказати на її лідируючі позиції. Це має різні впливи. Передусім вона

набула найбільшого поширення у світовій економіці як у країнах англо-саксонської правової форми, так і поза її межами. Найбільшого визнання набула англо-американська модель корпоративного управління. Географія її використання охоплює Північну Америку (США, Канаду), Великобританію, більшість країн континентальної Європи (за винятком Німеччини, Австрії, Данії, Нідерландів, Швеції і Чехії), Австралію, Нову Зеландію, ПАР. Вона прийнята за основу правового регулювання функціонування акціонерних товариств у країнах СНД, у т. ч. з Україною і Росією. На основі англосаксонської моделі корпоративного управління організують свій бізнес більшість великих світових корпорацій. Серед 100 перших компаній, за списком журналу «Forbes», 31 репрезентує США, 8 – Великобританія, 2 – Канада і 2 – Австралія.

Перспективи англо-американської моделі корпоративного управління значною мірою можна визначити позитивно з огляду на те, що вона розвивається з XVII ст. і виправдала себе багатоміліардною практикою. Відповідно до Акта про компанії (Companies Act) 1856–1857рр. встановлена на законодавчому рівні система управління, що складається з двох ланок – загальні збори акціонерів і виконавчий орган (дирекція або правління), що існує донині. Для англо-американської моделі корпоративного управління характерна відсутність у фірмі великих акціонерів, які суттєво переважають. Між домогосподарствами і громадянами, з одного боку, та інституціональними інвесторами – з іншого, акціонерний капітал розподіляється приблизно у рівній пропорції. При цьому за багато десятиліть сформувалася стійка тенденція до збільшення в сукупному капіталі питомої ваги інституційних інвесторів. За останні 35–40 років вона зросла з 26% у 1965 р. до 50,8% у сучасних умовах. Акції останніх у сукупному акціонерному капіталі розподіляються так: пенсійні фонди – 17,6%; взаємні інвестиційні фонди – 5,2%; банківські трасти – 3,2%; страхові компанії – 2,7%.

Перспективність англо-американської системи корпоративного управління виявляється у тому, що вона постійно і суттєво розвивається відповідно до змін у світовій економіці. Останньою, з найбільш значимих новацій у сфері управління цінними паперами за 60 років став закон Сарбейнза–Окслі (Sarbanes–Oxley Act) або скорочено SOX від 30 липня 2002 р., що врахував найгостріші скандали (Enron, Global Crossing, WorldCom), які пов'язані з недобросовісністю топ-менеджерів. Як підрахували автори закону, ці скандали обійшлися американцям втратою великої кількості робочих місць і приблизно 8 трлн. дол. Закон Сарбейнза–Окслі значно посилив захист інвесторів завдяки введенню нового режиму контролю і регулюванню фінансової звітності та змінам у системі вимог до розкриття інформації.

Англосаксонська модель корпоративного управління фактично є лідером у розвитку прозорості компаній. Для цього в останні роки розроблено механізм забезпечення достовірності інформації, що міститься у періодичних фінансових звітах. У ній важлива роль відводиться старшим офіцерам корпорації, на яких покладається особиста відповідальність за недопущення

помилку у звітах, розкриття зовнішнім аудиторам всіх суттєвих недоліків системи внутрішнього контролю та порушення. Недотримання вимог закону карається штрафом до 1 млн. дол. та ув'язненням до 10 років у разі навісного викривлення інформації. У випадках із навісним перекручуванням при інформуванні акціонерів штраф зростає до 5 млн. дол., а термін ув'язнення до 20 років. Окрім того, менеджери повинні протягом 12 місяців після представлення звіту відшкодувати емітенту всі бонуси, виплати премій та інші доходи, що отримані за результати роботи, які не підтвердилися у звітах. Такий порядок забезпечив відновлення довіри до корпорацій з боку інвесторів, що знайшло своє підтвердження у реакції фондового ринку. Так, індекс Dow Jones після підписання SOX зріс з 7000 до 12000 у 2007 р.

Англосаксонська модель цивілізації у сфері економіки є лідером у створенні кластерних і мережових організаційних форм ведення бізнесу. Теоретичні підвалини цього напрямку були закладені А. Маршаллом і М. Портером. Вперше вони з'явилися у Силіконовій долині (США) у вигляді кластерів з комп'ютерної техніки та інформаційних технологій. Силіконова модель кластера швидко розповсюдилася у євроатлантичному просторі. У сфері кінотовиробництва кластерна форма розвинулася у Голлівуді (США). Пізніше, особливо за умови втрати домінуючого характеру географічного фактора з віддаленості від ресурсної бази та розвитку Інтернет, кластери трансформувалися у глобальні мережові структури (просторові та комп'ютерні). Аналогічні за формою структури в галузі зв'язку і телекомунікації вперше з'явилися у Фінляндії, в якій нині вся економіка кластеризована і функціонує в рамках 9 кластерів. Інноваційна політика Нідерландів реалізується у 20-ти мегакластарах, Данії – у 20-ти. Особливістю Австрії є створення транскордонних кластерів із країнами-сусідами – Італією, Німеччиною, Угорщиною, Францією, Швейцарією. Німеччина концентрує зусилля на створенні промислових кластерів.

Кластерний підхід становить інноваційну основу розробки економічних політик пострадянських країн. Лідером є Казахстан, керівництво якого організовує конкурси кластерних ініціатив. У Росії практичній реалізації кластерного принципу багато уваги приділяє Російський союз промисловців і підприємців. При цьому велика увага надається особливим економічним зонам, на основі яких забезпечується формування інноваційно орієнтованих економічних кластерів. В Україні кластерний напрямок економічного розвитку практикується приблизно 15 років. Він реалізується передусім на основі об'єднання підприємств і організацій у великих містах.

Незважаючи на необхідність великих фінансових вливань, що потребує світова економіка для виходу з кризи, і бурхливі емоції на адресу держав євроатлантичного простору, які викликає цей процес у політиків різного спрямування, видається неправомірним нехтування англо-саксонською системою. Спекулятивний ажіотаж і безкінечне мультиплікаційне кредитування – це не є суто американські риси економіки та англо-саксонської моделі ринкової цивілізації. Вони розвинулися на фоні прискореного зростання міжнародної

економіки та невідповідності йому світового економічного порядку. Останній, можливо, з меншими переboями функціонував, якби на ринках світу не з'явилися нові гравці (країни СНД, Балтії та Балкан) і не активізувалися великі держави, особливо Китай та Індія.

Як зазначалося, у ХХІ ст. людство увійшло розділеним на цивілізації і культури. Незважаючи на традиційне уявлення, що на економічний розвиток і добробут вони не впливають, нині очевидно, що це не так. Економічна життєдіяльність людства і культура не просто пов'язані між собою. Цей зв'язок вирішально визначає найважливіші асиметрії світової економіки, насамперед багатство і бідність. Глобалізація економічної інтеграції стала неповоротним процесом, а разом з цим вона змінює і навіть ламає історично усталені культурні традиції та стереотипи соціальної поведінки. Отже, є достатньо підстав розглядати нинішню кризу не стільки як фінансову чи ширше – економічну, а як соціокультурну, тобто цивілізаційну.

Звідси логічно постає висновок, що звичні пояснення нинішніх економічних негараздів розбалансованістю економіки, перевиробництвом, фінансовими «бульбашками» не можуть бути сприйняті як такі, що повністю розкривають її причини і можуть бути взяті за основу дій. Можна погодитися з І. Сиземською, яка стверджує, що причину кризи «...треба шукати не стільки у збогах фінансової системи, скільки в «нестиковках» існуючих способів зв'язку економічного господарства із соціокультурною життєдіяльністю суспільства (зростанням ролі та значимості науки, освіти, змінами, що сталися в системі споживання, мотиваційних орієнтацій людини праці), які викликані переходом людства до іншого типу цивілізаційного розвитку. І не важливо, як його називати – посткапіталістичний, постіндустріальний, постекономічний, важливо, що його суттєві виміри співвідносяться з інакшими параметрами людського буття, з новими підвалинами виробничої практики (знання, інформація, людський капітал), з новими життєвими сенсами (творчість, самовираження, свобода, відповідальність), з новими формами спілкування (ЗМІ, Інтернет, міжнародна кооперація)».

Якщо погодитися, що розвиток світової економіки в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. потребує істотних змін міжнародного економічного порядку, то постає вічне питання «що робити?». При пошуку відповіді на нього треба виходити з того, що у нових процесах, особливо у кризових, відображається системне явище – цивілізаційно-культурна криза. Відповідно світові гравці мають здійснювати реформи міжнародного масштабу відповідно того, що оновленню підлягають міжнародні економічні відносини (передусім товарно-грошові), які формувалися людством протягом усієї усвідомленої історії.

Планетарне і міжцивілізаційне переплетення кризових явищ спонукало розвинуті країни змінити звичну формулу їх колегіального вирішення. Початку держави G-7 розширили своє коло до G-8, запросивши на свої зустрічі Росію, а в кінці 2008 р. вони перейшли до формату G-20. Сьогодні «двадцятку» складають Австралія, Аргентина, Бразилія, Великобританія, Індія, Індонезія, Італія, Канада, Китай, Мексика, Республіка Корея, Росія, Саудівська Ара-

вія, США, Туреччина, Франція, ФРН, ПАРА, Японія і Європейський Союз. З урахуванням країн ЄС, що окремо не представлені в двадцятці, це 42 країни.

Є достатньо підстав стверджувати, що світовий економічний порядок у нинішніх умовах вимагає вироблення нових форм розвитку економічних відносин на стику цивілізацій. Прем'єр-міністр Великобританії Г. Браун так сформулював нинішні умови знаходження оптимальних економічних рішень: «Світові проблеми неможливо вирішувати в рамках Великої вісімки. Треба розширювати діалог, підключаючи східноєвропейські та африканські країни. Необхідно оновлювати глобальні фінансові інститути».

Було би великою помилкою при формуванні нового економічного порядку виходити із посилки витіснення США із лідерського п'єдесталу або з поховань євроатлантичної цивілізації. Для оцінювання нинішньої ситуації недоречно проводити аналогію із Давнім Римом, який зруйнувався, послабшав і занастився на вершині слави. Рим тримався на військовій силі – її легко втратити. США тримається на силі долара та акумуляції світових фінансів. Падіння останніх понижує вартість всіх світових активів і пасивів. Інакше кажучи, криза не змінює балансу економічних сил. До того ж саме країни, що представляють євроатлантичну цивілізацію, виявилися спроможними знайти резерви для виходу з кризи не тільки своїм економікам, а й економікам країн інших цивілізацій.

Сподівання на крах євроатлантичної цивілізації не тільки є хибними, а й шкідливими. Якби таке сталося, наслідки могли бути непоправними. Людство очікував би хаос, якого ще не бувало, адже більшої економічної життєстійкості досі не виявляла жодна цивілізація. Показовими є світова економічна криза 1930-х рр., що найболючіше вразила США, і вихід із неї американців завдяки політиці «нового курсу». Так, оздоровлення економіки США сприяло вирішальним чином завершенню світової економічної кризи тих часів.

Отже, неможливо зруйнувати євроатлантичну цивілізацію, не відкинувши світ у часи Римської імперії, а, можливо, і в пізніші. Її досягнення треба якомога ширше взяти на озброєння, удосконалюючи слабкі елементи. Людський розвиток у майбутньому йтиме не на руїнах євроатлантичної цивілізації, а завдяки її подальшому прогресу.

У науковій літературі не виключаються і такі варіанти, за якими ставиться завдання створення в історично короткі терміни принципово нових цивілізацій. Так, Ю. Громико у доповіді для конференції у штаб-квартирі ЮНЕСКО в Парижі «Діалог культур і цивілізацій: міст між правами людини і моральними цінностями» 13–14 березня 2007 р. висунув так звану ідею «стратегічної цивілізаційної ініціативи», що має за мету творчо розвинути «ідентичність російської цивілізації». Він пропонує зробити протягом 15–30 років цивілізаційний прорив до нового «техно-промислового» і «соціокультурного» укладу в Євразії на основі співорганізації, орієнтованої на практику науки, інноваційної промисловості й освіти, що розвивається на фундаментальній основі.

Дослідники і практики, які аналізують сучасну фінансову кризу, посилено шукають відповідь на запитання «хто винуватий?». Однак на нього не має простої відповіді, як іноді здається чи хотілося б. Для ілюстрації розходжень у відповідях на це запитання наведемо деякі відповіді. З точки зору колишнього віце-президента Федерального резервного банку США, відповідальність за кризу в американській економічній системі треба покласти на конгрес країни та дві останні президентські адміністрації (демократичну і республіканську). Він звинувачує їх у впровадженні неоліберальної політики дерегуляції та глобальної гегемонії. Лауреат Нобелівської премії з економіки Д. Стігліц серед причин кризи визначає корпоративну корупцію, що досягла небувалих масштабів, і систему бонусів для банкірів, яка стимулює їх до проведення надмірно ризикових операцій. Голова Федеральної резервної системи США у 1980-х рр. П. Волкер закидає докір інвесторам, які занадто часто покладалися на математичні моделі управління ризиками, що, як засвідчили теперішні потрясіння, виявилися абсолютно ненадійними в умовах реальної економіки.

Незалежно від результатів пошуку «винуватців» та причин кризи, нині зрозуміло, в якому напрямку треба рухатися для повернення світової економіки на рейки стабільного і сталого розвитку. Якщо системно сформулювати таке завдання, то воно полягає, по-перше, у наданні існуючим фінансовим інститутам додаткових можливостей для гідної відповіді на виклики економіки XXI ст.; по-друге, у створенні нових наддержавних організацій, спроможних діяти у сферах, що виходять за рамки компетенції існуючих для забезпечення надійності світових фінансів; по-третє, у значному посиленні ролі і відповідальності держав в управлінні національними економіками. Вони мають бути зорієнтовані на проблеми економічної та енергетичної безпеки, запобігання екологічним катастрофам, подолання бідності, регулювання міграції і т. ін.

У змаганні цивілізацій дуже суттєвим є те, що євроатлантична цивілізація не тільки накопичила великий інтелектуальний капітал ринкового походження, а й продовжує його прискорено продукувати. Порівняння його з ринком країн СНД свідчить про значні відставання останнього за багатьма параметрами. Це твердження значною мірою стосується фінансового ринку, форм і методів діяльності на ньому. Населення і представники бізнесу пострадянських країн не виявляють великої активності на ринку цінних паперів, слабо затребувані програми страхування життя, практично не використовуються послуги складання особистого фінансового плану та незалежних фінансових радників, послуги з надання доступу на біржі через системи інтер-трейдингу і т. ін.

Лідерство євроатлантичної цивілізації виявляється у тому, що побудова нової посткризової фінансової системи, що гарантуватиме стабільність і стійкість розвитку світової економіки, жодним чином не усуває діючу. Вона потребує нових форм та інституцій, що стануть свого роду добудовою до існуючих. Нова фінансова архітектура не зможе функціонувати поза міжна-

родними організаціями, що були створені більше як півстоліття тому (МВФ, Всесвітній банк тощо). Можна провести аналогію із забудовою міст, що мають старовинну історію, розбудова яких потребує одночасно як збереження пам'яток культури, так і органічного втілення нових архітектурних і будівельних ідей.

В Україні не перестають дебатоватися питання орієнтації на євроатлантичну і євразійську (російську) моделі розвитку. Якщо розглядати лише культурний прошарок, що характеризує економічні відносини, то відповідь для України очевидна: перевагу необхідно надавати євроатлантичній моделі ринкової організації економіки. При цьому треба розглядати всі її елементи, тому що без якого-небудь одного система втратить завершеність. У ринковому механізмі України залишаються «вузькими місцями» фондовий ринок, інтеграція у світову банківську систему, управління валютним курсом, втечу капіталу, дефіцитом платіжного балансу, усунення надмірної зав'язаності на низькотехнологічному експорті, слабка диверсифікація, застарілість основних фондів тощо. Конструювання сучасного ринкового механізму України потребує створення відповідних підсистем, що спроможні забезпечити надійне функціонування таких елементів.

Сучасна економіка інтерпретується як економіка знань або інноваційна економіка. Це означає, що лідерство у глобальній конкуренції визначається науково-технічним прогресом, створенням інноваційних продуктів. Симптоматично, що науково-технічні ресурси світової економіки зосереджені переважно у невеликій групі великих і розвинутих країн – США, провідних країнах Західної Європи та Японії. Інші країни вимушені зосереджуватися на окремих, найважливіших і «підйомних» для них напрямках НТП. Розвиток світової економіки як складової нової цивілізації поза сумнівом буде відбуватися на основі інтеграції країн з ринками, що формуються, у науковий і освітній простір розвинутих країн. При цьому країнам так званої периферії доведеться запозичувати певні цивілізаційно-культурні надбання країн центру, що представлені переважно євроатлантичною цивілізацією.

2. Глобальний ландшафт світової цивілізації

Формування нового світового економічного порядку повинно враховувати нинішню структуру цивілізаційних утворень, яка суттєво відрізняється від загальноприйнятих штампів. Певна картина світової економіки представлена у дослідженнях університету Каліфорнії (Fellow at Chapman University of Orange County) та Лондонського Legatum-інституту (Legatum Institute in London), які, зокрема, щорічно формують індекс процвітання за 110 країнами. За їхньою концепцією новий світовий порядок має у сучасних умовах такі складові:

- нові ганзейські країни (Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Норвегія, Швеція);

• прикордонні регіони до ганзейських країн (Великобританія, Бельгія, Естонія, Ісландія, Ірландія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, Чехія);

• «оливкові» республіки (Болгарія, Греція, Іспанія, Італія, Косово, Македонія, Португалія, Словенія, Хорватія, Чорногорія);

• міста, що за значенням і впливом прирівнюються до держави (Лондон, Париж, Сінгапур, Тель-Авів і т. ін.);

• Північноамериканський альянс (Канада, Сполучені Штати Америки);

• лібералізатори (Чилі, Колумбії, Коста-Ріка, Мексика, Перу);

• Боліваріанські республіки (Аргентина, Болівія, Куба, Еквадор, Нікарагуа, Венесуела);

• країни з невизначеними подібностями – «Stand-Alones» (Бразилія, Франція, Велика Індія, Японія, Південна Корея, Швейцарія);

• Російська імперія (Вірменія, Білорусь, Молдова, Росія, Україна);

• Дикий Схід (Афганістан, Азербайджан, Казахстан, Киргизстан, Пакистан, Таджикистан);

• Іраністан (Бахрейн, сектор Газа, Іран, Ірак, Ліван, Сирія);

• Велика Аравія (Єгипет, Йорданія, Кувейт, Палестинська автономія, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Оман);

• нові турки (Туреччина, Туркменістан, Узбекистан);

• Південноафриканська імперія (Ботсвана, Лесото, Намібія, Південно-Африканська Республіка, Свазіленд, Зімбабве);

• на південь від Сахари (Ангола, Камерун, Центральноафриканська Республіка, Конго-Кіншаса, Ефіопія, Гана, Кенія, Ліберія, Малаві, Малі, Мозамбік, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Судан, Танзанія, Того, Уганда, Замбія);

• Пояс Магриба (Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс);

• «середні» царства (Китай, Гонконг, Тайвань);

• «Гумовий» пояс (Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, В'єтнам);

• країни-«щасливчики» – «Lucky Countries» (Австралія, Нова Зеландія).

Загалом такий підхід, що має за основу історичні корені державності, можна деякою мірою приймати. Однак не можна не помітити, що він фіксує лише окремі зрізи минулого з глобального простору. Варто ж поглибити ракурс аналізу, виявляться локальні території, мешканці яких мають суттєві відмінності від своїх сусідів. Ці відмінності виявляються в суперечках про кордони на різних континентах. В Африці ці проблеми виявилися після розпаду колоніальної системи. В Європі невдоволення кордонами виявляється не тільки між країнами колишнього Радянського Союзу та Югославії. Вимагають незалежності каталонці в Іспанії, шотландці та ірландці – у Великобританії, валлони – у Бельгії. Ці тенденції пов'язані переважно з наявністю відмінностей культурно-цивілізаційного характеру.

Набагато більші розходження цивілізаційного характеру сконцентровані на територіальному просторі Росії. Представники російської соціальної науки виходять, як правило, з того, що в країні сформувалася і розвивається-

ся єдина цивілізація європейського типу. Головний редактор журналу «Сучасна Європа» М. Шмельов, звертаючись до читачів, пише: «...Ми виходимо з того, що Росія завжди була, є і залишиться невід'ємною частиною Європи, європейської цивілізації, європейської культури. Ті завдання, які Європа і всі інші її цивілізаційні відгалуження у світі давно вирішили або вирішують зараз, – це і наші, російські. І вони тим більше наші, що за різних історичних обставин, а то й просто через невдачу, ми в цьому відношенні відстаємо від інших високорозвинених країн на десятиріччя, а може бути, що і на покоління».

Такий підхід може бути прийнятий лише за умови, що розглядається тільки частина Росії, яка обмежується територією Великого князівства Московського, пізніше – Московією, а ще пізніше – тією частиною європейської території країни, яка населена переважно слов'янськими народами. На іншому просторі федерації представлені різні цивілізації, які співіснують з російським варіантом європейської цивілізації. Між ними відбувається обмін цінностями, хоча переважне значення мають тенденції адаптації представників східних цивілізацій до культури російськомовного населення.

Фактор цивілізації значною мірою відображено в державному устрої Росії. Як федеративна держава Росія має у своєму складі 83 суб'єкти федерації, в тому числі 21 республіку, 9 країв, 46 областей, 2 міста федерального значення, 1 автономну область і 4 автономних округи. При цьому близько 80% населення вважають себе росіянами. Водночас народи Росії говорять більш ніж на 100 мовах і діалектах, що належать до індоєвропейської. Мови і діалекти народів Росії належать до індоєвропейської, алтайської та уральської мовних сімей, кавказької і палеоазійської мовних груп. Природно, що вони є носіями відповідних культурних традицій, хоча процес русифікації охоплює велику чисельність неросійського населення. Варто зауважити, що російську мову вважають рідною приблизно 130 млн. громадян Росії, що становить 92% населення. Цей чинник важливий для нівелювання культурно-цивілізаційних відмінностей, що перевірено як практикою Російської імперії, так і політикою колишнього Радянського Союзу.

Однак культурно-цивілізаційні відмінності в Росії доволі істотні і їх не можна проводити тільки за мовним принципом. У найбільш широкому вираженні їх систематизувала соціолог Н. Зубаревич у концепції чотирьох Росій. Вона виділяє Росію великих міст; Росію середніх промислових міст; Росію сіл, селищ і малих міст; і Росію, що охоплює республіки Північного Кавказу і півдня Сибіру (Тива, Алтай). Населення цих частин країни співвідноситься в такій пропорції: до 30% / близько 25% / 38% / менше 6%.

Концепція чотирьох Росій, хоча і дає деяке уявлення про диференціацію населення найбільшої в світі за територією країни, але обмежується переважно соціальним аспектом, що підкреслює автор у своїх публікаціях. Так, в «першу Росію» зараховано міста від просунутого вузівського та наукового центру Томська з півмільйонним населенням, де кожен п'ятий житель – студент, де є незалежні телеканали й активне культурне життя, до 300-тисячної столиці

Республіки Мордовії Саранська, який, як і вся республіка, голосує лише за пропрезидентську партію «Єдина Росія». У «другій Росії» багато монопрофільних населених пунктів, для яких характерна боротьба за зайнятість і байдужість до проблем середнього класу. Як зазначає Н. Зубаревич, «...влади це розуміють і намагаються нацькувати «другу Росію» на «першу Росію». Істотні відмінності властиві «четвертій Росії», де ведеться боротьба місцевих кланів за владу і ресурси, наявні етнічні та релігійні суперечності. Для регіонів «четвертої Росії» важливі тільки стабільні обсяги федеральної допомоги та інвестиції з федерального бюджету.

На структуру російського цивілізаційного ландшафту накладаються релігійні та політичні особливості. Православ'я в країні набуло характеру офіційної національної релігії. Одночасно посилюється вплив релігійної опозиції і російських ісламських радикалів, причому не тільки на Кавказі, що було характерно в минулому, а й у Поволзьких республіках. Останнім часом у регіонах відпрацьовуються методи відсторонення національних еліт шляхом введення прямого правління замість класичної колоніальної моделі управління через лояльні еліти, які відіграють роль посередників. Зокрема, це поширено в північнокавказькій республіці, якою є Дагестан.

Особливого розгляду заслуговує аспект, який у концепції Університету Каліфорнії (Fellow at Chapman University of Orange County) і Лондонського Legatum-Інституту (Legatum Institute in London) позначений як Російська імперія. Залишимо без коментарів зарахування до неї Вірменії і Молдавії, оскільки це вимагає не аргументів від критиків «проти», а аргументів від авторів «за». Надто відмінні цивілізації від російської вони представляють. Більш складним є питання про близькість українців і білорусів з росіянами в цивілізаційному відношенні.

З XIX ст. в російській історії та політиці активно розвивається ідея триєдиного російського народу. Вона знайшла своє відображення в результатах Всеросійського перепису населення 1897 р. У статистику цього перепису було введено термін «росіяни загалом», складовими частинами якого були великороси (власне росіяни), малороси (українці) і білоруси. Концепція триєдиного народу, що стала офіційною державотворчою в Російській імперії, мала кілька визначень, серед яких «загальноруський народ», «єдиний російський народ», «єдина російська народність», «великий російський народ» та ін. Зрозуміло, що таке трактування є за суттю запереченням існування українців і білорусів як окремих націй і відповідно гілок цивілізації.

Зупинятися на концепції триєдиного народу, можливо, в наш час мало б сенс тільки історикам, якби в Москві не зверталися до неї як домінанти нової політики сусідства. У політичних колах і середовищі Російської православної церкви концепція триєдності покладена в основу пошуку нових ідентичностей для нового об'єднавчого імпульсу в XXI ст. Доволі чітко вона представлена Т. Мирновою, яка зазначає, «...щоб послабити народ – треба роздробити його, розкрити на частини і переконати утворені частини, що вони є окремі, самостійні, самі по собі, навіть ворожі народи. В історії відомий поділ сербів – на сербів, хорватів,

боснійців, чорногорців; дроблення німців – на австрійців і німців. Ці поділи супроводжувалися державним дробленням і послабленням сили великих європейських народів. Гіркий досвід поділу нації маємо і ми, росіяни. У середині XIX століття ми безтурботно прийняли вигідну полякам, німцям, євреям ідею дроблення росіян на три самостійних «народи» – росіян, українців і білорусів. Новоспеченим народам – українцям і білорусам – почали спішно створювати окрему від російського народу історію. У самостійних українських підручниках 20-х років XX століття українці повели своє походження від «древніх укрів». Посилаючись на дослідження Н. Толстого, Т. Миронова стверджує, що «...літературна українська – штучне новоутворення, на третину складається з германізмів, німецьких слів, на третину – з полонізмів, слів польської мови, і на третину – з варваризмів, говорів поселенців України».

Дискусії про українську мову, інтерпретація уявлень про неї як полонізованому варіанту довготривалі. Хронологічно дискусія розпочата у XVIII ст. М. Ломоносовим, який проголосив тезу, що «малоросійський діалект» через сусідство з поляками та через те, що вони довго панували над Західною Україною, змішався з польською мовою і від того «зіпсувався». Однак зараз повторювати ці висновки недоречно, оскільки є багато досліджень, які свідчать про самобутність української (як і білоруської, і російської) мови. Нічим також не доводиться реальне існування єдиної давньоруської народності, звідки нібито вийшли білоруси, українці та росіяни. Етногенез трьох народів відбувався на різних територіях і за участю різних етнічних компонентів.

Як зазначив доктор біологічних наук, лауреат Державної премії Білорусі О. Микулич в інтерв'ю 30 червня 2010 р., антропологічно (за генами і зовнішністю) білоруси близькі до мазурів Польщі, а не українців і росіян. Водночас росіяни близькі за генами до фіно-угрів, бо є слов'янізованими фінами, а не слов'янами.

Як свідчать сучасні наукові дані, етнографічні риси українського народу формувалися протягом багатьох століть на найдавніших східнослов'янських територіях Наддніпрянщини, Полісся, Галичини і Прикарпаття серед корінного слов'янського населення цього ареалу, історія якого визначається спадковістю, наступністю, відсутністю будь-яких глобальних природних або суспільних катаклізмів. Природний процес культурно-цивілізованого розвитку українців збагачувався досягненнями сусідніх неслов'янських племен. Вони успішно освоїли землеробську культуру трипільців (жителів сучасної України, Молдови і частково Румунії). Пізніше на їх матеріальну і духовну (враховуючи і мову) культуру (у VI– VIII до н. е.) істотний вплив зробили іраномовні скіфські племена. Загалом нині є багато аргументів на підтвердження того, щоб почати відлік української історії з середини I тис. н. е., як це робив історик і перший голова парламенту Української Народної Республіки (1917–1918 рр.) М. Грушевський та багато інших істориків, тобто безпосередньо після розпаду праслов'янської етномовної спільності. Саме з цих часів на українських етнічних землях розвивається єдиний етнос, який під час пізнього середньовіччя отримав назву українського.

Таким чином, віднесення території, яку каліфорнійські й англійські вчені позначили узятую з історії назвою «Російська імперія», до однієї цивілізаційної спільноти є дуже суперечливим питанням. Країни, зараховані в цю групу, є носіями різних цивілізацій, хоча і мають багато спільного в новій історії. Їх об'єднує переважно лише те, що вони потрапляють у сферу імперських інтересів Росії, які пооб'єднуються ідеєю «російського світу» і мають за мету відродження імперії в межах колишньої Російської імперії. Однак держави, які підпадають в цивілізацію Російської імперії щодо концепції західних університетів, особливо Україна, Білорусь і Молдова, відносяться до європейської цивілізації з національними особливостями і устремліннями.

У наш час вибір вектора інтеграції також означає напрямок, яким відбудеться розвиток української цивілізаційної основи в ХХІ ст. Європейська інтеграція за багато десятиліть змогла довести стійкість свого напряму. Навіть незважаючи на потрясіння від глобальних і національних кризів, європейська ідея продовжує залишатися для всіх націй Європейського Союзу провідною надією на успішне майбутнє. У дискусії, організовану німецькою газетою «Handelsblatt», британський історик економіки Г. Джеймс стверджує, що «...існує велика надія на європейську ідею. Візьміть, наприклад, людей в Італії чи в Іспанії: вони розуміють, що їхні політичні еліти зазнали невдачі. Людям там, можливо, жилося б краще, якби ними управляли здалеку. Як було з франками в 19 сторіччі: вони не хотіли стати частиною Баварії і були раді тому, що в підсумку ними стали керувати з Берліна. Також думають і громадяни в середземноморських державах».

Отже, відмова від європейського вектора інтеграції означає для України повторення помилок минулого, причому, можливо, з великими втратами в культурному і цивілізованому розвитку. Щоб їх передбачити, важливо зважити позитивні процеси, які відбуваються на Заході та Сході. ЄС і США розробляють угоду про трансатлантичне партнерство в галузі торгівлі та інвестицій (Transatlantic Trade and Investment Partnership). Вона стане доповненням до нової Тихоокеанської зони вільної торгівлі, до якої увійшли США, Японія, Австралія, Чилі, Нова Зеландія, Малайзія, Перу, Сінгапур, Бруней і В'єтнам. Слід зауважити, що Росії і Китаю не запропоновано участь у цій зоні вільної торгівлі через недотримання прав людини. Передбачається, що торгівля та інвестиції в ній досягнуть 4,7 трлн. дол. Дослідження підтвердили, що при укладанні угоди про трансатлантичне партнерство дохід на душу населення зросте у США в середньому на 13 %, в Євросоюзі, – як мінімум, на 5% і у Великобританії – на 10%. Крім того, за розрахунками Єврокомісії, угода між ЄС і Японією, яку планується укласти, забезпечує створення додаткових 400 тис. робочих місць. «Якщо все буде зроблено правильно, – як стверджує завідувач кафедри Центру європейських досліджень Оксфордського університету Т. Еш, – то зростання вільної торгівлі та вільних інвестицій принесе користь усім».

Оцінка ситуації, яка передувє прийняттю Україною рішення про пріоритетний вибір вектора економічної інтеграції, полягає в тому, що, робля-

чи ставку на європейську інтеграцію, країна входить до «клубу» розвинених країн. Це відкриває їй можливість для «збагачення» досягнень своєї національної унікальності та трансформації економіки в розвинену в якісному сенсі. Йдеться не стільки про кількісне зростання, скільки про формування сучасної інноваційної економіки. Навпаки, орієнтація на Схід у напрямку формованого під егідою Росії Митного союзу містить реальну небезпеку потрапити в економічну, політичну і цивілізаційну автаркію. Це пояснюється тим, що умовою співпраці України з країнами Митного союзу є відмова від створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. Як сформулював цю альтернативу консультант президента Росії С. Глазьев у ході проведення круглого стола в Донецьку, якщо Україна підписує угоду з ЄС про зону вільної торгівлі, вона перестає для Митного союзу бути партнером. Окрім того, в Росії всі дії Європейського Союзу, спрямовані на підтримку євроінтеграційних устремлень України, сприймаються як ознака геополітичного змагання.

Безсумнівно, що для ЄС небагато, з якими країнами члени спілки перебуватимуть по-сусідству. Так, в 2009 р. відповідно до польсько-шведської ініціативи було прийнято програму «Східне партнерство». До її реалізації запрошені Вірменія, Азербайджан, Грузія, Молдова, Україна і Білорусь. Роль цього партнерства по-різному оцінюється членами ЄС. Деякі держави, зокрема Німеччина і Франція, вважають, що воно буде неочевидно виглядати як чергова сходинка до членства в ЄС для східних сусідів, насамперед для України, хоча Польща й інші східноєвропейські сусіди вважають, що це саме так. У кожному разі стратегічною метою Європи є побудова загальноєвропейського дому мирно й успішно співіснуючих держав. На противагу цьому, Росія у відносинах з колишніми республіками Радянського Союзу має за мету створення «російського світу», що за суттю означає відродження Російської імперії в новій формі. За такої постановки питання в реальності виникає протистояння між ЄС і Росією, яке трансформує їх відносини в геополітичне змагання, в якому виграти повинна більш сильна сторона. Зрозуміло, що в такому протистоянні у співдружності європейських держав щораз більше політиків налаштовані на перемогу в геополітичному змаганні з Росією за держави «Східного партнерства». Для цього вибрані цивілізовані засоби. По-перше, непрямі методи демонстрації привабливості європейського способу і якості життя. По-друге, фінансування з фонду європейського сусідства і партнерства. По-третє, лібералізація торгівлі. Росія зі свого боку ставку зробила на торгівлю, яка, як визначає прихильник угоди про трансатлантичне партнерство в галузі торгівлі та інвестицій І. Стельцер, – це «... політика і війна із застосуванням іншої зброї». Власне торгівлю війну веде Росія з найслабшою стороною – з Україною шляхом створення неторгових бар'єрів. Вони набувають форми молочної, сирної, м'ясної, трубної і подібних воєн. У короткостроковому аспекті це шкодить економіці України, а в довгостроковій перспективі збільшує недовіру і стимулює розвиток форм співпраці з іншими країнами і сусідами, які є надійними партнерами.

Безальтернативна форма залучення України до Митного союзу Білорусі, Казахстану і Росії означає позбавлення її права використання переваг співпраці з Європейським Союзом. Одночасно для України особливого значення набувають нові зони вільної торгівлі: Трансатлантичний союз у галузі торгівлі та інвестицій і зона Тихоокеанського партнерства. Однак вступ до Митного союзу Білорусі, Казахстану і Росії на його умовах прирікає Україну на ізоляцію в економічному розвитку від найуспішніших країн світу.

Варто акцентувати, що в перспективі не виключається також приєднання Китаю до Угоди про трансатлантичне партнерство в галузі торгівлі та інвестицій. Загалом велика мережа зон вільної торгівлі є викликом і стимулом для Китаю. Якщо в цю мережу увійде Китай на умовах дотримання встановлених у ній правил, зони вільної торгівлі, в яких беруть участь всі розвинені країни, стануть цеглинками нового ліберального міжнародного порядку за участю китайців. Безсумнівно, що такий хід подій (а іншого варіанта в умовах поглиблення глобалізаційних процесів не можна допустити) означатиме перетворення Китаю в більш відкриту країну, де набудуть переваги плюраїзм думок і дотримання принципів правової держави. Аналогічно і перебування України в мережі нових зон вільної торгівлі стимулюватиме заповнення своєї унікальності цінностями європейської та світової цивілізації, які вона не могла сприйняти в період перебування у складі Російської імперії та Радянського Союзу.

Загалом, нинішня цивілізація має дуже неоднорідний ландшафт. Його опис на основі традиційних уявлень містить істотні відмінності всередині окремих країн. Особливо складно це зробити в тих випадках, коли історія окремих націй багато десятиліть і століття з'єднувала їх у спільній державі. Не менші труднощі виникають у випадках, коли територія, населена одним народом, підпадала під юрисдикцію різних держав і лише через величезні часові інтервали вдавалося об'єднатися в єдиній країні.

3. Цивілізаційні особливості європейських країн, що розвиваються

Європейські країни, що розвиваються, на початку ХХ ст. не були в числі лідерів світового розвитку. Проте вони мали достатньо високий рівень конкурентоспроможності, щоб за умов розробки і реалізації відповідної політики увійти до їх кола. Однак через різні історичні причини, вони взяли на озброєння такі форми і методи управління, які загальмували їхній розвиток. У наслідок цього ці країни почали втрачати свої загальноісторичні здобутки, призупинився соціокультурний прогрес, а економічна сфера втратила спроможність щодо забезпечення такого рівня добробуту населення, який був властивий США, країнам Західної Європи та Японії. Відповідно розвиток культурних процесів і ментальності відхилився від загальноєвропейського напрямку.

У географічному плані йдеться про країни Центральної та Східної Європи, насамперед колишнього Радянського Союзу. Їх розвиток у XX ст. базувався на марксистсько-ленінських концепціях побудови соціалізму, складовими яких є ліквідація приватної власності й експлуататорських класів; утвердження суспільної власності на засоби виробництва; провідна роль робітничого класу в рамках соціально-політичної та ідейної єдності суспільства; здійснення принципу «від кожного – за здібностями, кожному – за працею». Реалізація цих уявлень про соціалізм здійснювалася через масове соціальне насильство, відмову від ринкових відносин, політичної і духовної опозиції. Це призвело до краху соціально-економічного устрою, що будувався, і зумовило повернення до відновлення ринкових відносин. Проте, як свідчить нинішня практика, водночас змонтувати весь комплекс цивілізаційних досягнень країн з ринковою економікою неможливо, особливо в аспектах додержання гуманних цінностей. Це особливо стосується соціальної емансипації особи, забезпечення рівності життєвих шансів кожної людини; подолання всіх проявів насильства і соціального відчуження; привнесення у практику загальноцивілізаційного розвитку ідей контролю над стихією ринку, соціального захисту тощо.

Парадокс сучасного стану постсоціалістичних країн полягає у тому, що, відмовившись від соціалістичної моделі розвитку ленінсько-сталінської інтерпретації, вони не знайшли ефективного механізму пересадки і приживлення сучасних цивілізаційних досягнень у національній моделі. Спрощено завдання східноєвропейських суспільств можна інтерпретувати (у певному сенсі воно залишається актуальним) за аналогією з будівництвом культурно-туристичних центрів у пустелях, коли здійснюється новітнє будівництво, відбувається пошук джерел питної води, монтуються установки опріснення морської води, пересаджуються вирощені спеціально для них «дорослі» рослини з розсадників і створюється «рай на порожньому місті». Проте «рай» на обраних дорогах поступу постсоціалістичних країн залишається за примарним небокраєм, хоча для багатьох з них контури сучасності починають проглядатися.

Якщо інтерпретувати цивілізацію як процес, то європейські постсоціалістичні країни на певному етапі відмовилися від ринкової цивілізаційної моделі і перейшли на модель адміністративно керованої планової економіки. Оскільки остання виявилася утопічною, вони повернулися до ринкової економіки. Однак її сучасну модель неможливо механічно пересадити на ґрунт, що сформувався за багато років «соціалістичного» господарювання. Треба оновити «фундамент» національних економік, відтворити ринкову повноцінність економічного механізму, створити нову історичну та соціальну спільноту – народ, що дотримується в системі виробничих відносин ринкових цінностей. Найскладніше піти шляхом повного демонтажу «будов» минулого і будівництва нового, починаючи з очищення «соціалістичних пухлин» у менталітеті. Як приклад, донині лише в Німеччині вдалося здійснити люстрацію.

Отже, у широкому розумінні складність завдання постсоціалістичних країн полягає у відтворенні численних елементів ринкової економіки – якості робочої сили; технічної оснащеності виробництва; знань і навичок; фінансово-банківського механізму; юридичних і моральних законів суспільного життя; моральності окремих осіб, особливо очільників і суспільства загалом; ідеалів справедливого вільного розвитку; культурно-історичної пам'яті тощо. При цьому не йдеться про децивілізацію, про повернення на позиції досоціалістичного періоду. Вони вже не існують – їх знищив час. Відродження має здійснюватися з позицій, на яких країни постсоціалізму перебувають у наш час. Можна виокремити два шляхи – прищеплення новітніх досягнень цивілізаційного розвитку до стовбурів, що вирощені за часів соціалізму, і вирощування кращих взірців чи елементів навіть на основі імплементації існуючих досягнень розвинутих економік. Однак історія знає і третій шлях – колонізація розвинутими країнами тих країн, які призупинилися у розвитку, та еволюційне «підтягування» їх до свого рівня. Однак він не може бути сумісним з процесами глобалізації, хіба на хвилях глобалізації будуть вирощені і виростуть нові форми, про які можна буде говорити як про неокolonізацію. Певні тенденції свідчать про те, що появу такої форми у майбутньому не можна повністю відкидати.

4. Зіткнення та діалог цивілізацій

Складність і суперечливість процесів, що відбуваються останні десятиліття, призвели до загострення відносин між локальними цивілізаціями, що С. Гантінгтон виразив у терміні «зіткнення цивілізацій». Ці тенденції стимулювали пошук спільних цінностей, передачу досягнень лідерів, що отримали назву «діалог цивілізацій». Загалом нинішні виклики є свідченням не випадкових явищ, а новітніх глобальних тенденцій становлення глобальної цивілізації майбутнього. Як зазначають А. Бард і Я. Зодерквіст, «...у майбутньому 11 вересня 2001 року стане пам'ятною датою, історичною віхою, символом того, що інформаційне суспільство прийшло на зміну капіталізму як домінуюча парадигма».

Зрозуміло, що нині не можна однозначно визначити риси нового глобального суспільства. Беззаперечно, що воно у головних, домінантних характеристиках матиме єдині риси та їх має бути порівняно із сучасністю значно більше у фундаменті існування кожної країни. Ця новітня глобальна цивілізація успадкує все цінне від своїх попередниць. Вона сформується на базі інформаційного суспільства (інакше – суспільство знань). Як робочу гіпотезу дослідження можна взяти майбутні образи глобальної цивілізації у формі суспільства мрій і постеконічного суспільства, в якому переважає творчість як основа самореалізації особистості.

Ще один теоретичний підхід для осмислення майбутніх рис глобальної цивілізації може бути взятий з досліджень українського фізика і філософа К. Корсака. Використовуючи як складову термінології грецьке слово «ноо» («мудрість, глибокий розум»), він розвиває ідею «ноосупільства» – супільства мудрих осіб і життя в гармонії з біосферою. З огляду на таку постановку проблеми для розуміння сучасності він визначає пріоритетні терміни «ноотехнології», «нано-, піко- і фемтотехнології», «форсайт», «технологічні уклади», «інноваційна економіка», «науково-освітній комплекс», «наносупільство», «ноосупільство». На думку автора, запропоновані ним терміни «...досить чіткі й однозначні, що унеможливить спекуляції (а вони вже відбуваються з поняттям «нанотехнології») й допоможе ЗМІ та системам освіти створити на планеті удосконалене інформаційне середовище. Це також підвищить якість всіх форсайтних проектів і передбачень, державних планів і постанов, стратегічних економічних і політичних кроків».

Становлення нової глобальної цивілізації визначається постійним діалогом цивілізацій. Цей процес у наш час втрачає стихійний, випадковий характер. У так званій «ойкумені» або у всесвіті чи обжитому світі здійснюється рівноправний діалог та обмін інформацією між великими культурними метрополіями і багаточисельними периферійними культурами. При цьому метрополії виступають у ролі стимуляторів, що оживляють розвиток периферії та сприяють збагаченню місцевих культурних цінностей. Периферійні культури активно інтерпретують привнесені ідеї, суттєво модифікують культурний потік і чим впливають на культуру метрополії. Так, у діалозі культур відбувається процес їхньої «гібридизації».

Однією з найбільш відомих форм здійснення діалогу цивілізацій нині є Родоський форум. На ньому традиційно щорічно зустрічаються експерти десятків країн у галузі політики, економіки, релігії і культури з метою обговорення спільних питань майбутнього людства. Учасники Родоського форуму відпрацьовують риси нової парадигми розвитку через співробітництво, взаємоповагу, сприйняття об'єктивних історичних, культурних, релігійних відмінностей. У 2002 р. учасники Родоського форуму обговорювали проблему загрози великої війни на фоні подій у Лівії, Сирії, Єгипті та напруження навколо Ірану, що стало продовженням попередніх дискусій щодо негативних тенденцій у розвитку людства. На форумі оцінено світову економічну кризу як таку, що не може лікуватися однаковими засобами, тому що майже у кожній країні вона має свої особливості у протіканні та наслідках. Це при тому, що, з точки зору учасників форуму, нинішня економічна криза є наслідком кризи моральності та інтелектуальних основ людства.

Проте дискусійною є думка деяких науковців і фахівців, що головна причина такого стану – домінування однієї соціально-економічної моделі – західної – над об'єктивно існуючою у світі різноманітністю культур, релігій і традиційних цінностей. Так, основою західної цивілізації є принцип рівноправності та самовизначення народів, умова практичної

реалізації якого – самодостатній розвиток кожного. Інша справа, – і з цим не можна не погодитися, – що «...з позицій геополітики, прагнення до глобального миру та справедливості вимагає здійснення переходу від гегемоніального світового порядку до постгегемоніального. Світ має відійти від «старої геополітики», що ґрунтується на конкуренції між державами, одноосібному переслідуванні національного інтересу та використанні жорсткої військової сили, до «нової геополітики», що ґрунтуватиметься на взаємодії культур та громадянських суспільств, покладаючись на «м'які» етичні норми і традиційні цінності з метою досягнення глобальної гармонії та співпраці».

ТЕМА 13

СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ ТА УКРАЇНА

1. *Рушійні сили формування нового світового економічного порядку у ХХІ ст.*
 2. *Формування єдиної глобальної економічної цивілізації.*
 3. *Україна в системі формування нового світового економічного порядку.*
 4. *Концепція національних інтересів у системі забезпечення безпеки країни*
-
-

1. Рушійні сили формування нового світового економічного порядку у ХХІ ст.

Нинішній ландшафт світової економіки формувався протягом ХХ ст. Можна виділити 10 найвпливовіших подій, які визначили його теперішній стан (табл. 13.1). Зрозуміло, що й інші події вплинули на виникнення нових тенденцій у міжнародній економіці. Варто нагадати Суецьку та Синайську війни, арабо-ізраїльську війну, збройний конфлікт між Кореїською Народно-Демократичною Республікою і Південною Кореєю та інші. Проте ці події вплинули більшою мірою на прийняття глобальних економічних рішень. Саме Паризька мирна конференція держав-переможців (1919–1920 рр.) для вироблення і підписання умов з переможеними державами у Першій світовій війні, а після цього Велика депресія і Друга світова війна зумовили необхідність інституційних змін глобального характеру і створення наддержавної багатосторонньої фінансової установи – МВФ.

Одночасно почала розвиватися тенденція зі створення численних економічних центрів у ландшафті світової економіки. У 1930-ті рр. – це Німеччина, Японія; на початку другої половини 50-х рр. ХХ ст. – Саудівська Аравія і ЄС. Якщо до 1957 р. тільки три африканські країни були членами МВФ (Єгипет, Ефіопія і Південна Африка), пізніше – Ганна і Судан, то до

1990 р. всі 53 країни Африки стали членами фонду. У 1930-ті рр. частка США у світовому експорті зменшилася з 22% до 12%; частка офіційних валютних резервів – з 54% у 1948 р. до 12% у 1978 р. Зростала кількість вільноконвертованих валют, а у 1969 р. були засновані СПЗ (спеціальні права запозичень). У 1973 р. первісна Бреттон-Вудська система фіксованих, однак регульованих, валютних курсів була відмінена.

Таблиця 13.1

**Десять подій, що формували глобальний
цивілізаційний ландшафт світової економіки**

	Паризька мирна конференція (The Paris Peace Conference)
	Велика депресія (The Great Depression)
	Друга світова війна (World War II)
	Становлення численних економічних центрів (The Rise of Multiple Economic Centers)
	Холодна війна (The Cold War)
	Африканські незалежності (African Independence)
	В'єтнамські війни (The Vietnam War)
	Глобалізація фінансових ринків (Globalization of Financial Markets)
	Міжнародна боргова криза (The International Debt Crisis)
	Крах комунізму (Collapse of Communism)

Ефект холодної війни треба розглядати з огляду на обмеження членства соціалістичних країн у МВФ і перетворення останнього у «капіталістичний клуб» з домінуванням «англо-саксонської економіки». Зауважимо, що Радянський Союз відмовився ратифікувати Бреттон-Вудську угоду через побоювання, що в ній домінуватиме Захід. У 1950-х рр. призупинили членство у МВФ соціалістичні країни. До нових реформ західні держави спонукали в'єтнамські війни, що вказали на недопустимість насадження євроатлантичних цінностей військовими методами. Особливо яскраво це засвідчили економічні складносці в економіці США, зокрема поява інфляції, загострення соціальних проблем тощо. Зовні для США були підірвані домінуючі економічні позиції та посилилася політична ізоляція.

У вирі подій другої половини ХХ ст. суттєвий вплив на світоцивілізаційні процеси економічного характеру мала боргова криза, відправними точками якої вважається крах Бреттон-Вудської системи та перший нафтовий шок у 1973 р. Кредитна історія світу після цих подій є за суттю історією періодичних загострень проблеми міжнародної заборгованості та криз, що тривають донині. Це виражається, зокрема, у дефіциті бюджету таких країн як Німеччина, Франція, Італія та Іспанія, що відіграють вирішальну роль у забезпеченні економічної стабільності Євросоюзу загалом, оскільки їхня частка у ВВП становить відповідно 19, 14, 11 та 9%, тоді як частка Греції та Бельгії дорівнює приблизно 2%, Португалії – 1,6%, країн Прибалтики – менш 1%.

Мало що змінилося б у світовій економічній цивілізації, якби не з'явилися нові фундаментальні ідеї. У другій половині ХХ ст. з макро- і мікро-економік розвинулася самостійна наука «міжнародна економіка», що, як пише Є. Савельєв, «вийшла» з цих наук, поступово набувши статусу самостійної частини економічної теорії». На основі публікацій Міжнародного валютного фонду виділимо десять теорій, що формували глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки (табл. 13.2).

Серед ідей, що формували глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки, на перше місце треба висунути кейнсіанську макроекономіку. Такий підхід має право на життя тому, що міжнародні фінансові організації засновані та функціонували як кейнсіанські установи для координації макроекономічної політики і запобігання економічному спаду та безробіттю.

Таблиця 13.2

**Десять ідей, що формували глобальний
цивілізаційний ландшафт світової економіки**

	Кейнсіанська макроекономіка (Keynesian Macroeconomics)
	Монетарні основи платіжного балансу (The Monetary Approach to the Balance of Payments)
	Макромоделі відкритої економіки (The Open-Economy Macro Model)
	Монетаризм (Monetarism)
	Моделі плаваючих валютних курсів (The Case for Floating Exchange Rates)
	Макроекономіка пропозиції (Supply-Side Macroeconomics)
	Нова класична макроекономіка (New Classical Economics)
	Тиха революція (The Silent Revolution)
	Вашингтонський консенсус (The Washington Consensus)
	Таргетування інфляції (Inflation Targeting)

Монетарні основи платіжного балансу змінилися завдяки розробці моделі Полака. Вона дозволила, передусім МВФ, давати грошово-кредитне пояснення платіжним балансам країн та аналізувати причини економічних дисбалансів. Модель Полака є простою (має всього 4 рівняння) і потребує мало інформації. Монетарні ідеї управління валютно-фінансовими процесами на світовому ринку дозволяють отримати формальне взаємовідношення між змінами внутрішнього компонента грошової маси (внутрішнім кредитом) і змінами міжнародних резервів, яке пізніше може бути використане для визначення політики.

Макромоделі відкритої економіки створили теоретичну основу неолібералізму. Їхньою основою є модель Манделла–Флемінга. Сутність її полягає у зведенні дослідження відкритої економіки до двох ринків – товарного і грошового. Взаємодія між ними розглядається крізь призму процентних ставок і обмінного курсу валюти.

Монетаристи ототожнюють багатство з різними формами власності людей, зокрема грошима, цінними паперами, нерухомістю і т. ін. Відповідно

функція грошей зводиться до забезпечення обігу благ або формування резервів. У державній політиці ідеї монетаризму використовуються для регулювання товарного попиту та інвестиції і управління економічним розвитком. Зростання грошової маси через систему банків використовується для цілей розподілу ресурсів між галузями, стимулювання технічного прогресу, впливу на економічну активність.

Теорія одного з основоположників монетаризму М. Фрідмена повністю орієнтована на практичне застосування і враховує дію психологічного фактора (мотиви поведінки людини в різних економічних ситуаціях, наприклад, у ситуації «інфляційного очікування»). За М. Фрідменом, психологічні фактори – це рівноправні складові врівноваження економічної системи.

Значення макроекономіки пропозиції і нової класичної макроекономіки для розвитку світової економіки у XX ст. позначилося, по-перше, перенесенням зусиль з управління попитом на стимулювання сукупної пропозиції та активізацією виробництва і зайнятості; по-друге, домінуванням принципів асиметричності інформації та раціональності макроекономічних агентів. Ці ідеї орієнтували практиків на проведення політики зниження податків для стимулювання інвестицій та інновацій. При цьому вони мали усвідомлювати, що за умови раціональності поведінки економічних агентів і володіння ними ідеальною інформацією економіка не може бути нестабільною.

Незважаючи на розвиток наукових основ міжнародної економіки, у багатьох країнах домінуюче значення надавалося ідеям урядового соціалізму. Тихі революції знаменували поширення ідей лібералізації щонайменше в економічній сфері. Чіткої кваліфікації таких революцій в економічній літературі не здійснено. Вважаємо, що до них можна зарахувати економічні реформи у 1980-х рр. в Індії, Мексиці і Танзанії, перебудову у Радянському Союзі, економічні та політичні перетворення у Чехословаччині. Наприкінці 1980-х рр. процеси економічної лібералізації стали універсальною силою розвитку більшості країн. Успіх цих тенденцій значною мірою пояснюється розширенням міжнародного руху капіталу завдяки підтримці з боку МВФ.

Певною мірою продовженням і підтримкою тихих революцій можна вважати концепцію за назвою «Вашингтонський консенсус». Її автор Дж. Вільямсон презентував у 1989 р. як базові принципи економічної політики на час проведення реформ у країнах Латинської Америки. Вони були орієнтовані на використання міжнародними фінансовими організаціями із штаб-квартирами у Вашингтоні. Вашингтонський консенсус містив десять рекомендацій: підтримання фіскальної дисципліни (мінімальний дефіцит бюджету); пріоритетність охорони здоров'я, освіти та інфраструктури у державних витратах; зменшення граничних ставок податків; лібералізація фінансових ринків для підтримання реальної ставки за кредитами на невисокому рівні; вільний обмінний курс; лібералізація зовнішньої торгівлі (переважно за рахунок імпортного мита); зниження обмежень для прямих іноземних інвестицій (ПІІ); приватизація; дерегулювання економіки; захист прав власності. Отже, Вашингтонський консенсус передбачає

макроекономічну стабілізацію, мікроекономічну лібералізацію та відкриття внутрішнього ринку. У ньому проглядаються і символи завершення «холодної війни», і спроби експорту ідей монетаризації.

Практична реалізація Вашингтонського консенсусу виявила його певну недосконалість. Ринкова трансформація постсоціалістичних країн на основі ідей Вашингтонського консенсусу не забезпечувала довготривалого процесу поглиблення ринкових реформ. Як зазначив у газеті «День» польський економіст Г. Колодко, «...спочатку Консенсус був, власне, орієнтований на економіки, що вже є ринковими, а не перебувають у процесі трансформації. Тому країни, які зіткнулися з проблемами перехідного періоду, ніколи не знаходили у Вашингтонському консенсусі задовільної відповіді на свої найзлюбоденніші питання».

Слабкі місця Вашингтонського консенсусу відносно постсоціалістичних країн виявилися передусім у тому, що ця програма не враховувала особливостей створення нових ринкових інституцій та можливостей зміни існуючих лише на основі тактики поступовості в умовах істотності їхнього впливу на хід економічних процесів. Це ускладнило, а в деяких випадках зробило майже неможливою, реалізацію принципів Вашингтонського Консенсусу у реальних економічних відносинах. Саме тому лібералізація і приватизація як основа трансформаційних процесів часто давала зворотний ефект у сподіваннях на зростання ділової активності.

Варто зазначити, що автор Вашингтонського консенсусу відзначав недопустимість надання надмірного значення йому при визначенні економічної політики, особливо в питаннях приватизації. Оцінюючи практику, що склалася, Дж. Вільямсон писав у польській пресі: «У багатьох випадках процес приватизації зводиться до вольової передачі власності, часто в руки «добре інформованих» або «друзів», за рахунок суспільства... Приватизація є бажаною метою, але треба значно більше уваги звертати на методи її реалізації. Необхідно більше слідкувати за тим, щоб приватизація проводилася абсолютно чесно. Якщо це призводить до уповільнення її темпів – хай буде так. Ціллю не може бути «приватизувати так швидко, як це можливо»; необхідна приватизація, яка збільшить ефективність без концентрації багатства».

Альтернативою Вашингтонському консенсусу став Поствашигтонський консенсус, ідея якого належить лауреату Нобелівської премії, колишньому першому віце-президенту Світового банку Дж. Стігліцу. Суть Поствашигтонського консенсусу полягає у пріоритетності розвитку соціальної сфери на основі посилення фінансового регулювання, конкуренції і транспарентності ринків, а також у стимулюванні передачі технологій. Всього Поствашигтонський консенсус формують дев'ять принципів. Наведемо їх за визначенням А. Філіпенка:

- збільшення заощаджень, передусім шляхом підтримання фінансової дисципліни;
- переорієнтація суспільних витрат на соціальні потреби;

- реформування податкової системи (також впровадження екологічного податку і земельної ренти);
- посилення банківського регулювання;
- підтримання конкурентоспроможного обмінного курсу, відмова від плаваючого курсу і системи валютної ради (currency board);
- досягнення внутрішньої регіональної лібералізації торгівлі;
- розвиток конкурентної ринкової економіки шляхом приватизації і дерегулювання (в т. ч. ринку праці);
- закріплення точно визначених прав вартості, створення основних структур, таких як незалежні центральні банки, сильні бюджетні організації, незалежне і некорумповане правосуддя та біржі праці;
- збільшення витрат на освіту, передусім на початкову і середню школу.

Положення Поствашингтонського консенсусу позитивно сприймаються в країнах колишнього радянського простору, зокрема і в Росії. Аналізуючи ініціативу Дж. Стігліца, російські академіки О. Богомолів і А. Нікіпелов погоджуються з ним в оцінці ролі ідей лібералізації і дерегулювання та вважають, що «...люди прагнуть до стійкого розвитку, що включає збереження природних ресурсів і здорового навколишнього середовища. Люди прагнуть до рівноправ'я, коли всі, а не тільки привілейовані групи, користуються плодами суспільного прогресу. Люди прагнуть до розвитку демократії, за якої громадяни... беруть участь у прийнятті рішень, що впливають на їх життя» [15, с. 142].

Слід акцентувати що ідеї, інструменти і механізми Поствашингтонського консенсусу, як і Вашингтонського консенсусу, треба розглядати як рамкові, що мають стратегічний характер. У кожній країні і на кожному етапі її розвитку необхідно враховувати конкретні економічні, політичні та соціальні умови, що зумовляють необхідність у відмові або коригуванні перелічених принципів чи прийнятті нових. Не випадково при виробленні трансформаційної політики експерти користуються такою формулою: Вашингтонський консенсус + Поствашингтонський консенсус + інші принципи. При цьому особлива увага приділяється ефективному функціонуванню фінансових ринків, підтримці конкуренції та боротьбі з монополізацією. У сфері державного управління акценти розставляються в питаннях ефективності наявних регуляторів, прозорості компаній і боротьбі з інфляцією у розумних межах.

Уроки світової фінансової кризи засвідчили необхідність нової парадигми глобального світового розвитку, за якої належить відмовитися від панівних неоліберальних теорій на користь новим концепціям. Насамперед потребують розвитку теорії, що забезпечують створення механізму поєднання ринку з директизмом, та розвиток демократичних основ у міжнародних відносинах. У зв'язку з цим нову роль мають відігравати реформовані міжнародні економічні та фінансові організації.

Ідея таргетування інфляції полягає у визначенні цільового показника (таргета), досягнення якого приведе до стабільності цін у країні. У 1990-х рр. вона захопила економістів як напрям валютної політики, орієнтованої

на забезпечення цінової стабільності. Її практична реалізація розпочалася з Нової Зеландії у 1989 р., через рік вона була прийнята у Канаді, а до кінця 1990-х рр. розповсюдилася щонайменше на дюжину країн. Зацікавленість МВФ у підтриманні ідеї таргетування інфляції полягала в тому, щоб заохочувати уряди країн, що розвиваються, до прийняття стійкої валютної політики.

Можна дискутувати щодо достатньої обґрунтованості виокремлення перелічених подій та ідей як найбільш впливових в аспектах наявної архітектури світової економічної цивілізації. Однак незаперечним є й те, що вони суттєво змінили ландшафт міжнародної економіки. Хоча при цьому можна назвати й інші події та ідеї, без яких неможливим був би економічний розвиток сучасності.

Суттєвим нині є усвідомлення того, що світова економіка увійшла в ту фазу свого розвитку, коли вона потребує становлення нового порядку. За таких умов необхідно вичленити нові події та ідеї, які визначають і визначатимуть цей процес. Проте в одному дослідженні складно і неможливо знайти однозначні рішення. Хоча деякі з них можна окреслити (див табл. 13.3 і 13.4).

Таблиця 13.3

**Якісно нові події, що формують новий
глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки**

	Крах системи планової економіки в СРСР і ЦСЄ
	Економічні реформи в Китаї та Індії
	Експортноорієнтовані стратегії економічного зростання у Східній Азії
	Нагромадження величезних валютних резервів у країнах, що розвиваються
	Формування у розвинутих країнах боргової економіки
	Світова фінансова та економічна криза
	Енергетичні війни в Європі
	Самопроголошення Великої двадцятки
	Формування п'ятої світової економічної системи

Варто зазначити, що фундаментальною ідеєю, в рамках якої формувалася теорія і практика функціонування світової економіки, було припущення всесильності ринку, який спроможний «справедливо» вирішити все і привести економічні суб'єкти до прийняття єдино правильних рішень. Оцінюючи причини та наслідки глобальної економічної кризи 2008 р., лауреат Нобелівської премії П. Кругман зазначає, що «...у золоті роки економісти вірили, що ринки за своєю суттю є стабільними, а ціни, акції та інші активи завжди були оцінені правильно. Не було нічого у поширених моделях, що віщувало можливість такого колапсу, який стався у минулому році. У той же час макроекономісти були розділені за точкою зору. Головна відмінність між ними полягала в тому, що одні наполягали, що ринкова економіка ніколи не збивається зі шляху, а інші вважали, що можливі суттєві відхилення від шляху процвітання, але це може і повинно бути виправлено всемогутньою Федеральною резервною системою. Жодна сторона не була підготовлена, щоб впоратися з економікою, що зійшла з рейок, незважаючи на всі зусилля ФРС».

Недосконалість теперішньої системи міжнародної економіки у теоретичному і прикладному аспектах полягає у тому, що вона не здатна забезпечити передбачення визначальних подій розвитку. Це особливо наявним стало на фоні нарощування глобальних тенденцій зростання ВВП, збільшення кількості «рівноправних» національних економічних гравців та підвищення рівня зв'язаності національних економік. «Як мені видається, – як пише П. Кругман, – економіка збилася зі шляху, тому що економісти як група прийняли красу, одягнену у гарно викладену математику, за правду... На жаль, це романтичне бачення економіки призвело до ігнорування більшість економістів усього, що може піти не так. Вони закривають очі на обмеження людської раціональності, які найчастіше призводять до «бульбашок»; до проблем установ; недосконалості ринків, особливо фінансових ринків, що може спричинити в операційній системі економіки раптові, непередбачувані аварії, а також небезпеки, коли регулятори не вірять у регулювання».

Подібні думки періодично висловлювались у докризовому періоді. Наведемо точку зору Дж. Гелбрейта, який зазначав, що «...економісти, які схильні використовувати математичні методи, звинувачують всіх інших у намірах поступитися точністю. Ці інші, у свою чергу, вважають науковців, що оперують символами, такими людьми, які нічого не варті на практиці».

Висновок, який прозвучить дещо радикально, але він більш наближений до реальності, полягає у тому, що у кризовому стані сьогодні більшою мірою опинилася передусім економічна думка, а вже після цього і економіка. Можна погодитися з П. Кругманом, що «...економісти ...повинні визнати важливість ірраціональної і непередбачуваної поведінки, часто стикаючись зі своєю ірраціональністю ринків, і визнати, що до елегантної економічної «теорії всього» ще далеко. У практичному плані це призведе до більш обережних консультацій з питань політики – і зниження готовності ліквідувати економічні гарантії з вірою, що ринок вирішить усі проблеми».

Досліджуючи події, що відбуваються останнім часом на глобальному рівні, треба наголосити на системному характері сучасної кризи світової економіки. Вона розгорнулася у різних сферах, хоча у науковій літературі увага акцентується переважно на фінансових аспектах. Насправді не можна знехтувати і загостренням кризи нагромадження, і поглибленням глобальної екологічної кризи, і наявністю глобальної продовольчої кризи, і кризою «соціальної інтеграції», і кризою існуючих політичних систем з репрезентативною демократією, і глобальною кризою безпеки. Часто ці тенденції об'єднуються поняттям «криза глобального капіталізму».

Загалом, варто стверджувати про настання кризи самої глобалізації у сенсі потреби в нових формах її розвитку. Про це відомий аналітик і публіцист газети «Newsweek» Ф. Захарія так пише у статті «Капіталістичний маніфест: жадність – це благо»: «У більш широкому сенсі фундаментальна криза, з якою ми зіткнулися, це криза самої глобалізації. Ми глобалізували національні економіки. Торгівля, поїздки і туризм об'єднують людей. Технологія створила всесвітні мережі поставок, міжнародні компанії й міжнародних

споживачів. Але політика наших країн залишається однозначно національною. Це напруження є основою багатьох катастроф нашого часу – напруження, викликаного невідповідністю глобальних проблем, що виникають у взаємозв'язаних економіках, і політичних процесів, які не спроможні привести до глобальних рішень. Без поліпшення міжнародної координації ми стикаємося з новими лихами, що, врешті решт, може призвести до відходу від глобалізації в бік безпеки (і повільного зростання) захищених національних економік».

Отже, нинішній кризовий стан у світовій економіці – це великий удар по ній. Проте для національних економік він не матиме наслідків Великої депресії, хоча вони для них будуть різними. Особливо для країн, що більшою мірою залежать від зовнішніх ринків, як це характерне для України. Саме навпаки – перша світова криза XXI ст. завдає більшою мірою удари по глобальній системі і засвідчує потребу її кардинальної зміни. При цьому має бути враховано, що паралельно з глобалізацією розвиваються процеси дезінтеграції і фрагментації, які мають протилежну направленість. Потребуватимуть пошуку рішення щодо гармонізації тенденцій інтернаціоналізації та виживання держави, адже без цього неможливо забезпечити вирішення завдань наддержавного регулювання.

З огляду на потреби наддержавного регулювання, які надзвичайно активно стимулюються Великою двадцяткою і особливо Великою вісімкою, постає гостро проблема майбутньої ліберальної або неоліберальної моделі світової економіки. З 2010 р. у практичному вирішенні цієї дилеми домінантною стала позиція США та європейських країн. Узагальнюючи її зміст, почесний президент Світової федерації асоціацій ООН уторець М. Шимаї зазначає, що вона містить «...велику кількість різноманітних заходів, починаючи від зміни мотивації керівництва банків, щоб ті не були зацікавлені в аферах з чужими грошима, до введення нових схем протициклічних дій уряду. Інша група заходів, яку через її глобальний характер важче втілити у практику, є ще більш необхідною. Це відновлення балансу між виробництвом і споживанням як на рівні окремих людей, так і на рівні урядів (ще більшою мірою)... ».

Формування нової системи наддержавного регулювання повинно передусім, забезпечити контроль над процесами, що відбуваються у розвинених країнах і мають загрозливий характер для світової економіки. Це потребує моделювання майбутніх загроз або своєчасного виявлення зародження нових. Для пояснення цієї тези можна послатися на рішення США щодо скасування обмежень на операції комерційних банків з цінними паперами. Ефективна система наддержавного регулювання фінансового ринку мала б відреагувати на такі процеси, особливо з огляду їх наслідків, пов'язаних із сек'юритизацією активів. Виявлення цих негативних тенденцій експертам нескладно було б зробити. Адже у даному випадку облігації банків імітуються під забезпечення раніше виданих кредитів і можуть бути закладені в інший банк під забезпечення раніше виданих кредитів. Парадокс ситуації полягає у тому, що забезпеченням нового кредиту стає кредитна заборгованість, що створює «кредитну» піраміду.

У наддержавному механізмі регулювання особливу зацікавленість повинні мати країни з ринками, що формуються. Це проявилось в умовах України, як і в багатьох інших країнах, зокрема за наслідками фінансової та економічної кризи 2008–2009 рр. Адже не можна заперечувати, що за наявності міжнародного контролю не були б допущені надзвичайно високі темпи зростання кредитів; задоволення і підтримка збільшення попиту за рахунок імпортової продукції та іноземних кредитів; значне розширення присутності іноземних банків у банківській системі країни; підтримання центральним банком ліквідності банків-боржників з іноземним капіталом замість їх банкрутства, які до цього отримали високі прибутки за рахунок споживчого і будівельного кредитування. До того ж і Міжнародний валютний фонд, до якого звертаються країни, що розвиваються, виявляється політично зацікавлений у підтримці дочірніх банків своїх основних акціонерів, що представляють розвинуті країни. Крім того, певна політична заангажованість МВФ не є винятком, що становить один з напрямків його реформування.

На що могла б сподіватися Україна від системи наддержавного регулювання? У найбільш загальному формулюванні це збалансування національних інтересів з міжнародними процесами незалежно від інтересів окремих політико-економічних сил. З позицій тенденцій, що характерні для 2008–2010 рр., механізм наддержавного регулювання мав би не допустити процесів «порятунку» окремих банків за рахунок держави, а стимулював стратегію капіталізації в рамках зменшення кількості банків і формування системи сильних кредитних організацій. При цьому вимагалось б «покарання» тих банківських установ, що направили рекапіталізаційні кошти на конвертацію та виведення валюти за кордон. Вважаємо, що міжнародний контроль мав би вимагати «рівноправ'я» між національною та іноземними валютами в аспектах забезпечення виплат іноземних позик у національній валюті, незважаючи на те, що це не відповідає інтересам банків з іноземним капіталом, оскільки, як стверджує академік В. Геєць, «...видані ними позики будуть майже експропрійовані».

Зауважимо, що спрямування міжнародних потоків капіталу також повинно мати в полі зору участь дочірніх банків з іноземним капіталом у вирішенні завдань економічного розвитку країн їхньої присутності. З огляду на українську дійсність, за оцінювання В. Гейця, «...ситуація досі мала виглядати з точністю до навпаки. Українська держава разом з НБУ допомагає вирішувати гострі проблеми банків з іноземним капіталом, хоча в умовах кризи проблеми врятування національної економіки та її банківської системи є першочерговими». Поєднання національних і міжнародних інтересів на основі наддержавного економічного регулювання має розглядатися як таке, за яким іноземний капітал повинен працювати на соціально-економічний розвиток країни перебування не меншою мірою, ніж на вирішення винятково корпоративних інтересів. І вже жодним чином не бути фактором погіршення економічної і соціальної ситуації як у короткостроковому, так і у довгостроковому періодах.

Для нинішнього етапу розвитку світової економіки характерним є те, що її обличчя у другій половині ХХІ ст. набуло вигляду «боргової економіки». Це проявляється у тому, що «...фінансові процеси перерозподіляють майбутню вартість і впливають на основні параметри відтворювального процесу на перспективу». Для боргової економіки властивим є розвиток, за яким макроекономічна рівновага досягається за умови врахування майбутнього виробництва і споживання. Це супроводжується відповідними фінансовими інноваціями, суттєвими складовими яких є заборгованість домашніх господарств і масштабний ринок деривативів. «Мильна бульбашка» зобов'язань суб'єктів господарювання рано чи пізно лопається і точкою її розриву є порушення збалансованості у ланцюжку зростання «ВВП – сукупна заборгованість суб'єктів підприємництва, в т. ч. з домашніми господарствами».

Зворотною стороною боргової економіки став її ігровий характер. Це нівелює ефективність ринкового механізму, який стає неспроможним забезпечити визначення довгострокових напрямків розвитку бізнесу та інвестиційну спрямованість фінансових потоків. На передній план висуваються спекулятивні операції, що перешкоджають формуванню фундаментальної вартості товарів і фінансових інструментів.

Продовжуючи докладніший аналіз новітньої економічної історії, з'ясовуючи появу якісно нових подій, що формують новий глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки, до наведених вище подій можуть і повинні бути додані інші. Проте їхнє оцінювання приводить до виокремлення загальної тенденції, яку можна сформулювати як таку, що похитнула міжнародну економічну систему, яка склалася у середині ХХ ст. і розвивалася за еволюційними принципами.

Суттєвою є трансформація четвертої світової економічної системи, початок якої датується великими географічними відкриттями. Її досягненнями є великі наукові та технічні відкриття і розвиток індустріальної цивілізації. На рубежі II і III тисячоліть формується п'ята світова економічна система. Як пише А. Філіпенко, її «...обриси будуть ясніше вимальовуватися після реалізації рішень 20 найбільш економічно могутніших країн у рамках спільно виробленої системи мір з подолання наслідків сучасної світової фінансової кризи». Проте можна без побоювання на допущення помилки стверджувати, що п'ята світова економічна система буде мати високий рівень єдності, де національні кордони і політичні системи не впливатимуть суттєво на міжнародні економічні відносини.

Для п'ятої світової економічної системи буде властивий якісно новий образ міжнародних виробничих систем. У них використовуватиметься широко техніка і технологія майбутнього, взірці яких нині застосовуються дуже і дуже обмежено, проте інтенсивно удосконалюються. Це різноманітні види інформаційно-комп'ютерної техніки і технологій, біотехнології, нанотехнології. Майбутнє формується за умов домінуючої ролі міжнародного менеджменту, регіональних та міжнародних економічних і фінансових організацій. В економічній літературі визнається, що новий тип факторів

виробництва має створити ноосферний, креативний тип виробництва. Це буде час домінування як за питомою вагою у сукупному продукті, так і за чисельністю праці науковців, інженерів, фінансистів, економістів, юристів, менеджерів.

Отже, нині людство має справу з подвійною кризою: економічної думки і економічної практики. При цьому вони не є однопорядковими. Криза економічної думки зумовила значною мірою кризу економіки як практичної діяльності. Доконаним фактом є інтегрована світова економіка, в якій не 44 держави є членами МВФ, як це було на час його заснування, а 186; не 23 країни є членами СОТ, як у період її створення, а 153; у якій відсутні колонії, що становили більшість країн та нині відносяться до таких, які розвиваються. За темпами зростання вони часто значно випереджають розвинуті країни.

Таблиця 13.4

**Ідеї і тенденції, що формують новий
глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки**

	Міжнародна політична економія
	Відповідальна глобалізація, що орієнтована на багатополарність зростання
	Збалансоване економічне зростання на основі великої кількості полюсів зростання
	Глокалізація (Glocalization)
	Теорія достатку і домінування середнього класу
	Перехід без опору влади у великих фірмах від акціонерів до найманих менеджерів («техноструктури») або посилення ролі кваліфікованого персоналу порівняно з власниками капіталу
	Розширення сфери використання планових методів і паралельне з ринковими їх існування
	Формування нового світового економічного порядку і світового уряду
	Економіка знань (інформаційна)

Джерело: складено автором.

В умовах кардинальної зміни економічної ситуації постала потреба у формуванні міжнародної політичної економії як нового напрямку в економічній науці. Як зазначає Р. Зеллік, минула система «...канула в лету, і політична економія ХХІ століття потребує створення нового порядку, що відобразив би всезростаючу роль країн, що розвиваються. Ці країни являють собою джерело потенційного економічного зростання, що може призвести до формування більш збалансованої світової економіки».

Близька позиція лауреата Нобелівської премії Д. Норта, який особливо наголошує на важливості ідеї розвитку «правильної політичної економії». Це пов'язано з тим, що сучасна теорія неспроможна стати основою розробки систем розвитку економіки в умовах глобалізації, тому що обмежується суто економічними аспектами, не забезпечуючи вироблення механізмів взаємозв'язку між економікою і політикою. Поза сумнівом, що аналогічно до потреби у сучасній політичній економії для національних економік існує

необхідність у формуванні міжнародної політичної економії, що могла би стати науковою основою управління міжнародними економічними відносинами.

Міжнародна політична економія мала б особливу увагу приділити проблемам виробництва віртуальних грошей, які спроможна нині продукувати світова економіка. За інших рівних умов, через них обсяги капіталу, що функціонує поза межами країн походження, фактично перевищують розміри світового ВВП. Відповідно до деяких оцінок, сумарна номінальна вартість деривативів, що обертаються на ринку, на початок останньої світової кризи досягнула 600 трлн. дол., тоді як світовий ВВП становив приблизно 55 трлн. дол.

Заклик до розвитку міжнародної політичної економії прозвучав і у висновках до виступу Р. Зелліка на відкритті щорічних зборів Групи організації Всесвітнього банку 6 жовтня 2009 р. «Нам потрібна система міжнародної політичної економії, що відображала б нову багатополарність економічного зростання. Необхідно, щоб її невід'ємною складовою частиною, «відповідальними зацікавленими сторонами» стали держави із зростаючою питомою вагою; при цьому треба визнати, що в цих країнах, як і раніше, живуть мільйони бідних, а самі ці країни мають справу із складнішими проблемами у сфері розвитку».

Ідеї розвитку міжнародної політичної економії отримали найбільше поширення в англосаксонських країнах. Її представниками є впливові критики неоліберальної моделі глобалізації та сучасні економ-екологи Р. Андергілл, А. Вейс, Д. Гелд, Е. Геллайнер, П. Евенс, П. Канцельштайн, Т. Пемпел, Т. Скопол, С. Стрендж, Ф. Черні та інші. Вони наполягають на кардинальному перегляді економічної теорії. Критики неоліберальної глобалізації здебільшого визнають суттєвий вплив на взаємодію суб'єктів господарювання неформальних і позаекономічних умов соціокультурного середовища, морально-етичного клімату у суспільстві і т. ін.

Предметом міжнародної політичної економії має бути глобальна мережа національних економік. На черзі пошук співвідношень між «паперовою» і «реальною» економіками. Не відкидаючи позитивної оцінки швидкого зростання фінансового сектору з домінуванням руху грошей, акцій, облігацій, деривативів, ф'ючерсів та інших фінансових інструментів, є недопустимим негативний вплив «паперової» економіки на «реальну». Останні світові економічні кризи мали причиною в своїй основі підрив життєстійкості реальної економіки «паперовою», коли прагнення отримання доходів будь-якою ціною витиснуло стимули орієнтації потоків капіталу на виробництво засобів існування людства.

З'ясування економічних законів функціонування глобальної реальної економіки та пошук нових механізмів забезпечення цього процесу має дати відповідь на питання, чи виходить світова економіка з ери глобалізації та «неолібералізму» і вступає у «постнеоліберальний» світ. Постає необхідність у з'ясуванні ролі нелінійності новітніх процесів на глобальному ринку, особливо в аспектах відсутності законів подібності в часових рядах економічних

змінних. Адже економічній науці, як свідчать дослідження фінансового ринку, належить знайти методи управління в умовах високої ймовірності значних та непередбачуваних коливань ринкових змінних. Це нині проявляється у тому, що, як зазначає В. Бурлачков, «...статистичний розподіл доходності фінансових активів є не гауссівським (нормальним), а розподілом Парето–Леві (його дзвіноподібний графік піднятий над горизонтальною віссю)».

Нові завдання міжнародної економічної науки потребують нового осмислення можливостей економіко-математичного моделювання. Невідповідність їх сучасним процесам у світовій економіці так характеризує Ф. Мішкін, який входить до складу керівництва ФРС США: «...Формальних моделей монетарної політики, яка описує відповіді на фінансову нестабільність, на жаль, поки що немає». Вважаємо, що математика повинна знайти методи розв'язання економічних задач, що будуватимуться на врахуванні інтенсивності та мінливості інформаційних процесів, відсутності законів подібності, а також нелінійності фрактальних процесів.

Одним з аспектів досліджень міжнародної політичної економії має стати міжнародна податкова система як певна структура майбутнього світового уряду. Потреба в таких рішеннях стала очевидною в процесі подолання наслідків кризи 2008 р., а ще більшою мірою – для запобігання руйнівним наслідкам криз майбутнього. Так, у грудні 2009 р. лідери Євросоюзу звернулися до Міжнародного валютного фонду з проханням вивчити можливість введення всесвітнього податку на міжнародні фінансові трансакції або «податку Тобіна», який вперше запропонував цей збір на підтримку країн, що розвиваються. Ідея полягає в укладанні «соціального контракту» з суспільством та забезпеченні його захисту від ризиків. Поряд з цим ставиться проблема додаткових страхових платежів і резервних фондів.

Незважаючи на те, що податкову ініціативу європейців не підтримали МВФ і США, міжнародне співтовариство ближче до його прийняття, ніж до «довічного поховання». Так, у червні 2009 р. під тиском складнощів з євро і кризою у грецькій економіці Великобританія, Німеччина і Франція прийняли рішення щодо введення податку на балансові активи банків з метою їхньої участі у відновленні світової економіки після кризи. Згідно з планом британського уряду, із січня 2011 р. ставка податку на активи банків встановлено на рівні 0,04%, а у 2012 р. – 0,07%. Загалом Великобританія розраховує стягнути з банків 2 млрд. фунтів стерлінгів (3,1 млрд. дол.).

Формування сучасної фундаментальної політико-економічної науки, орієнтованої на вивчення законів і закономірностей розвитку, на світовому рівні неможливо, якщо не відмовитися від певних постулатів, що набули догматичного характеру. До них можна віднести передусім безумовну віру в абсолютну ефективність ринкових відносин і, як антитеза їй, – неефективність суспільного сектору. Універсальність ринкового механізму в умовах зростання асиметричності ринкової інформації не забезпечує об'єктивності вартісних показників. Відповідно зростає інформаційна асиметричність у відносинах між акціонерами і менеджментом в управлінні великою власністю.

Серед інших догм експерти виділяють твердження про пріоритетне значення залучення іноземних інвестицій. Розширення міжнародного руху капіталу призводить до зростання вразливості національних економік від зовнішніх шоків. Особливо відчутною ця небезпека стає в умовах світових криз, тому що іноземні інвестори віддають перевагу виведенню фінансових ресурсів у міжнародні фінансові центри, а дочірні структури іноземних банків концентрують ресурси в центральних офісах.

Треба вважати такою небезпечною, що набуває характеру догм, надання переваг у формуванні економічної політики високому рівню кредитування. Це є формою трансформації традиційної економіки в боргову. Як свідчать події світової кризи 2008–2009 рр., домашні господарства беруть низькопроцентні кредити. Відповідно формується висока заборгованість, яка переростає в асиметрію між споживанням і заощадженням з ефектом дестабілізації інвестиційного процесу.

Зростання фондових ринків як результату спекулятивних операцій і викривлення фундаментальної вартості фінансових активів ставить на порядок денний необхідність переоцінки значення зростання фондових індексів як таких, що свідчать про позитивні впливи на економіку, оскільки що на їх динаміку значний вплив має надлишкова ліквідність та інфляційні тенденції.

У ХХІ ст. світ увійшов переважно як такий, що розвивається на основі використання переваг глобалізації. Це створило умови для суттєвого зниження бідності. Проте слід розвивати концепцію відповідальної глобалізації. Вона має стати теоретичною основою реформування глобалізації, спрямування її на скорочення збитків. Взаємозалежність національних економік засвідчила, що глобальними можуть бути не тільки позитивні тенденції і результати, а й негативні. Це відноситься насамперед до економічних і фінансових криз, які через глобалізацію стають також глобальними. З огляду на суперечливий характер наслідків глобалізації варто окреслити такі, котрі вона може принести при одночасному розширенні кількості та якості благ, що можуть бути отримані завдяки глобалізації.

В умовах відповідальної глобалізації світовим співтовариством має бути розроблений і прийнятий механізм збалансування інтересів усіх держав. Нині цю функцію взяла на себе так звана Велика двадцятка. Проте вона не може певною мірою враховувати позиції кожної із майже 200 країн. Реально за нею закріпити функції міжнародного координатора і сприяння діяльності міжнародних організацій, що мають широке представництво. Важливо при цьому досягнути такого рівня підготовки і прийняття ними рішень, за якого забезпечуватиметься врахування взаємної зв'язаності проблем без набуття прав певної наддержавної ієрархічної чи бюрократичної структури.

Розвиваючи ідею багатополярності, варто виходити з того, що вона не є чимось сталим. Нині, як правило, виділяються такі нові полюси зростання, як Китай та Індія. Однак за умов зміни інвестиційної політики і каналів руху капіталу реальною є поява конкурентоспроможних полюсів зростання у країнах Латинської Америки, Південно-Східної Азії та Близького Сходу.

На це можуть розраховувати і країни колишнього Радянського Союзу та Африки, якщо вистачить політичної волі щодо проведення відповідних реформ, на які їх орієнтує МВФ. Новими полюсами зростання можуть стати країни, що потребуватимуть засоби виробництва для розвитку реальної економіки. Головними перешкодами для них на цьому шляху є формування сучасної інфраструктури та вирішення енергетичних проблем.

Багатополярність глобалізаційних процесів треба розглядати в аспектах зростаючої самодостатності її ланок. З позицій теорії систем, цілісність світової економіки може девальвуватися з огляду на її певну дисипативність. На це звертає увагу А. Гальчинський: «У вітчизняних підручниках з економічної теорії ми весь час ведемо мову про зростаючу глобальність економічних відносин. Це відповідає дійсності. Однак дійсності відповідає і зворотна тенденція щодо їхньої деглобалізації. У сучасних світових постіндустріальних економічних трансформаціях важливими є і перша, і друга тенденції. Йдеться про процеси десинхронізації світової економіки, які не можна не брати до уваги. Системні суперечності світового економічного розвитку в багатьох своїх аспектах пов'язані із зазначеною асинхронністю. Відповідно мають змінюватися і функціональні, зокрема інституційні, механізми, які, будучи зазвичай консервативними, значно відстають у своїх перетвореннях».

Серед новітніх тенденцій розширення закордонного бізнесу глобальних компаній посилюється роль стратегії міжнародного менеджменту, що орієнтована на пошук інновацій на місцевих ринках. Вона відрізняється від тих мотивів, які останнім часом полягали у пошуку країн, де можна забезпечити зниження витрат на виробництво або збільшити збут своєї продукції. Йдеться про так звані «зворотні інновації – reverse innovation». Суть їх полягає у розробці фірмою на основі існуючої моделі свого роду «платоспроможного» продукту для ринку, що розвивається. Після його освоєння і визнання на новому ринку цей продукт імпортується на західний ринок і відповідно продовжується життєвий цикл товару.

У цьому відношенні західною пресою популяризується досвід «General Electric». Фірма у травні 2009 р. оголосила, що у наступні шість років витратить щонайменше 3 млрд. дол. для цілей створення мінімум 100 новинок для сфери охорони здоров'я, які дозволять суттєво знизити їхню ціну і доступність за умов одночасного зростання якості. При цьому особлива увага приділятиметься модернізації переносного приладу для проведення електро-кардіограми за ціною до 1000 дол. і портативної машинки для ультразвукового лікування на основі персонального комп'ютера, ціна якого становитиме 15000 дол. Така стратегія виконавчим директором «General Electric» Дж. Іммельтом оцінюється як революційна, і не тільки з огляду на ціну та розміри. Вони є екстраординарними, тому що спочатку один з цих приладів був сконструйований для потреб сільських жителів Китаю, а другий – для сільської місцевості Індії. Після цього з подальшими удосконаленнями дані прилади стали успішно реалізовуватися на ринку США.

З мотиваційної точки зору, як оцінює такі процеси Е. Джейкобс, суть нової стратегії полягає у зміні бізнесової ідеології «думай глобально – дій локально» («think global, act local»). Новий спосіб мислення вписується у формулу «думай локально, а потім дій на глобальному рівні» («think local, then act global»). Так, має бути прийнята орієнтація не просто на питання адаптації продукції ТНК до умов локальних ринків, а на те, щоб на локальному ринку, що формується, розвинути глобально продукцію. Така стратегія отримала назву «глокалізації» («Glocalization»).

В аспектах формування нового світу набуває право на визнання теорія достатку, що вперше детально досліджувалася Дж. Гелбрейтом у його працях, виконаних у період з 1958 по 1973 рр. Завдяки дослідженням науковця економічна теорія перейшла до якісно нового розуміння проблеми бідності. Саме була відкинута концепція переважання у суспільстві бідних. Стала зрозумілою маргінальність бідності та домінування середнього класу, на якого орієнтовані тепер всі дії корпорацій і держави. Така ідея підтверджувалася лише якісними змінами у США і частково в Європі, що відбулися завдяки бурхливому економічному зростанню 1950-х рр. Проте вони поступово набувають ваги і в інших країнах.

Формування суспільств достатку відкинуло марксистські теорії прогресуючого зубожіння робочого класу і відповідно засновані на них революційні концепції. «Замість очікуваного зубожіння, – як пише Дж. Гелбрейт, – мав місце зростаючий достаток. Марксистки більше не заперечують цього і не можуть більше переконливо доводити, що добробут робітника носить ілюзорний або минуций характер».

Не менш суттєвим, ніж зміни у матеріальному достатку членів глобального суспільства, є поява і швидке зростання нової тенденції – перетворення знань у домінуючу форму багатства. Вона є відображенням становлення нової економіки (інші визначення – економіка знань, інформаційна економіка, метаекономіка). Доволі глибоко ця тенденція досліджується у монографії американських науковців О. Тоффлера і Х. Тоффлера «Революційне багатство», яка починається з констатації: «Це книга – про майбутнє багатства, видимого і невидимого, про революційну форму багатства, яке змінить усе наше життя, наші компанії та увесь світ на найближчі роки... Сучасна траєкторія багатства виявить необмежені можливості та траєкторії нового життя для творчих людей не лише у сфері бізнесу, а й у сфері соціальної, культурної, у сфері освіти».

Перетворення знань у домінуючу форму багатства за суттю змінює підвалини економічної науки і практики. Починаючи від фундатора класичної економічної теорії А. Сміта – автора найвідомішої праці «Дослідження природи та причин багатства народів» (1776 р.), основним її предметом є визначення природи багатства та його розподіл. Як зазначає А. Маршалл, «...економічна наука – це, з одного боку, наука про багатство, а з іншого – та частина суспільної науки про діяльність людини, яка стосується здійснюваних нею зусиль для задоволення своїх потреб...».

Всі цивілізаційні трансформації мали свої домінуючі складові багатства – переважно землю і капітал. Нова постіндустріальна цивілізація трансформує фактор багатства у знання та близьку за змістом інформацію, утверджуючи економіку знань (за іншими визначеннями – інформаційну економіку). А. Гальчинський наводить статистику, за якою на вартість людського капіталу як основного носія знань припадає 76% національного багатства країн Латинської Америки, а $\frac{3}{4}$ вартості національного багатства сформовано за рахунок інвестицій у живий капітал.

У близьких логічних зв'язках з теорією достатку перебуває ідея «техноструктури» – перехід без опору влади у великих фірмах від акціонерів до найманих менеджерів. Фактично така тенденція повинна розглядатися як зростання вартості кваліфікованих кадрів і занепад значення капіталу в рамках корпорації. Для підтвердження цієї тези є багато фактів, і не тільки у розвинутих країнах. Це і контроль управлінців над механізмом голосування за дорученнями, і неможливість тримати акціонерів у курсі справ корпорації, і проведення зборів акціонерів у недоступних для їх більшості місцях. «У новітні часи, – як пише Дж. Гелбрейт, – важливе значення для економічного прогресу набули складна техніка і високорозвинута організація. Належало очікувати, що влада перейде до тих людей, які досвідчені у справі керівництва організаціями або в їх обслуговуванні. Належало також очікувати, що постачальники подібних спеціалізованих кадрів завоюють престиж і владу. Не повинен був стати несподіванкою і той факт, що ця нова форма правління влади здається багатьом грубою, нав'язливою і спірною з точки зору законності».

З техноструктурою безпосередньо стикається велика армія науковців і викладачів, які працюють у школах, коледжах, університетах та науково-дослідних проектних, конструкторських інститутах. Теоретики не завжди схильні зараховувати їх до інтелігенції або «довгоголових». Професор Гарвардського університету Д. Прас для цієї категорії працівників ввів термін «вчений стан» у монографії з аналогічною назвою «The scientific estate». Дж. Гелбрейт використовує дещо змінений варіант – «вчений прошарок», включаючи до нього і ту частину працівників, яка працює у промисловості і державних організаціях.

Посилення впливу цього стану пов'язане з різними факторами, але серед них визначають такі, як кількісне зростання, політична вага, привілейований доступ до наукових нововведень і майже унікальна роль у системі соціальних нововведень. Так, розвиток індустріального суспільства, його гуманізацію і законність на всіх етапах визначали професорські кола. З університетів виходили пропозиції щодо обмеження влади монополій, забезпечення добросовісної конкуренції, регулювання цін і ставок на послуги природних монополій, формування кодексів з регулювання податкових, митних, бюджетних відносин тощо. Зв'язок з науковцями важливий для всієї техноструктури, щоб не відстати від наукових і технічних досягнень.

Місце, що займають науковці і викладачі в індустріальній системі, «... багато в чому схоже на те, яке на ранніх стадіях індустріального розвитку займали банкіри і фінансисти. У ті часи вирішальне значення мала наявність капіталу, і це викликало до життя численну мережу комерційних банків, ощадних кас, страхових товариств, маклерських контор та інвестиційних банків, покликаних мобілізувати заощадження і тим самим задовольняти потребу у капіталі». Новітні теорії інтерпретують цю тенденцію як вихід на передній план освіти на протигагу ощадливості.

Посилення ролі технічних спеціалістів і менеджерів формує ще одну новітню тенденцію – розширення сфери використання планових методів. На мікрорівні це простежується на прикладі транснаціональних компаній. На макрорівні класичним є досвід Китаю та інших країн з ринками, що формуються. Хоча у певних формах нині у країнах з різним рівнем розвитку спостерігається паралельне існування і паралельний розвиток двох систем – ринкової та планової. Перша домінує переважно на малих підприємствах та в одноосібних власників, друга – у корпорацій, що тісно взаємодіють з урядами. В даному випадку не йдеться про повернення до планової системи господарювання радянського типу. Хоча деякий досвід минулого може бути використаний, адже нове дуже часто буває добре забутиим старим.

Отже, відбувається звуження сфери вільної конкуренції, і держава бере на себе завдання регулювання сукупного доходу, що має витратитися на придбання товарів і послуг, стримуючи зростання цін через підвищення заробітної плати, і навпаки (йдеться про так звану спіраль «заробітна плата – ціни»). Ця функція державного управління споживчим попитом стає особливо важливою в аспектах запобігання виникненню криз на основі забезпечення високого рівня зайнятості. Вона певною мірою розвивається у суперечності із цілями корпорації з нарощування виробництва товарів і використання апарату навіювання та переконання у формі реклами. Особливо важливого значення вона набуває з огляду на те, що нова продукція корпорацій може з'явитися на ринку у час депресії та кризи і зробити неможливою окупність великих капіталовкладень, що витрачені на її розробку і виробництво. Як зазначає Дж. Гелбрейт, «...індустріальна система за своєю природою потребує регулювання сукупного попиту. Передова техніка і великі витрати капіталу потребують планування. Планове використання ресурсів робить можливими великі масштаби виробництва, а тим самим і високий рівень заощаджень... Той же прогрес техніки і великі витрати капіталу, що примушують промислові фірми вводити планування, роблять їх вельми надчутливими до зниження сукупного попиту. Чутливі до цього і техноструктури. Тому ефективно регулювання попиту стає нагальною потребою».

Глобалізація економічних процесів і особливо світова фінансова криза 2008 р. засвідчили необхідність визначення систем і методів управління інтегрованою світовою економікою. Вони повинні забезпечити співіснування суб'єктів економічної діяльності на основі принципів рівності, поваги до національного суверенітету та узгодження міжнародних інтересів.

Для цього необхідно переосмислити ефективність діючих міжнародних інституцій, напрямки їх розвитку і доцільність створення нових.

В економічній літературі нині поширені публікації, в яких висловлюється незадоволення існуючими інститутами. За оцінюванням Ф. Фукуями, «...у сучасному світі не існує міжнародних інститутів, здатних обґрунтувати легітимність колективних акцій, тому першорядним завданням нового покоління політиків є створення нових інститутів, здатних домогтися оптимальної рівноваги між легітимністю і ефективністю. Після понад двох сторіч політичного розвитку у нас є відносно добре розуміння того, як створюються інститути, що діють у встановлених рамках і підпорядковані світовому співтовариству і водночас ефективні відносно окремих держав за схемою «зверху-вниз». Однак, у нас сьогодні немає адекватних інститутів, пристосованих для горизонтальної міждержавної взаємодії».

Погоджуючись із твердженням Ф. Фукуями, варто зазначити, що такі інститути потрібні, і вони мають формуватися з огляду на особливості сучасного етапу глобалізації. Їх немало, це глобальні валютні ринки і ринки капіталу; Інтернет та інформаційні мережі; СОТ, транснаціональні корпорації та всесвітні мережі неурядових організацій; багатосторонні угоди з питань торгівлі, послуг, інтелектуальної власності. З цього приводу Д. Стигліц зазначає, що «...у нас немає світового уряду, відповідального за народи усіх країн, щоб контролювати процес глобалізації засобами, що зіставні з тими, якими національні уряди скеровували процес утворення націй. Йдеться про те, що міжнародні організації, функціями яких є регулювання світової торгівлі, міжнародних кредитних і фінансових відносин, реально неспроможні виконувати функції глобального уряду. Проте потреба у певних наддержавних органах, функцією яких була б розробка і прийняття всесвітніх законів та їх упровадженням у життя зростає відповідно до поглиблення глобальних процесів.

Отже, проблема світового уряду не може бути знята з порядку денного. В 70-80 рр. ХХ ст. вона обговорювалась як механізм глобального управління у перспективі. С. Сиденко зазначав, що «...реальні процеси глобального розвитку доводять, що принаймні у нинішніх умовах це у принципі є нездійсненним». Проте глобальні зміни відбуваються настільки швидко, що постановка питання про наддержавні уряди переходить від наукових до політичних кіл. А це той рівень, де приймаються управлінські рішення. «Європейському Союзу необхідне економічне управління, навіть повноцінний економічний уряд» – це заява голови Європейського Союзу В. Помпея у травні 2010 р. У червні 2010 р. канцлер Німеччини А. Меркель і президент Франції Н. Сарказі домовилися щодо принципового узгодження у питанні створення загальноєвропейського уряду для всіх 27 країн – членів ЄС.

Всі перелічені й аналогічні наміри нині ініціюються здебільшого не з огляду на побудову нового справедливого економічного порядку, а для самозбереження розвинутих країн. Насправді вони з'явилися на фоні підриву стабільності євро, яка була найважливішим досягненням європейської

економічної цивілізації після створення у 1958 р. Європейського економічного співтовариства. Нині Європейський центральний банк і Комісія ЄС з питань бюджету і конкуренції, функцією яких є контроль і координація монетарної політики, не спромоглися запобігти кризі в Єврозоні. Відповідно створення «економічного уряду» може мати тимчасовий характер, хоча потреба у ньому дедалі більше стає очевидною, оскільки проблем для нього незрівняно більше. Достатньо акцентувати на різноманітності можливостей «...участі у розробці глобальних проблем і прийнятті рішень, що призводить до нерівних можливостей, посилення нерівномірності економічного розвитку країн і регіонів світу, закріплення відсталості менш розвинутих країн до загострення суперечностей сучасного світу».

2. Формування єдиної глобальної економічної цивілізації

У діалозі цивілізацій з огляду викликів глобалізації, які можна нині вирішити, найважливішим є економічний аспект. Він дає змогу вирішити загальнолюдські проблеми, пов'язані із подоланням бідності та голоду, забезпеченням якісною освітою протягом життя, охороною материнства і дитинства, боротьбою з ВІЧ/СНІДом, гендерною рівністю та охороною навколишнього середовища. У сфері економіки швидше здійснюються інтеграційні процеси і засвоєння кращих здобутків локальних цивілізацій. При цьому відбувається орієнтація на лідерів, якими сьогодні є представники західних цивілізацій. Проте і Захід уважно стежить за інноваціями в інших частинах світу, відцентровуючи цінності Сходу, що позитивно впливають на розвиток і спроможні доповнити існуючий ринковий механізм.

Нині діалог цивілізацій найпродуктивніше і з високою інтенсивністю відбувається в рамках Великої двадцятки, що започатковано з 2008 р. До цього великі держави були змушені вдатися перед обличчям спільної загрози – фінансової та економічної кризи та з метою глобального посткризового відновлення. Однак зустрічі керівників G-20 відбуваються частіше в екстреному порядку і мають більше «пожарний» характер, ніж зорієнтовані на досягнення сильного, сталого та збалансованого зростання. Такі результати самітів Великої двадцятки, як форми їхньої співпраці та координації дій, мають єдину глобальну причину – відсутність загальноприйнятної програми переходу світової економіки у новий якісний стан, що відповідав би сучасним можливостям прогресу науки і техніки. Відповідна практика була прийнятною на перших порах розгортання кризи, але в даний час вона повинна спрямовуватися переважно на далекоглядні перспективи.

Розробка сценарію глобального розвитку і методів його послідовної реалізації має базуватися на визнанні виокремлення тенденції формування єдиної світової економічної цивілізації, чим створюються основи глобалізації

в інших сферах у вигляді формування єдиного культурного, освітнього, наукового, соціального та інших просторів. У цих процесах передує Європа, де на державному рівні прийняті програми створення спільного освітнього і наукового простору в рамках Болонського процесу та системи фондів Європейської комісії (Leonardos, Tacis і т. ін.).

Домінування тенденцій вестернізації не можна розглядати як цивілізаційний імперіалізм або глобальну гегемонізацію. В них виявляється природний процес запозичення у лідерів вищих цінностей, що сприяють пришвидшенню прогресу. Найперше, де він здійснюється, – це економіка. У цій сфері меншою мірою відбуваються процеси консервативного характеру, тому що переваги вимірюються кількісно. Крім того, уряди надають максимум сприяння ввезенню ПІІ, що приводить до зростання рівня інтернаціоналізації транснаціональних компаній. Цей показник у 5000 нефінансових ТНК у первинному секторі світової економіки становить 43,4%, в індустрії – 35,9% і у сфері послуг – 33,9%. При цьому найвищий рівень інтернаціоналізації мають ТНК Європи – 48,5%, Канади – 32,0%, США – 25,5%.

Правомірно стверджувати, що нині виокремлюється тенденція формування єдиної світової економічної цивілізації, чим створюються основи глобалізації в інших сферах у формі розвитку єдиного культурного, освітнього, наукового, соціального та інших просторів. Вона відбувається на фоні відфільтрування високоінтелектуальних досягнень Заходу периферійними цивілізаціями та їх запозичення. Досягнення країн, що модернізуються, є насамперед результатом використання західної моделі ринку, а певну недосяжність результатів багатьох економік країн Заходу треба віднести на частковість запозичень, неспроможність сприйняти всі цивілізаційні надбання та розвинути їх.

Концепція «вестернізації» зазнає критики з огляду на те, що кризові явища неодноразово розпочиналися у західних країнах і переходили на інші. До того ж не всі країни, що копіювали західну модель, прогресували такими темпами, на які вони розраховували. Хоча немало й позитивних прикладів. Найяскравіший серед них – Японія та деякі її сусіди – Південна Корея, Тайвань, частково Китай. Проте їхній шлях у ринкову економіку полягав у застосуванні західних надбань не через їх механічне пересадження на національний ґрунт, а завдяки свідомому й вибірково запозиченню тих складових євроатлантичних моделей, які могли суттєво посилити власні соціально-економічні здобутки.

Ще до виходу «Капіталу» К. Маркса було зрозуміло, що ринкова економіка не є досконалою системою з огляду на соціальні вимоги суспільств. Це стало причиною революцій, які не створили справедливих суспільств, але стимулювали подальший прогрес глобальної економічної цивілізації при затримці її розвитку в окремих країнах і частинах світу. Аналіз неспроможності країн «третього» світу досягти рівня розвинутих країн чи принаймні скоротити розрив між ними дає змогу зробити висновок, що їм не вистачає політичної волі позбавитися консерватизму, коріння якого – у

глибинах цивілізаційної пам'яті народів: православних, мусульманських, індо-буддистських, конфуціансько-буддистських.

Складається враження, що має щось відбутися надзвичайне для створення світового економічного порядку, який забезпечить формування механізму функціонування світової економіки з огляду на високу взаємозалежність всіх країн в економічній та фінансовій сферах. «Економічні цунамі сучасної історії», як визначила системні банкрутства в день другої річниці падіння «Lehman Brothers» газета «Newsweek», не виявилися достатньо сильними потрясіннями для мобілізації світового співтовариства на створення у пріоритетному порядку механізму спільного успіху у світовій економіці. Нині треба усвідомити виклики нового тисячоліття і знайти рішення запобіжного характеру, інакше після «економічних цунамі» рано чи пізно світову економіку потрясе економічний «потоп». Вже на його залишках доведеться будувати нову економіку, яка буде працювати не на окремі еліти (держави і бізнесові групи), а на людство загалом.

Відповідь на виклики нового тисячоліття потребує розробки нової економічної теорії. З огляду на наслідки світової кризи 2008 р. можна зробити висновок, що розвиток економічної науки має йти у напрямку пошуку моделей функціонування фінансового ринку в органічній взаємодії з реальною економікою за умови пріоритетності останньої. Саме на такій методологічній основі можна створити «новий стандарт» економічного зростання та формувати «відповідальну глобалізацію», про які йдеться останнім часом у пропозиціях Світового банку.

Великим цивілізаційним досягненням ринкової економіки є формування світового валютного ринку. Можливість здійснити валютні операції забезпечує розвиток міжнародних відносин у сфері торгівлі, послуг, інвестицій, туризму, руху факторів виробництва, страхуванні та інших видах діяльності. Проте у наш час валюта набула такої сили, що вона може з однаковою силою працювати не тільки на економіку, а й проти неї. Це розумів А. Лінкольн, коли писав, що великі «...гроші полюють на націю в часи миру та змовляються проти неї в часи неспокою. Вони більш деспотичні, ніж монархія, більш знахабнілі, ніж автократія, та більш егоїстичні, ніж бюрократія. У близькому майбутньому я бачу кризу, яка позбавляє мене духу та змушує тремтіти за безпеку моєї країни. Корпорації були короновані, даі прийде ера корупції, а грошова влада країни докладатиме всіх зусиль і продовжить своє панування, спираючись на упередження людей доти, доки багатство не опиниться у кількох руках, і республіку буде знищено». До такого визначення можна додати лише те, що сучасний валютний ринок з огляду на нинішнє розуміння його плюсів і мінусів потребує підвищення його ролі на основі виробітку нових якісних характеристик.

Насамперед актуальним напрямком створення майбутнього порядку у світовій економіці не відповідають форми валютної конкуренції. Так, роль ринку у співвідношенні валют не завжди є вирішальною, особливо у випадках загострення товарної та цінової конкуренції. Ціна або курс валюти

зумовлені більшою мірою політикою національних держав, ніж конкуренцією учасників ринку. Саме держава через центральні банки і фінансові органи використовує курсову політику для стимулювання експортно-імпорتنих операцій та «латання» бюджетного дефіциту. Цим провокуються валютні війни, особливо між доларом, єно, євро, фунтом стерлінгів і юанем.

Руйнівна сила валют почала виявляти себе переважно саме тоді, коли глобальна економіка стала виходити з кризи. Для цього країни застосували метод зниження вартості своїх грошових одиниць, створюючи штучно кращі умови для виходу з кризи. Найбільш вдало цим методом користувався Китай, незважаючи на те, що це призвело до колосального дисбалансу із США. Розгортається також боротьба долара з євро. Про наміри девальвувати свої валюти оголосили також Бразилія та Японія. ФРС США у листопаді 2010 р. відповіла на ці тенденції випуском в обіг 600 млрд. дол., вперше у світовій практиці знизила облікову ставку до нуля, що суттєво загострює глобальну валютну конкуренцію.

Загалом так звана війна валют є за суттю формою торгового протекціонізму, провокує порушення правил СОТ, розкручує інфляційну спіраль, посилює інфляційний тиск у країнах-боржниках і завдає великої шкоди власникам валютних резервів. Адже для країн, що не вдаються до стимулювання експорту шляхом девальвації національної одиниці, для захисту свого ринку доведеться вводити додаткові митні тарифи або забороняти імпорт дешевих товарів з країн, які штучно формують курс своєї валюти. Наприкінці вересня 2010 р. палата представників США ухвалила застосування спеціальних митних ставок на китайські товари, ціни на які нижчі за собівартість. Війна валют стала новою формою створення умов для «бульбашок» активів.

Запобігання негативним тенденціям розвитку світової економіки через війну валют потребує розробки міжнародного механізму управління валютним ринком. Проте пріоритет має бути відданий цивілізаційним методам, що перебувають у площині міжурядового співробітництва у валютній сфері і потребують обговорення і прийняття рішень на міжнародному рівні. При цьому гнучкість методів, що застосовуються, має полягати в орієнтації на ринок системи валютних курсів. З часом монетарна політика повинна забезпечити функціонування національних валют відповідно до їх реальної вартості.

Розробка міжнародного механізму управління валютним ринком має базуватися на вимогах до рівня дефіциту/профіциту сальдо торгового та платіжного балансу і бюджету, умовах девальвації і ревальвації національних валют, відкритості діяльності центральних банків і т. ін. Серед радикальних рішень, до прийняття яких наближаються лідери більшості країн, треба виділити пропозиції щодо створення світової валюти, використання якої буде прийнятним для всіх учасників міжнародного ринку. Теоретично її модель розроблена лауреатом Нобелівської премії канадцем Р. Манделлом у праці про оптимальні валютні зони у 1961 р. та розвинута Р. Маккіном і

П. Кіненом. Хоча ця теорія передбачала вирішення питання про умови відмови від монетарного суверенітету на користь спільної валюти в окремих регіонах, модель Р. Манделла може бути розширена і на світову економіку загалом.

Серед сучасних підходів до побудови нової валютної архітектури заслуговує на увагу пропозиція колишнього президента Світового банку Р. Зелліка щодо створення нової погодженої системи, яка має змінити модель плаваючих курсів «Бреттон-Вудс II», що діє з 1971 р. У ній важлива роль відводиться золоту, хоча автор не вважає, що його ідея повертає світову економіку до золотого стандарту. За пропозицією Р. Зелліка, нова валюта має охоплювати долар, євро, єну, фунт стерлінгів та юань, а золото виконуватиме роль міжнародного базового орієнтира ринкових очікувань відносно інфляції, дефляції та майбутньої вартості валют. «Ймовірно, у підручниках золото представляють як гроші минулого, однак ринки сьогодні використовують золото як альтернативний монетарний актив», – зазначає Р. Зеллик.

Вирішення проблеми створення світової валюти полегшується наявністю досвіду використання спільних валют, особливо євро. При цьому треба буде знайти методи ухилення від загроз, що мають місце в таких моделях. Серед них – проблема підтримання повної зайнятості у випадках, коли зміна попиту чи інший «асиметричний шок» потребують зниження реальної заробітної плати у тій чи іншій країні. Для спільних валют, за фундаторами теорії, необхідно забезпечити високий рівень мобільності робочої сили та схильність до міграції, мобільність капіталу, єдині підходи до системи оподаткування та надання субсидій. Заслужують на подальший розвиток альтернативні варіанти моделі Манделла, пов'язані з використанням як системи валютного союзу, так і плаваючого валютного курсу.

З практичних позицій в наш час є великий потенціал політичної волі щодо створення світової валюти. Голос на користь такого вирішення проблем «миру» на валютному ринку подають керівники багатьох держав: Німеччини, Франції, Росії, Казахстану, Саудівської Аравії та інших.

3. Україна в системі формування нового світового економічного порядку

Досліджуючи проблему створення нових наднаціональних органів і реформування наявних, варто зазначити, що формування нового світового економічного порядку і інтеграція цивілізацій мають забезпечити розвиток цивілізацій, які можна назвати «відтіненими». Йдеться про такі народи, що довготривало існували в рамках певних культур і, незважаючи на це, зберегли свою національну ідентичність і специфіку як «homo economicus». Вони по-своєму сприймають, оцінюють і приймають рішення у сфері економіки, маючи відповідні реакції у господарській діяльності.

До відтінених культур певною мірою можна зарахувати українську, про яку відомий французький політик, редактор впливового часопису

«La Partie» та близький приятель Наполеона III подав у 1869 р. петицію до французького сенату, що згодом була опублікована за назвою «15-ти мільйонний європейський народ, забутий в історії». Його тодішні оцінки зберігають дотепер свою актуальність: «У Європі існує нарід, забутий істориками, – народ Русинів (la peole Ruthene), 12,5 мільйонів якого перебувають під російським царем і 2,5 – під Австро-Угорською монархією. Нарід цей такий же численний як нарід Еспанії, втричі більший за чехів і рівний за кількістю всім підданам корони св. Стефана. Цей нарід існує, має свою історію, відмінну від історії Польщі і ще більше відмінну від історії Московщини. Він має свої традиції, свою мову, окрему від московської й польської, має виразну індивідуальність, за яку бореться. Історія не повинна забути, що до Петра I той народ, який ми нині називаємо рутенами, звався руським або русинами, і його земля звалася Руссю і Рутенією, а той народ, який ми нині звемо руським, звався москвичами, а їх землі Московією. В кінці минулого століття всі ми у Франції і Європі добре вміли відрізнити Русь від Московії».

Однак, це була остання серйозна постановка проблеми входження до системи міжнародних відносин великого народу, який нині нараховує 46 млн. тільки в межах самостійної держави, що отримала реальну самостійність у 1991 р. і якій належить ще багато зробити для повернення своєї історичної пам'яті. Не виключено навіть висунення на розгляд світової громадськості обговорення проблеми державної назви, аналогічної до тієї, що загострила відносини між Грецією і Македонією. Йдеться про повернення у певному варіанті істотної самоназви «Русь» для використання як назви держави. Адже національна пам'ять українців зберігає назву «Русь» як свою. Навіть великі українські міста дають назви «Руська» своїм центральним вулицям (Львів, Івано-Франківськ, Тернопіль).

Символічно, що всі вибори в Україні з 2004 по 2010 р., як видно з електоральної карти, розділяють країну на дві частини: західну і східну. У першій виборці віддають перевагу партіям європейської орієнтації, у другій – проросійської. Цей розділ проходить по кордону Речі Посполитої у XVII ст. Остання не була кращим державним утворенням для етнічних українців, але це порівняно з російською інша цивілізація. Можна вказати також і на наявність відмінностей у підприємницькому менталітеті представників західної і центральної частин України порівняно з громадянами Сходу і Півдня.

Незважаючи на ймовірність різних варіантів економіко-цивілізаційного розвитку, Україна як європейська держава і в майбутньому буде розвиватись на основі західних цінностей. Передусім це відбуватиметься завдяки тому, що у країні переважають базові риси західного менталітету. В українському менталітеті домінує індивідуалізм, що властивий тільки для західної цивілізації, на відміну від євразійців, конфуціанців і мусульман, які відносяться до колективістських культур. Індивідуалістський характер західної цивілізації припускає як найвищу цінність індивідуальні інтереси і є основою зведення

прав людини до рівня міждержавних відносин. У фундаментальній праці «Психологія і культура» Д. Мацумото так характеризує індивідуалістичні культури: «Індивідуалістичні культури заохочують розвиток автономних, унікальних і незалежних індивідів. У таких культурах потреби, бажання, прагнення і цілі окремої людини можуть превалювати над груповими або колективними цілями. Колективістські ж культури, навпаки, штовхають людей на те, щоб жертвувати особистими цілями заради загального блага».

Якості індивідуалізму в українському бізнесі набувають подальших позитивних рис, особливо в аспектах посилення орієнтації на особистість. Так, відбувається процес зближення з американським і південно-європейським способом організації. Хоча одночасно, як зазначає Г. Чайка, «...часто українські організації, звертаючись до найкращих зразків світового досвіду та намагаючись їх перейняти, не завжди чітко усвідомлюють, наскільки запозичені методи співзвучні особливостям українського менталітету. Через це далеко не завжди запозичений досвід в Україні дає позитивні результати». Це свідчить про необхідність розробки таких методів менеджменту, які дають можливість якомога ліпше трансформувати кращий зарубіжний досвід в українське ділове середовище з урахуванням національних особливостей. Подальшого розвитку мають набути форми економічної свободи, орієнтовані на сприяння повному використанню особистісних якостей працюючих.

Українська ділова культура наближена до американської та північноєвропейської і в багатьох інших напрямках. Більшість українців відзначається готовністю до зміни і поліпшення навколишнього середовища; їм притаманний високий рівень реалістичності у своїх планах; вони відзначаються працьовитістю у досягненні цілей; українці відповідальні у виконанні взятих зобов'язань і укладених договорів. Отже, Україна як самостійна країна має всі підстави і можливості для створення такого ділового середовища, яке забезпечить прискорення інтеграційних процесів у євроатлантичному напрямку.

При формуванні нового світового порядку для України є важливими умови, за яких кожна з цивілізацій матиме можливість вільного розвитку і вибору шляхів інтеграції у світовий цивілізаційний, у т. ч. економічний, простір. Для цього важливим є прийняття умов, за яких при непорушності політичних кордонів буде забезпечено зрушення економічних кордонів. Особливо це стосується вільного руху робочої сили.

Місце України в системі світового економічного порядку буде визначатися прийняттям її до тих демократичних союзів, що формуються головними акторами міжнародних економічних відносин. Певний поступ для суттєвого укріплення геополітичного, геостратегічного становища за роки незалежності зроблено. Можна, зокрема, назвати вступ у СОТ у 2008 р., скасування США поправки Джексона–Веніка (2005 р.), отримання Україною статусу країни з ринковою економікою (Європейський Союз у 2005 р., США – у 2006 р.) тощо.

Геоелектронічна стратегія України повинна послідовно будуватися і реалізовуватися з урахуванням «status quo», що склався у так званому

«світовому селі». Йдеться про нерівність можливостей впливу на вирішення глобальних проблем, нерівномірність економічного розвитку окремих країн і регіонів світу. Як зазначає С. Сіденко, «...світовому співтовариству ще належить вирішувати важливіше завдання створення ефективної системи глобального управління, яка б враховувала міжнародні і національні інтереси, інтереси бідних і багатих країн, сприяла розвитку людського потенціалу, подоланню існуючого нині величезного розриву у соціально-економічному розвитку країн і регіонів світу, що таїть загрозу для усього світу».

Незважаючи на відсутність правил «справедливої гри», за якими вигідні інституціональні форми створені переважно для США та західних країн, які не надають необхідної «фори» для країн з ринками, що формуються, треба зазначити, що існують, проте, шляхи подолання відставання в економічному розвитку і укріплення геополітичного становища України. Передусім (і це також засвідчують дослідження Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України та його директора академіка НАН України Ю. Пахомова, успіху досягають ті країни, що спромоглися знайти оптимальні форми поєднання національних особливостей з новітніми досягненнями у науці, техніці та інших сферах соціально-економічного розвитку).

Так, Україні належить об'єктивно, без упереджень, без надання необґрунтованих пріоритетів тим чи іншим регіональним і клановим інтересам визначити власну культурно-цивілізаційну базу наздоганяючої стратегії. При цьому не можна виключити того, що не завжди норми, які розділяє більшість, мають увійти до цієї бази. Після цього знайти консенсус у питаннях прийняття її за основу інтеграційних процесів країни в європейському і світовому просторі. На завершальному етапі слід провести складну роботу з вибору досягнень інших цивілізацій і їх включення до національної геополітичної та гео економічної стратегії розвитку. Варто щодо цього процитувати висновок професора Ю. Павленка, що «за інших рівних умов там, де суспільство і держава, між якими існує консенсус, забезпечують синтез власних неформальних і формальних інституцій з інституційними, переважно західного походження, інноваціями, досягається успіх. Навпаки, у разі, коли консенсус між суспільством і державою відсутній і влада (ширше – пануюче співтовариство) механічно, часто брутально і насильницьки, впроваджує зміни, намагаючись силою втиснути наявні інституції, що склалися історично, у прокрустове ложе обраних схем, перетворення приречені на провал».

Як стверджує А. Філіпенко, «...наріжним каменем внутрішньої і зовнішньої політики стають фундаментальні цінності Західної цивілізації: свобода, демократія, повага прав людини і громадянина, ринковий економічний устрій, громадянське суспільство». Економічне і юридичне забезпечення цих цінностей відкриває для України «вікно» в Європу в сенсі широкої та ефективної для нації світової та європейської інтеграції. У практичному аспекті нині перед Україною постають складні завдання. Системно вони визначені метою входження у десятку країн з найпотужнішою економікою

світу. Вона сформульована Президентом України В. Януковичем, і навколо шляхів досягнення цієї цілі нині дискутують як у політичних, так і у наукових колах.

Досягнення мети входження у десятку найбільш розвинутих країн світу відбувається в умовах жорсткої міждержавної конкуренції. Нині на політичній карті є багато країн з амбіційними планами. Одна з них – Туреччина, яка протягом останніх років має суттєві досягнення. Зокрема, вона стала членом групи країн Великої двадцятки, набула значного впливу в регіонах Близького та Середнього Сходу, Центральної Азії, Південного Кавказу та Північної Африки, здійснила реструктуризацію оборонно-промислового комплексу, прискорено розвиває напрямки, пов'язані з космосом, супутниковими, ракетними та інформаційними системами. Варто також зазначити, що Туреччина нарощує конкурентний тиск на Україну в аспектах побудови енергетичних коридорів між Близьким Сходом і Європою. До досягнень, що засвідчують результативність поступу Туреччини, варто зарахувати збільшення ВВП протягом 2002–2008 рр. у чотири рази, сімнадцяте місце в світі і четверте в Європі за розмірами національної економіки.

Посилання на Туреччину у постановці проблеми входження до «клубу» найпотужніших економік світу не є винятковим випадком. Друга половина ХХ ст. має велике різноманіття так званих економічних див. Це не тільки стосується переможених у Другій світовій війні країн – Німеччини і Японії. Це нові індустріальні країни: чотири країни Південно-Східної Азії (Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея) та три країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Мексика). Їхні результати намагається повторити велика кількість держав всіх континентів – Китай, Індія, Росія, Малайзія, Індонезія, Філіппіни, Туніс та інші. У зв'язку з цим варто говорити не про Богом дану можливість одній країні (у цьому разі, Україні) створити винятково особисте економічне диво, а про винаходження свого «маршруту» поступового підйому і підкорення економічних вершин.

Світовий досвід свідчить, що для входження до «клубу» найпотужніших економік шляхи непередбачувані. Державний і міжнародний менеджмент успішних країн по-різному вирішував цю проблему. Для Західної Німеччини і Японії після Другої світової війни важливим фактором відродження була різноманітна допомога і підтримка США, які зі свого боку переслідували інтерес щодо недопущення поширення соціалізму на євразійському континенті. Сприятливі відносини у геополітичному сенсі з боку великих держав визначалися і відносно Південної Кореї і Тайваню. Тільки під час фінансової кризи 1998 р. Південна Корея отримала позики в сумі приблизно 70 млрд. дол. Інвестиційні надходження в економіку Тайваню з боку США у 1950–1990 рр. становили понад 24 млрд. дол.

Вивчаючи тенденції, що визначили успіхи нових індустріальних країн, треба акцентувати увагу на внутрішніх чинниках, які державному менеджменту вдалося створити або/і використати. Ось деякі з них: політична стабільність; лояльність до розвинутих капіталістичних країн; політика еко-

номії валютних коштів стимулюванням національного виробництва імпортозамінної продукції; масштабні преференції ТНК; направлення величезних капіталовкладень у фізичний і людський капітал; вмiле поєднання ринкового механізму та державного регулювання економіки; соціально справедливі методи розподілу, що забезпечили подолання нерівності в доходах.

Отже, визначаючи місце України у новому світовому економічному порядку, необхідно базуватись на тому, що ця мета потребує врахування внутрішніх і зовнішніх чинників. У внутрішній політиці завдання можна сформулювати як таке, що потребує ретельного вивчення світового досвіду не заради його повторення, а для знаходження системи конкурентних переваг країни, що дають змогу внести у світовий розвиток новітній, неповторний внесок. Ось як окреслив аналогічну проблему прем'єр-міністр Туреччини Р. Ердоган: «Для подальшого стабільного економічного розвитку ми зараз навіть в більшій мірі, ніж раніше, потребуємо результатів науково-дослідної діяльності. Для досягнення нашої мети щодо входження в десятку країн з найпотужнішою економікою в світі науково-дослідна та інноваційна діяльність має життєво важливе значення. З вірою в це так само, як і в минулі роки, ми продовжимо збільшувати державну підтримку національному сектору досліджень і розвитку».

У наш час не потребує доведення теза, що наука і освіта – це найважливіша умова будь-яких досягнень в економіці. У глобальному аспекті фахівці з управління наукою виділяють щонайменше дві тенденції. По-перше, йдеться про різке зростання витрат на R&D. Нині на 7 млн. дослідників витрачається 1 трлн. дол. на рік, що на 45% більше, ніж у 2002 р. По-друге, проглядається тенденція до зростання співробітництва у науковій сфері. Статистично вона певним чином проявляється у збільшенні питомої ваги наукових робіт з авторством двох і більшої кількості науковців. Якщо у 1996 р. вона становила 45%, то у 2008 р. – 68%.

Проте є значні розходження у розумінні цієї істини та методах її практичної реалізації. Так, в умовах Туреччини вона здійснюється встановленням величини бюджету Міністерства освіти на другому місці після Міністерства фінансів; створенням потужних приватних університетів на кшталт широко визнаного в світі столичного «Бількент» з викладанням всіх дисциплін англійською мовою; наданням 1000 випускникам університетів стипендії для підвищення кваліфікації у провідних університетах світу; створенням на більшості провідних компаній підрозділів з досліджень та розвитку; шестикратним збільшенням витрат на R&D і зростанням кількості дослідників на 43% в період між 1995 і 2007 р.; збільшенням кількості публікацій у 2008 р. порівняно з 1996 р. у чотири рази тощо.

Україна з огляду на столітні традиції, особливо закладені у ХХ ст., має реальні шанси успішно конкурувати на світовому ринку науково-технічної продукції та послуг. В умовах викликів традиційним науковим державам-лідерам варто виробити на урядовому рівні стратегію освітньої і науково-

технічної конкуренції. Те, якою вона має бути, можна значною мірою прогнозувати на основі інформації про новачків серед наукових лідерів.

Зазначимо, що найвищі темпи за кількістю наукових робіт, що публікуються у рецензованих журналах, має Іран. Показник таких публікацій вчених цієї країни з 736 у 1996 р. досягнув 13238 у 2008 р. Країна має «Всеосяжний план з науки», згідно з якими до 2030 р. передбачається довести зростання витрат на НДДКР до 4% ВВП при показникові в 2006 р. 0,59%. Приклад для порівняння: Європейський Союз нині інвестує у R&D 1,8% ВВП. При цьому Іран, незважаючи на напруженість у питаннях ядерних досліджень на міжнародному рівні, не є країною-«ізгоєм». Лише в рамках співробітництва із США кількість науково-дослідних робіт зросла з близько 300 до 1600 за останні 12 років. До того ж Іран та Ізраїль відіграють провідну роль у створенні джерела синхротронного випромінювання, що буде використовуватися дослідниками країн Близького Сходу.

Серед менших країн корисним є досвід Тунісу, де витрати на R&D зросли з 0,3% ВВП у 1996 р. до 1,25% у 2009 р. Країна зробила пріоритетними у фінансуванні науки про життя і медицину та визначила завдання збільшити протягом п'яти років експорт фармацевтичної продукції у п'ять разів. Варто зауважити, що, на думку західних експертів, повалення арабських диктаторських режимів, таких як туніський на чолі з экс-президентом Зін аль-Абідіном Бен Алі, не тільки не змінить зазначену тенденцію, а, навпаки, матиме позитивний вплив на розвиток науки.

З огляду на зовнішні чинники, що впливають на визначення місця України у новому світовому економічному порядку, треба акцентувати увагу на відношенні до геостратегічних діючих особах і геополітичних центрах. До перших, за визначенням З. Бжезинського, належать країни, «...які володіють здатністю і національною волею здійснювати владу чи впливати за межами власних кордонів, аби змінити – до ступеня, коли це не в інтересах Америки, – існуюче геополітичне становище». З. Бжезинський обґрунтовано вважає, що на євразійському просторі діючими особами є Франція, Німеччина, Росія, Китай та Індія. Оцінюючи місце Великобританії, Японії і Індонезії, він визнає їхню важливість, проте не відносить до геостратегічних діючих осіб через те, що вони ухиляються від безпосередньої участі у політичних і економічних конфліктах.

Як впливає з визначення З. Бжезинського, Україна не входить до групи країн, які відносяться до геостратегічних діючих осіб. Проте вона є країною – геополітичним центром. До таких належать, за визначенням З. Бжезинського, «...держави, чиє значення впливає з їхньої сили та мотивації, а швидше з важливості їхнього місця розташування та наслідків їх потенційної уразливості для дій з боку геостратегічних діючих осіб. Найчастіше геополітичні центри є такими завдяки своєму географічному положенню, яке в ряді випадків надає їм особливу роль в плані або контролю доступу до важливих районів, або можливості відмови важливим геополітичним діючим особам в отриманні ресурсів. В інших випадках геополітичний центр

може діяти як щит для держави чи навіть регіону, має життєво важливе значення на геополітичній арені. Іноді саме існування геополітичного центру має дуже серйозні політичні і культурні наслідки для більш активних сусідніх геостратегічних дійових осіб».

Щодо нашої країни не може викликати заперечень твердження З. Бжезинського, що «...Україна, Азербайджан, Південна Корея, Туреччина та Іран є певною мірою – у межах своїх більш лімітованих можливостей – також геостратегічними активними країнами». Проте історично Україна розвивалася як північна окраїна середземноморської цивілізації. Першими формами державності, що виникли на її території, були міста-поліси з аграрним виробництвом навколо них (переважно зерновим) і експортом товарів на територію перенаселеної Греції. Пізніше суттєвий вплив на розвиток цивілізаційних основ населення території нинішньої України здійснило існування шляху з варягів у греки (VIII – XIII ст. н. е.), що пов'язав руські землі із Візантійською імперією. Саме завдяки цій північно-південній (меридіанній, старогрецькій) вісі Русь стала першим в Європі місцем апробації державно-політичної культури Давньої Греції. Ця вісь принесла в Україну основи духовності і віри, прийняття християнства, поширення писемності.

Іншою лінією цивілізаційного розвитку України з V ст. до н. е. була східна піввісь, яку правомірно називати скіфською або східною. Вона стала основою великої східно-західної євразійської вісі і несла ідеї та реалії східних деспотій, відрізаючи староукраїнське землеробське населення від джерел культури Середземномор'я до III ст. до н. е. Виникнення на півдні Європи Римської імперії у I ст. н. е. не мало суттєвого впливу на політичні та культурні процеси в Україні.

Відродження східної піввісі, особливо походи Чингиз-хана і Тамерлана, зруйнували меридіанну геополітичну вісь. Цивілізаційний розвиток відбувається по лінії «литовсько-української» вісі, коли майже вся Україна у XIV ст. увійшла до складу Великого Князівства Литовського, а з другої половини XVI ст. (1569 р.) – «польсько-української», тобто західної піввісі.

Останні століття характерні багаторазовими змінами геополітичних центрів. Зазначимо геополітичні трикутники із сторонами Польща – Московська держава – Україна, Московська держава (з XVIII ст. – імперія) – Османська імперія – Україна, Османська імперія – Польща (з 1569 р. – Річ Посполита) – Україна та інші. В Україні до другої половини XVIII ст. геополітичними центрами були Запорізька Січ і Гетьманщина, а у XIX–XX ст. – Галичина, в якій простежуються деякі риси парламентаризму і федералізму.

Геостратегічним центром Євразійського континенту Україна стала з набуттям незалежності у 1991 р. Це визначається насамперед географічно завдяки розташуванню країни на великій широтній євразійській геополітичній вісі з полюсами: Західна Європа – Росія. Набуває стратегічного значення меридіанна південно-північна вісь, особливо традиційна Балтійсько-Чорноморська (Балтійсько-Понтійська). З. Бжезинський так визначає місце України як геостратегічного центру: «Україна, новий і важливий простір на

євразійській шахівниці, є геополітичним центром, тому що саме її існування як незалежної держави допомагає трансформувати Росію. Без України Росія перестане бути євразійською імперією. Без України Росія все ще може боротися за імперський статус, але тоді вона стала б переважно азіатською імперською державою і швидше за все була б втягнута у виснажливі конфлікти із Середньою Азією, яка піднімає голову і яка, якби таке сталося, була би ображена у зв'язку з втратою недавньої незалежності і отримала б підтримку з боку дружніх їй ісламських держав Півдня. Китай, схоже, також заперечив би реставрації російського домінування будь-якого роду над Середньою Азією, враховуючи зростаючий інтерес до держав цього регіону, що нещодавно здобули незалежність. Однак, якщо Москва поверне собі контроль над Україною з її 52-мільйонним населенням і великими ресурсами, а також виходом до Чорного моря, то Росія автоматично знову отримає засоби перетворитися на потужну імперську державу, що розкинулася в Європі і в Азії. Втрата Україною незалежності мала б негайні наслідки для Центральної Європи, трансформувавши Польщу в геополітичний центр на східних рубежах об'єднаної Європи».

Так, місце України в системі нового світового порядку як геополітичного центру на Євразійському континенті зумовлює необхідність враховувати глобальні інтереси геостратегічних діючих осіб. Ідеться насамперед про США як гегемона нового типу, Європейський Союз і Росію. Проте їхні інтереси не повинні обслуговуватися толстовським методом «непротиплення злу насильством». Не можна погодитися з Т. Госфілдом, який вважає, що Київ має догоджати Брюсселю, використовуючи гучні фрази «демократія» і «енергетична безпека», намагаючись одночасно вмовити Євросоюз допомогти в оновленні газотранспортної системи в рамках тристороннього партнерства (Україна, ЄС, Росія). Йдеться про укладання з Росією угод, які не збігаються з інтересами ЄС. Мається на увазі, що занадто значна орієнтованість на Схід призводитиме до того, що тон задаватиме Москва; і зворотна дія можлива за умови більшої прихильності до ЄС.

Використання переваг України як геополітичного центру може бути повною мірою реалізовано за умови вироблення власної стратегічної концепції розвитку і побудови всієї системи зовнішніх зв'язків з огляду на корінні національні інтереси. Насамперед перед Українською державою постало завдання подолання кризи, з якої вона не може вийти впродовж двадцяти років. При цьому треба враховувати вичерпність пострадянських ресурсів у технологічно-виробничій і соціальній сферах. Останні функціонують з великими потугами та за умови застосування діючих і відпрацьованих нових форм використання бюджетних коштів. На порядок денний виходить пошук системи і методів перерозподілу ресурсів з направленням їх у галузі з високою доданою вартістю і рівнем заробітної плати.

Нова концепція розвитку має підпорядковуватися інтересам забезпечення високого життєвого рівня народу відповідно до європейських стандартів, для чого потрібно орієнтувати розвиток на стійке економічне зрос-

тання та високий рівень якості життя. Корінними національними інтересами також є забезпечення загальнонаціонального єднання щодо досягання мети економічного піднесення, добробуту і державності, забезпечення соціальної справедливості, адже саме завдяки цьому у минулому слабко- і середньорозвинуті країни впевнено увійшли до групи країн з високим рівнем доходів і споживання.

Україна як один із геополітичних центрів на євразійському просторі повинна пов'язувати вибір шляхів свого розвитку із цивілізаційними досягненнями і особливостями, що сформувалися на континенті. Вибір майбутнього шляху в системі формування нового світового економічного порядку для України пов'язаний безпосередньо із подоланням кризи самоідентичності. Цей напрямок фактично визначає сприйняття і прийняття України як держави у світі. Нині в ідентифікації України не вдалося уникнути уявлення про неї як частину Росії. Так, у схемі досить авторитетних установ Університету Каліфорнії та Лондонського Legatum-інституту новий світовий порядок формують 19 груп країн, у тому числі виділяється Російська імперія, до якої належать Вірменія, Білорусь, Молдова, Росія та Україна. При цьому враховується певне домінування неоколоніального типу з боку Росії в економічній, політичній, військово-промисловій, церковній та мовно-культурній сферах.

Зазначені тенденції знаходять виявлення у певному розколі в середині українського суспільства, наявність якого висвітлювалося вище. Носіями цього розколу, за дослідженнями професора кафедри політології Університету Південного Іллінойсу С. Шульмана, який спеціалізується на проблемах національної ідентичності, є представники так званих «української етнічної ідентичності» і «східнослов'янської ідентичності». Такий розподіл цивілізаційного характеру впливає на формування різного ставлення до ринкових реформ і підтримку останніх. Соціологічні опитування, проведені С. Шульманом в Україні, вказали на переваги проринкової орієнтації у представників української етнічної ідентичності й антиринкової – східнослов'янської.

Можна вважати таким, що не викликає дискусій, питання наявності всередині України певних відцентрових тенденцій, яких не позбавлений і Захід. Проте вони не можуть применшувати ролі України як геополітичного центру. Крім того, події та тенденції, що відбуваються на пострадянському просторі, свідчать про особливе місце України в євразійському просторі. Це визначає її нині як країну, «...яка залишається відмінною від своїх північно-східних сусідів. Подібна українська специфіка також має великі наслідки для європейської політики та євразійської безпеки».

Геополітичні особливості України, інтереси геостратегічних діючих осіб створюють можливості, визначають її доцільним і значною мірою вирішальним фактором побудови нової Європи. Як зазначає К. Грищенко, «...Україна – це зростаюча, стабільна, економічно перспективна частина Європи, яка долає період політичного розбрату і входить у новий відрізок європейської історії як геополітично ключова ланка, що об'єднує Схід та Захід континенту. Таке внутрішнє становлення та міжнародне позиціонування України є метою

та амбіцією «нової влади» у державі. А також першою причиною того, чому Україна важлива не лише на національному та регіональному, а й на загальноєвропейському рівні». Така постановка питання є зрозумілою і на Заході. Як зазначає німецький експерт, экс-керівник Фонду імені Фрідріха Еберта В. Шнайдер-Детерс, «...цю ідею про «Україну як загальноєвропейський чинник» можна було б одночасно сприймати як «національну ідею», що її Україна шукає з моменту досягнення державної незалежності, і як її «європейську функцію». Проте виконати свою «європейську функцію» Україна зможе тільки тоді, коли стане членом Європейського Союзу і європейські цінності глибоко вкориняться в її ґрунті.

Роль України у побудові об'єднаної Європи буде визначатися насамперед у транзиті європейських цінностей із Заходу на Схід. На її теренах є достатньо умов для побудови нової діючої моделі міжнародних відносин, що стане реальним прикладом східним країнам, особливо на пострадянському просторі. Як зауважує К. Грищенко, «...Україна, яка втілює в собі східний і західний імпульси європейської цивілізації, може стати таким прикладом. Не виключав би навіть, що таким є одне з її історичних призначень – стати діючим прообразом тієї майбутньої, справді великої і справді єдиної Європи, де Захід і Схід почувалися б із високим рівнем комфорту, як дві частини одного цілого. Користуючись термінологією сьогодення, успішна європейська інтеграція та європеїзація України при дотриманні максимально партнерських, дружніх відносин з Росією – це політичний тест-драйв нових відносин Схід–Захід у Європі».

З огляду на місію України у побудові об'єднаної Європи повинні розглядатися завдання модернізації або реформування її соціально-економічної системи. У більшості економістів і політиків щодо загального напрямку реформ принципових розходжень немає. Йдеться про внутрішні перетворення і зовнішнє позиціонування на основі західних цінностей.

Орієнтація українських реформ на європейські цінності передбачає визначення форм інтеграції країни в систему євразійських міжнародних відносин. Нині обговорюються різні шляхи вирішення цієї проблеми як для України, так і для інших країн. Це передусім ідеї М. Горбачова щодо «європейського дому»; В. Путіна і Д. Медведєва – економічного співтовариства від Лісабона до Владивостока, «пан'європейського союзу» і «пан'європейської архітектури економіки та безпеки»; європейських політиків – «європейського сусідства» як складової програми «Європейської політики сусідства». Для України реальною на даному етапі є перспектива створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), яка з часом може розширити свій статус до поглибленої ЗВТ або ЗВТ+. Залежно від результатів функціонування ЗВТ, буде укладена угода про асоціацію, в рамках якої вирішуватимуться проблеми гуманітарного характеру.

Зміст процесу реформування значною мірою залежить від позиції й активності ЄС. Йдеться передусім, про визначеність у перспективах членства в Європейському Союзі, яка відповідатиме ролі України як основної ланки в об'єднанні Сходу і Заходу. Україна зможе ефективно реалізувати цю гео-

політичну функцію лише за умови, що вона не є «terra nullius» («нічийною землею»), а визнаною європейською країною, членом Європейського Союзу. Достатньо точно ця вимога сформульована А. Умляндом: «Російські питання не повинні відтепер поглинати більшу частину уваги західних гравців, які займаються східноєвропейськими справами. Замість цього ЄС і держави-члени союзу повинні у своїй майбутній східноєвропейській політиці концентруватися на тій країні, яка теж важлива в географічному плані, як і раніше відкрита до західних порад, і є явно і відкрито проєвропейською – на Україні».

Визначення перспектив членства України в ЄС має вирішувати щонайменше три завдання. По-перше, створити інституціональну підтримку для українського уряду у прийнятті рішень з орієнтацією на європейські стандарти і політико-культурні концепції. По-друге, об'єднати зусилля України та ЄС для здійснення спрямованих на підвищення рівня життя населення внутрішніх структурних реформ з орієнтацією на поглиблення європейської інтеграції в українському напрямку. По-третє, вирішити проблему бізнесу олігархів у напрямку введення його у систему суспільного розподілу для досягнення європейських стандартів якості життя населення та формування сучасної структури економіки.

4. Концепція національних інтересів у системі забезпечення безпеки країни

Поширення нових тенденцій економічної глобалізації, пов'язаних із зростанням асиметрії у соціально-економічному розвитку, трансформацією системи «центр-периферія» у світовому господарстві, підвищенням ролі наднаціональних інститутів світового економічного порядку, посиленням міжнаціональної конкуренції на ринках капіталів, технологій і робочої сили, актуалізує проблему формування та реалізації національних інтересів країн світу. При цьому переслідується мета одержання максимальних переваг від глобалізації та запобігання загрозам, збереження національної ідентичності та суверенітету соціально-економічного розвитку в умовах нових світових викликів.

Категорія «національний інтерес» є предметом дискусій багатьох вчених. На думку В. Ковальського, О. Маначинського, Є. Пронкіна, національні інтереси повинні відображати цілі, базові цінності, реальні дії нації й держави з метою виживання, функціонування й розвитку та відігравати важливу роль у стратегії й тактиці у сфері національної безпеки. Інші аспекти виділяє В. Ліпкан, який вважає, що національні інтереси становлять першооснову національної безпеки та повинні відображати гарантовані державою цільові настанови, які необхідні для існування і розвитку людини, нації та держави як єдиного організму.

На думку одного із засновників теорії національного інтересу Г. Моргентау, трактування поняття «національний інтерес» має враховувати насамперед його природу, політичне оточення, в якому можна його задовольнити, й обмеженість у виборі засобів дій відповідно до усвідомлення цього інтересу. Одночасно має обиратися форма, за якою досягається мета сприйняття всією

нацією корінного інтересу і спільне досягнення цілей, що зумовлені ним. За Г. Моргентгау, національний інтерес – це стабільна основа геополітики держави, адже він заснований на своєрідності географічного розташування держави та випливає з особливостей її економічного, політичного й культурного розвитку.

Дослідження національних інтересів деякі науковці підпорядковують вирішенню прикладних завдань розвитку (табл. 13.5). Зокрема, М. Шмідт акцентує свою увагу на необхідності класифікації національних інтересів та визначення їх ієрархії, що позитивно вплине на процес формування пріоритетності національних цілей та напрямків забезпечення безпеки країни. На думку науковця, суб'єктивний фактор доволі часто призводить до суб'єктивізму в процесі прийняття рішень щодо визначення пріоритетності національних інтересів та до нераціонального використання ресурсів країни для забезпечення їх реалізації.

М. Ситник та Г. Ситник зазначають, що національні інтереси повинні відображати потреби суспільства, які різні за спрямованістю, пріоритетністю, можливістю їх реалізації та є необхідними для забезпечення виживання й розвитку особи, суспільства, держави. Розвиваючи ідеї М. Шмідта, дослідники вважають, що чітке визначення пріоритетності національних інтересів є гарантом здійснення послідовної та виваженої внутрішньої й зовнішньої політик країни. На думку В. Кириченка, національні інтереси повинні відображати інтереси не взагалі громадян, які належать до певного суспільства, а інтереси кожної людини незалежно від її національної належності, реалізація яких забезпечується політичною системою.

Таблиця 13.5

Теоретичні підходи до визначення поняття «національний інтерес»*

Автори	Тлумачення поняття «національні інтереси»
В. Ковальський, О. Маначинський, Є. Пронкін	Національні інтереси повинні відображати національні цілі, базові цінності, реальні дії нації й держави з метою виживання, функціонування й розвитку та відігравати важливу роль у стратегії й тактиці у сфері національної безпеки.
В. Ліпкан	Національні інтереси становлять першооснову національної безпеки та повинні відображати гарантовані державою цільові настанови, які необхідні для існування і розвитку людини, нації та держави як єдиного організму.
М. Шмідт	Національні інтереси – процес визначення пріоритетності національних цілей та напрямків забезпечення безпеки через ідентифікацію пріоритетності та ієрархії національних інтересів.
М. Ситник, Г. Ситник	Національні інтереси повинні відображати потреби суспільства, які є різними та необхідними для забезпечення виживання й розвитку особи, суспільства, держави.
В. Кириченко	Національні інтереси – це інтегральний вираз інтересів усіх членів суспільства, що реалізується через політичну систему. Вони поєднують інтереси кожної людини, суспільства загалом. При цьому маються на увазі інтереси не взагалі громадян, які належать до цього суспільства, а кожного громадянина зокрема, інтереси національних, соціальних, політичних груп та інтереси держави.

*Складено авторами.

Отже, національні інтереси – це процес формування загальнодержавних цілей, визначення їх пріоритетності та засобів досягнення, враховуючи потреби людей, реальний внутрішньо- та зовнішньоекономічний потенціал країни, регіону і суб'єктів господарювання, пріоритети участі держави в міжнародних економічних відносинах з метою забезпечення нової якості усього механізму національного господарства та національної безпеки загалом. Глобалізація та фрагментація міжнародних відносин – дві основні закономірності, які проявляються на сьогодні, з одного боку, в інтернаціоналізації економічного, політичного та всього суспільного життя, а з іншого – у створенні та зміцненні суверенних держав, які намагаються реалізувати свої національні інтереси на основі використання внутрішніх ресурсів і переваг інтернаціоналізації.

У світовій практиці існує два підходи у формуванні зовнішньої політики країни відповідно до національних інтересів: політичного реалізму та ліберально-ідеалістична. Прихильники першої концепції вважають, що зовнішні відносини, базуючись на національних інтересах, превалюють над зовнішньою політикою, побудованою лише на моральних принципах. В ліберально-ідеалістичній концепції зовнішня політика базується на національних інтересах за умови дотримання моральних норм і врахування глобальних проблем сучасності. На думку прихильників другої концепції, в умовах посилення взаємозалежності країн світу захист суверенітету та пов'язані з ним намагання досягти могутності дедалі більше втрачають своє значення (рис. 13.1).

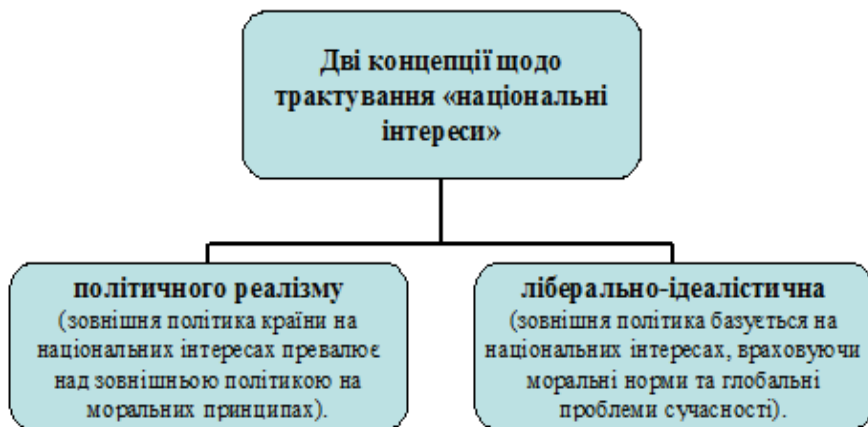


Рис. 13.1. Концепції ролі та трактування національних інтересів у зовнішній політиці країни

Для визначення ступеня важливості та пріоритетності національних інтересів їх класифікують за різними критеріями (рис. 13.2).

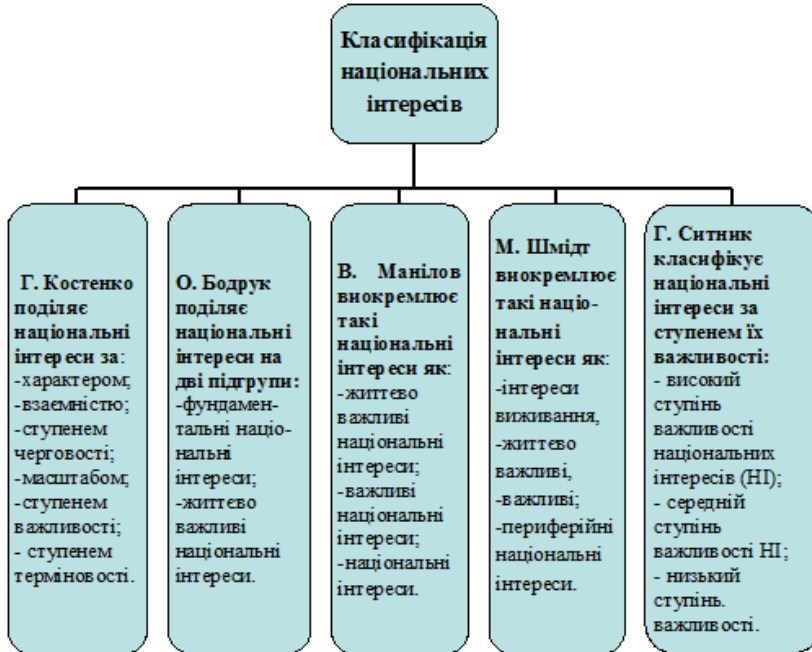


Рис. 13.2. Класифікація національних інтересів

Систематизація підходів до класифікації національних інтересів свідчить про їх багатоаспектність. Залежно від завдань дослідження, науковці виділяють лише окремі групи інтересів. Проте для розробки системи досягнення цілей, визначених національними інтересами, необхідно мати їх систему. Серед виокремлених за класифікацією (рис. 13.2) національні інтереси Г. Костенко представляє за характером (коаліційні, національні); взаємністю (однобічні, взаємні); ступенем черговості (першочергові, інші); масштабом (глобальні, регіональні, локальні); ступенем важливості (життєво важливі, важливі, істотні); ступенем терміновості (постійні, довгострокові, середньострокові, поточні). О. Бодрук поділяє національні інтереси на дві важливі підгрупи: фундаментальні та життєво важливі. В. Манілов виокремлює життєво важливі, важливі та національні інтереси.

Важливою складовою національних інтересів є безпека. Вона розглядається різними науковцями. М. Шмідт вказує на необхідність оцінювання шкоди (збитку) національній безпеці в умовах реалізації тієї чи іншої загрози національному інтересу. Відповідно до цього виокремлюються інтереси виживання, а також життєво важливі, важливі та периферійні національні інтереси.

Г. Ситник пропонує закласти в основу класифікації національних інтересів ступінь їх важливості (високий, середній і низький) для забезпечення національної безпеки, критерієм якої є пріоритетність. Якщо нереалізація національного інтересу поставить під загрозу реалізацію інших інтересів, які мають

високий ступінь важливості, такий інтерес необхідно визначати як інтерес високого ступеня важливості або життєво важливий національний інтерес. Проте якщо невиконання національного інтересу лише певною мірою вплине на невиконання інтересів, які мають високий ступінь важливості, його ідентифікують як інтерес середнього ступеня важливості або важливий національний інтерес. І якщо нереалізація національного інтересу принесе збиток національним інтересам, однак не матиме впливу на реалізацію інших інтересів високого ступеня важливості, такий інтерес класифікують як інтерес низького ступеня важливості чи другорядний інтерес. Однак це не означає, що для другорядних інтересів не потрібно розробляти заходи для їх досягнення.

Національні інтереси, як вважає Г. Ситник, повинні враховувати потреби безпеки, добробуту та розвитку міжнародного співробітництва, формуючи при цьому інтереси безпеки (забезпечення територіальної цілісності, суверенітету, прав та свобод людини тощо), інтереси добробуту (економіка, соціальний захист, система освіти, охорона здоров'я тощо), інтереси міжнародного співробітництва (розвиток добросусідських відносин з іншими країнами, забезпечення доступу на зовнішні ринки та ін.). Реалізація двох перших інтересів відображає потреби життєдіяльності суспільства та спрямовані на збереження й прогресивний розвиток матеріальних й духовних цінностей. Інтереси міжнародного співробітництва віддзеркалюють потреби зовнішнього спрямування країни в умовах взаємозалежності світового співтовариства з метою забезпечення національної безпеки.

Не менш важливою є класифікація національних інтересів на внутрішні, які, на думку науковця, певною мірою відображають потреби існування природи, людини, групи, суспільства, держави, та зовнішні, які характеризують умови для реалізації (досягнення) перших.

Слід зазначити, що за ступенем стійкості національні інтереси поділять на короткотермінові, середньотермінові та довгострокові, а за функціональними сферами – політичні, економічні, воєнні й інші. Національні інтереси можуть мати тимчасовий характер, тобто бути такими, що виникають і зникають на якомусь історичному етапі, або ж бути постійними. В останньому випадку національні інтереси існують практично протягом всього періоду існування держави.

Отже, незважаючи на широкий спектр класифікації національних інтересів за різними ознаками, на нашу думку, пріоритетні національні інтереси – це ті, які відображають сукупність потреб населення як соціальних, економічних, політичних, досягнення яких забезпечує існування та прогресивний розвиток особи, суспільства, держави.

Процес формування національних інтересів є суперечливим та тривалим, на який впливають економічні, історичні, геополітичні, культурні чинники. Так, при визначенні національних інтересів, стратегічних цілей країни необхідно здійснити аналіз не лише внутрішніх потреб, а й світових тенденцій розвитку, інтересів гравців на міжнародній політичній та економічній аренах. Слід також пам'ятати, що в умовах посилення міжнаціональ-

них і транснаціональних зв'язків у сферах виробництва, фінансів, політики й управління жодна країна світу не здатна досягти високих темпів економічного зростання, покращення добробуту населення без ефективного співробітництва на основі відкритості, взаємовигідної кооперації та співпраці як передумови забезпечення національної та регіональної безпеки.

Необхідність визначення та класифікації національних інтересів через відсутність чітких й зрозумілих критеріїв ідентифікації їх важливості доволі часто призводить до простого переліку абсолютно необґрунтованих і декларативних національних інтересів та негативно впливає на політику національної безпеки. Співвідношення таких понять, як «національна безпека» та «національні інтереси», взаємопов'язано між собою та відіграє важливу роль для будь-якої країни з огляду на необхідність ліквідації й запобігання загрозам, здатним позбавити людей матеріальних і духовних цінностей, та пошуку оптимальних способів прогресивного розвитку. Національну безпеку розуміють як рівень захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави та її довкілля від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Основними елементами забезпечення національної безпеки є:

- визначення національних інтересів, конкретизація їх змісту, характеру та пріоритетності;
- виявлення загроз національним інтересам, їх класифікація;
- пошук оптимальних за складом та використанням сил і засобів, які дозволяють забезпечити реалізацію та захист національних інтересів.

Тільки кризь призму їх реалізації можуть і повинні розглядатися всі проблеми національної безпеки, її головна мета, цілі, завдання, принципи функціонування.

В процесі захисту та просування національних інтересів важливе місце займає система забезпечення національної безпеки, яка є взаємодіючою сукупністю суб'єктів: державних органів, громадських організацій, посадових осіб і громадян. Без її наявності та ефективного функціонування практично неможливе обґрунтоване формування збалансованої державної політики. Носіями реалізації національних інтересів є громадяни країни, органи державної влади, громадські організації, які формують власні та суспільні потреби. Предметом інтересу є кінцевий результат, до якого прагнуть носії. При цьому стратегічними цілями є такі: територіальна цілісність, досягнення соціально-економічного добробуту всіх прошарків населення; забезпечення воєнно-політичного суверенітету на довготермінову перспективу; задоволення та розвиток культурних потреб суспільства. Процес реалізації національних інтересів розуміють як послідовність дій, які мають забезпечити досягнення кінцевої мети. На процес формування та реалізації національних інтересів впливають чинники, які здатні реально створити умови або стати причиною повної (часткової) неможливості їх досягнення. Загрози національним інтересам доцільно розглядати як сукупність таких складових: об'єкт загрози; носій загрози; причини її виникнення; спосіб впливу; динаміка ескалації; можливі наслідки впливу загрози (рис. 13.3).



Рис. 13.3. Схема формування та реалізації національних інтересів країни

Життєвий цикл ескалації загрози національним інтересам складається з таких етапів:

- 1) зародження суперечностей (накопичуються умови, що в майбутньому можуть призвести до виникнення суперечностей);
- 2) виникнення загрози (суперечності між інтересами сторін є очевидні, способи досягнення інтересів знаходяться на початковому етапі, однак наслідки від цього не відчутні);
- 3) зародження конфлікту (способи реалізації інтересів обох сторін починають негативно впливати та є неприйнятними один для одного);
- 4) розвиток (ескалація) конфлікту (суперечності між сторонами не можна усунути за їх взаємною згодою);
- 5) завершення конфлікту (конфлікт вирішено).

Аналіз загроз за такою схемою дає можливість деталізувати їх розгляд, розробити сукупність базових сценаріїв на випадок можливих конфліктних ситуацій, оцінити реальність загроз та визначити їх пріоритети і сформувані функції захисту від деструктивного впливу конкретної загрози на різних етапах її ескалації. На кожному етапі ескалації загрози національним інтересам визначаються такі функції їх захисту (табл. 13.6).

Згідно із Концепцією національної безпеки України, національні інтереси – це визначальні потреби держави Україна, які зіставні з її базовими цінностями і виражаються у затвердженому Верховною Радою України комплексі цілей.

Таблиця 13.6

**Етапи та система функцій захисту
від загроз національним інтересам***

Етапи ескалації загроз національним інтересам	Функції захисту від загроз національним інтересам
1 етап. Зародження суперечностей	Виявлення і запобігання причинам, умовам виникнення суперечностей. Запобігання переростанню суперечностей у загрози.
2 етап. Виникнення загрози	Виявлення появи загрози. Усунення впливу загрози (дестабілізуючих чинників).
3 етап. Зародження конфлікту	Виявлення виникнення конфліктної ситуації. Локалізація конфліктної ситуації.
4 етап. Розвиток (ескалація) конфлікту	Стимування ескалації конфлікту. Мобілізація сил і засобів для реалізації власних інтересів в умовах конфлікту. Активна протидія конфліктуючій стороні.
5 етап. Завершення конфлікту	Ліквідація наслідків впливу дестабілізуючих чинників.

*Складено авторами.

Для визначення національних інтересів України слід враховувати економічні, історичні, соціально-політичні, географічні фактори. Національний інтерес є інтегральним вираженням інтересів усіх членів суспільства, які реалізуються через політичну систему. Саме тому система національних інтересів України повинна визначатися сукупністю базисних інтересів особистості, суспільства і держави в найважливіших сферах суспільної життєдіяльності: у галузі економіки, соціальному і духовному житті, у внутрішньополітичній, міжнародній, оборонній, інформаційній сферах, у прикордонному просторі тощо. В системі національних інтересів України важливе місце посідають національні економічні інтереси, які покликані забезпечити стійке економічне зростання з наближенням ВВП країни до рівня передових країн.

Географічне розташування України потребує економічного і політичного врівноваження відносин між нашою державою та країнами Західної та Центральної Європи й Росією, що об'єктивно підвищує її роль та місце на міжнародній арені. В ході становлення нового економічного порядку Україна обрала шлях інтеграції з європейськими структурами. Обраний стратегічний напрям на долучення України до європейських інтеграційних процесів жодною мірою не має відобразитися на зусиллях щодо забезпечення інтересів нашої країни на пострадянському просторі, де вирішальне значення мають відносини з Росією як одним із важливих партнерів.

Слід зазначити, що національні інтереси України у внутрішньополітичному вимірі та в системі міжнародних відносин становлять єдине ціле та визначають пріоритети і стратегічні цілі зовнішньої політики, а саме:

- 1) формування безпечного міжнародного середовища, підтримка міжнародного миру та безпеки;
- 2) збереження суверенітету та незалежності України;

- 3) розвиток України як суб'єкта системи міжнародних відносин;
- 4) інтеграція України в європейський та світовий простір;
- 5) визначення доцільності ступеня та механізму участі України в регіональних утвореннях, відповідно до цілей і пріоритетів її зовнішньої політики;
- 6) забезпечення гідного місця України у глобальному поділі праці, безпечне та ефективне входження української економіки у світову економічну систему;
- 7) розвиток міжнародного співробітництва на основі прагматизму та відкритості, взаємовигідної кооперації та співпраці як підвалини забезпечення національної та регіональної безпеки;
- 8) побудова ефективної системи оборони та безпеки країни.

Отже, стратегічною метою України має бути підтримка стабільності, здійснення збалансованого і передбачуваного зовнішньополітичного курсу, що дозволить реалізувати модель економічного зростання, орієнтовану на забезпечення високих показників соціально-економічного розвитку на довготермінову перспективу. Пріоритетами такої політики є: створення конкурентного середовища, сприятливого для соціально-економічного розвитку; орієнтація фінансової та інвестиційно-інноваційної політики на завдання структурної модернізації національної економіки; підвищення енергоефективності української економіки; реформування соціальної політики та формування дієвого ринку праці; реформування житлово-комунального господарства; розширення та реструктуризація зовнішньоторговельних відносин; поєднання макроекономічної стабільності та динамічного розвитку.

GLOSSARY

Absolute Advantage – An absolute advantage exists when a nation or economic region is able to produce a good or service more efficiently (using the same amount of resources) than a second nation or region.

Accelerated Tariff Elimination – An increased rate of reduction of import duties at a faster rate than what was originally planned or decided upon.

Active Income – In the U.S. tax code, income from an active business as opposed to passive investment income.

Ad Valorem Tariff – A tariff assessed as a percentage of the value of an import.

Adjusted Present Value – A valuation method that separately identifies the value of an unlevered project from the value of financing side effects.

Advanced Encryption Standard (AES) – The Advanced Encryption Standard (AES) is an encryption algorithm used by U.S. government agencies to secure materials. It is predicted that AES will soon be used in the private sector with commercial transactions.

Advising Bank – Bank, usually in the country of the seller, whose primary function is to authenticate the letter of credit and advise it to the seller.

African Developmental Bank Group (ABD Group) – The ABD Group is 1 of 4 major regional developmental banks currently operating in the global economy; it is headquartered in Abidjan, Cote d'Ivoire.

African Union (AU) – The African Union is an organization for regional, social and economic cooperation. It consists of 53 member nations in Africa and was derived from the OAU (Organisation of African Unity). Its goal is to unify Africa and promote peace, security, and stability on the continent through social and economic cooperation.

African, Caribbean, and Pacific Countries (ACP) – The African, Caribbean and Pacific Group of States (ACP) is an organization created by the Georgetown Agreement in 1975. It is composed of 79 African, Caribbean and Pacific States. All 79 states are signatories to the Cotonou Agreement (a partnership agreement between the ACP and the European Union).

Agency Costs – The costs incurred to ensure that agents and managers act in the best interest of the principal. For example, reward to managers as a percentage of profit.

Agent – Someone who represents another. In corporate governance terminology, management is the agent of the principal stakeholders in a principal-agent relationship.

Aggregate Demand – The total demand of all potential buyers of a commodity or service. Includes all individuals and organizations that have the ability, willingness, and authority to purchase such products.

Air Waybill – A nonnegotiable instrument of domestic and international air transport that functions as a bill of lading.

Allocation-of-Income Rules – In the U.S. tax code, these rules define how income and deductions are to be allocated between domestic-source and foreign-source income.

Alternative Tariff – A tariff that has two or more rates for the same product, trading to and from the same points, with the authority to use one that produces the lowest charge.

American Shares – Shares of a foreign corporation issued directly to U.S. investors through a transfer agent in accordance with SEC regulations.

American Terms – A foreign exchange quotation that states the U.S. dollar price per foreign currency unit (contrast with European terms).

Andean Community (CAN) – The Andean Community or Comunidad Andina de Naciones in Spanish (CAN) is made up of Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru. It is a series of bodies and institutions that work to bring Andean subregional integration, promote external projection, and reinforce the actions connected with the process.

Andean Pact – A regional trade pact that includes Colombia, Ecuador, Peru, and Bolivia.

Anti-Boycott Regulations – Laws created to urge companies to not participate in foreign boycotts.

Anti-dumping Laws – Laws that are enacted to prevent dumping – offering prices in the overseas market that is lower than that at which a product is sold in its home domestic market.

Appellate Body (AB) – The Appellate Body is a World Trade Organization (WTO) entity, which was established in 1995 under Article 7 of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU). Its purpose is to hear appeals and reports issued by panels in disputes between WTO members. It is composed of a standing body of 7 people and has the power to uphold, modify, or reverse the legal findings and conclusions of a panel. These rulings must be accepted by the parties of the dispute. The Appellate Body has its seat in Geneva, Switzerland.

Arab Maghreb Union (AMU) – A regional alliance seeking economic and political unity in Northern Africa. Members are Algeria, Libya, Mauritania, Morocco, and Tunisia.

Arbitrage – The process of purchasing and selling the identical products, such as foreign exchange, stocks, bonds and other commodities, in several markets intending to make profit from the difference in price. Arbitrage is generally seen as a «risk-less» transaction.

Arbitration – Arbitration is a way to settle disputes using an impartial third party instead of filing a law suit.

ASEAN Free Trade Area (AFTA) – A multilateral agreement on trade, including agricultural trade, between Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) member countries, phasing out tariffs and revising other trade rules over the 15-year period of implementation of the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme. The agreement was signed in January 1992.

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) – A forum designed to promote economic growth, cooperation, and integration among member nations. APEC has also worked to reduce tariffs and other trade barriers across the Asia-Pacific region. Its vision is based on the «Bogor Goals» adopted in the 1994 meeting in Bogor, Indonesia. There are 21 member economies including: Australia; Brunei Darussalam; Canada; Chile; People's Republic of China; Hong Kong, China; Indonesia; Japan; Republic of Korea; Malaysia; Mexico; New Zealand; Papua New Guinea; Peru; The Republic of the Philippines; The Russian Federation; Singapore; Chinese Taipei; Thailand; United States of America; Viet Nam.

Asian Development Bank (ADB) – The Asian Development Bank (ADB) is a multilateral development financial institution owned by 67 members (48 from the region and 19 from

other parts of the globe). Its goal is to improve the welfare of the people in Asia and the Pacific. ADB is headquartered in Manila, Philippines. It is one of four major development banks around the world.

Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) – An organization founded in 1967 for the purpose of promoting regional stability, economic development, and cultural exchange in southeastern Asia. Membership includes Brunei Darussalam, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, and Vietnam.

Autarky – In models of international trade, a situation in which there is no cross-border trade.

B

Back to Back Letter of Credit – An arrangement in which one irrevocable letter of credit serves as the collateral for another; the advising bank of the first letter of credit becomes the issuing bank of the second letter of credit.

Balance of Payments – The International Monetary Fund's accounting system that tracks the flow of goods, services, and capital in and out of each country.

Balance of Trade – The difference between a country's total imports and exports over a set period.

Balanced Economy – In national finances, it is when exports are equal to imports.

Bangkok Agreement (BANGKOK) – A preferential trade agreement among developing countries of Asia and the Pacific. Members include; People's Republic of Bangladesh, India, Cambodia, The Philippines, Republic of Korea, Sri Lanka and Thailand.

Bank for International Settlements (BIS) – An international organization, which promotes international monetary and financial cooperation among nations by fostering the cooperation of world central banks.

Bank-based Corporate Governance System – A system of corporate governance in which the supervisory board is dominated by bankers and other corporate insiders.

Banker's Acceptance – A time draft drawn on and accepted by a commercial bank.

Banker's Draft – A payment instrument used to make international payments.

Barter – Trade in which merchandise is exchanged directly for others without use of money or the involvement of a 3rd party.

Basel Convention – An international treaty concerned with restricting the movement of hazardous wastes between countries, especially from developed to underdeveloped countries.

Bilateral Investment Treaty (BIT) – A treaty between two countries to ensure that investments between the two countries receive the same treatment as domestic or other international investments.

Bilateral Trade Agreement – A commercial agreement between two countries, often detailing what specific quantities of what specific goods can be exchanged.

Bill of Lading (BOL) – A document that establishes the terms and conditions of a contract between a shipper and a shipping company under which freight is to be moved between specified points for a specified charge.

Blanket Rate – A rate that is applied broadly over different articles or entities.

Blockade – The act of seizing commercial exchange with a particular country, common during wartime.

Blocked Funds – Cash flows generated by a foreign project that cannot be immediately repatriated to the parent firm because of capital flow restrictions imposed by the host government.

Bogor Goals – The Bogor Goals were created by the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) in Bogor, Indonesia in 1994, with the intention of increasing economic unity among Asian Pacific nations by increasing trade. The goals are to have free trade and investment in developed nations by 2010 and in developing nations by 2020.

Bonded Exchange – Foreign exchange that cannot be freely converted into other currencies.

Bretton Woods Agreement – An agreement made near the end of World War II to promote exchange rate stability and facilitate the international flow of currencies.

Bretton Woods Conference – An international conference held in 1944 at Bretton Woods, New Hampshire. The conference established the International Monetary Fund and the World Bank.

Bureau of Industry and Security – An agency of the United States Department of Commerce that is in charge of dealing with both the advancement of national security and regulating the export of technologies.

C

Calvo Doctrine – A foreign policy doctrine that states that the country in which an investment is located has jurisdiction over that investment.

Capital Account – A measure of change in cross-border ownership of long-term financial assets, including financial securities and real estate.

Capital Formation – The process of increasing the amount of capital goods – also called capital stock – in a country.

Capital Markets – Markets for financial assets and liabilities with maturity greater than one year, i.e. long-term loanable funds, including long-term government and corporate bonds, preferred stock, and common stock.

Capitalism – An economic system that is based on private ownership; economic development is proportionate to and dependent upon the accumulation and reinvestment of profits.

Caribbean Community and Common Market (CARICOM) – CARICOM consists of Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Montserrat, St. Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent & The Grenadines, Suriname, and Trinidad & Tobago. Its purpose is to provide a continued economic linkage after the dissolution of the West Indies Federation for English-speaking countries in the Caribbean.

Carrier – An individual or entity that transports persons or goods for compensation under the contract of carriage.

Cartage – The delivery of goods over a short distance.

Cartel – An agreement among, or an organization of, suppliers of a product to limit production in order to minimize competition and maximize market power.

Cash Against Documents (CAD) – Payment for goods where a commission house or other intermediary transfers title documents to the buyer upon payment in cash.

Cash in Advance (CIA) – Payment for goods in which the price is paid in full before the shipment is made. This type of payment is usually only made for very small shipments or when goods are made to order.

Cash With Order (CWO) – Payment for goods in which the price is paid at the time the order is placed.

CE Mark – A manufacturer places a CE Mark on their product establishing that they take sole responsibility for the product and that it meets the essential requirements and that the conformity assessments of their product has been fulfilled.

Central African Economic and Monetary Community (CEMAC) – The Central African Economic and Monetary Community is comprised of six Central African countries: Cameroon, Central African Republic, Chad, Republic of Congo, Equatorial Guinea, and Gabon. CEMAC was established to promote cooperation and exchange among its members.

Central American Common Market (CACM) – An association of five Central American nations that was formed to facilitate regional economic development through free trade and economic integration. Established by the General Treaty on Central American Economic Integration signed by Guatemala, Honduras, El Salvador, and Nicaragua in December 1960, its membership expanded to include Costa Rica in July 1962.

Central Bank – The sole institution of a nation that has the authority to issue banknotes and set monetary and credit policies. It manages the rate of exchange of the nation's currency and determines the internal and external monetary stability of the currency.

Central European Free Trade Agreement (CEFTA) – A trade agreement between non-EU countries in Central and South-Eastern Europe.

Centrally Planned Economy – An economy in which the government, rather than free-market activity, controls the allocation of resources.

Certificate of Acceptance – Term used in leasing. A document whereby the lessee acknowledges that the equipment to be leased has been delivered, is acceptable, and has been manufactured or constructed according to specifications.

Certificate of Analysis/Certificate of Inspection – Documents that may be asked for by the importer and/or the authorities of the importing country, as evidence of quality or conformity to specifications.

Certificate of Manufacture – A statement that is usually notarized in which the producer of goods certifies that the goods have been produced and are now available to the buyer.

Certificate of Origin – Documents that may be asked for by the authorities of the importing country, as evidence of the country of manufacture of the goods.

Certificate of Product Origin – A document required by certain foreign countries for tariff purpose, certifying the country of origin of specified goods.

Civil Society Organizations (CSOs) – Non-governmental and non-profit groups that work to improve society and the human condition.

Clean Bill of Lading – A receipt for goods issued by a carrier that indicates that the goods were received in apparently good order and without damage.

Clearance – The completion of customs entry requirements that results in the release of goods to the importer.

Clearing – The settlement of a transaction, often involving exchange of payments and/or documentation.

Clearing House Interbank Payments System (CHIPS) – Financial network through which banks in the United States conduct their financial transactions.

Closer Trade Relations Trade Agreement – An accord between Australia and New Zealand designed to facilitate the exchange of goods between the two countries. It was signed on January 1, 1983.

Codex Alimentarius Commission – An organization created in 1963 by the Food and Agriculture Organization and the World Health Organization to develop food standards, guidelines and related texts such as codes of practice under the Joint FAO/WHO Food Standards Program.

Collecting Bank – A bank that acts as the agent of the seller to collect payment from the buyer and then transfer the payment to the seller's bank.

Collectivist Society – A society in which people feel more comfortable thinking and acting in groups.

Collusion – An agreement (usually secret) among mostly oligopolistic competing firms in an industry to control the market, raise the market price, and otherwise act like a monopoly.

Command Economy – An economy based on government ownership and/or control of society's resources; during the 20th century, the dominant form of command economy was communism.

Commercial Bank – A bank whose primary function is to accept demand deposits (which can be withdrawn upon depositories' demand), and grant short-term and long-term loans.

Commercial Credit – A letter of credit that assures the seller that buyer will pay for the goods being sold. Such letter is usually issued by a bank upon client's request.

Commercial Document – General term for documents describing various aspects of a transaction, e.g. commercial invoice, transport document, insurance document, certificate of origin, certificate of inspection, etc.

Commercial Risk – The possibility that a debtor may not be able to pay back debts because of business events, like bankruptcy.

Commingling – Method of packing a shipment in which various goods subject to differing duties are grouped together. Because of this, the value of each type of item is difficult to determine.

Commodity Price Risk – The risk of unexpected changes in a commodity price, such as the price of oil.

Commodity Swap – A swap in which the (often notional) principal amount on at least one side of the swap is a commodity such as oil or gold.

Common Carrier – An organization that transports persons or goods for a fee.

Common Law – The body of law based on customs, usages, and court decisions rather than statutory laws.

Common Market – A common market is a group of countries that have common external tariffs against non-member nations. It may also allow labor mobility as well as common economic policies. For example, the European Union (EU).

Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) – An organization of states that intends to promote the development of the resources of its members, COMESA forms

a major trading block of 19 nations: Burundi, Comoros, D.R. Congo, Djibouti, Egypt, Eritrea, Ethiopia, Kenya, Libya, Madagascar, Malawi, Mauritius, Rwanda, Seychelles, Sudan, Swaziland, Uganda, Zambia and Zimbabwe.

Commonwealth – An association of independent states that promotes cooperation, consultation, and mutual assistance among members. However, such association has no treaty or constitution. For example, the British Commonwealth.

Commonwealth of Independent States (CIS) – An association of former Soviet republics that was established in December 1991 by Russia, Ukraine, and Belarus to help ease the dissolution of the Soviet Union and coordinate inter republican affairs. Other members include Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan and Ukraine.

Comparative Advantage – A comparative advantage exists when a nation or economic region is able to produce a product at a lower opportunity cost compared to another nation or region. The rule of economics that states that each country should specialize in producing those goods that it is able to produce relatively most efficiently.

Compensatory Trade – The sale of goods or services that is paid for by bartering other goods or services.

Complementary Imports – The imports of goods or services that the importing country does not possess or produce.

Compliant Documents – Documents presented under a letter of credit that comply with all its terms and conditions. The banks are only obliged to pay the beneficiary if documents are totally compliant.

Confirming Bank – A Confirming Bank assumes responsibility to a seller for payment to the buyers bank, as long as the terms and conditions are reached and the letter of credit has been met.

Consignee – Party to whom goods are to be delivered.

Consignment – Delivery of merchandise from an exporter (the consignor) to an agent (the consignee) under agreement that the consignee sells the merchandise of the account of the consignor, while the consignor retains title to the goods until the consignee sells them. The consignee sells merchandise for commissions and remits the net proceeds to the consignor.

Consignor – A consignor is an individual entity, partnership or a company that ships its goods to another party to be taken care of. A consignor is usually an exporter.

Consolidated Income – The sum of income across all of the multinational corporation's domestic and foreign subsidiaries.

Consolidation – A form of corporate reorganization in which two firms pool their assets and liabilities to form a new company. The term can also be used for shipping, in which a freight consolidator combines shipments of cargo that are less than truckload (LTL) in order to reduce shipping rates.

Consular Statement – A document required by some foreign countries, describing a shipment of goods and showing information such as the consignor, consignee, and value of shipment. Certified by a consular official of the foreign country, it is used by the country's officials to verify the value, quantity, and nature of the shipment.

Consulate – The diplomatic building located in a foreign country that represents the commercial interests of the home country.

Consumer Price Indexes (CPI) – A program that produces monthly data on changes in the prices paid by urban consumers for a representative basket of goods and services.

Container Security Initiative (CSI) – The Container Security Initiative was launched in 2002 by the U.S. Bureau of Customs and Border Protection to increase the security of cargo containers shipped to the United States.

Contingency Insurance – Contingency insurance protects the exporter in any situation in which exporter responsibility relied on the buyer to insure, but sustained a loss because of inadequate coverage from that source. It will cover situations in which the FOB endorsement would have otherwise served had that been in force.

Continuous Quotation System – A trading system in which buy and sell orders are matched with market makers as the orders arrive, ensuring liquidity in individual shares.

Contracts for the International Sale of Goods (CISG) – Contracts for the International Sale of Goods establish rules for international sales contracts and also establish legal rights and obligations for both the buyer and seller.

Controlled Foreign Corporation (CFC) – In the U.S. tax code, a foreign corporation owned more than 50 percent either in terms of market value or voting power.

Convention on the International Trade in Endangered Species (CITES) – An international agreement between governments. Its aim is to ensure that international trade in specimens of wild animals and plants does not threaten their survival.

Convertible Currency – A currency that can be easily and freely exchanged for other currencies.

Convex Tax Schedule – A tax schedule in which the effective tax rate is greater at high levels of taxable income than at low levels of taxable income. Such a schedule results in progressive taxation.

Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (GCC) – The Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (GCC) was established on May 25, 1981. It joined the 6 states of the United Arab Emirates, Kingdom of Bahrain, Kingdom of Saudi Arabia, Sultanate of Oman, Qatar and Kuwait. The framework's focus is on achieving a state of unity in all fields among its member states. It also stresses a furthering of relations and cooperation among member states and provides a platform to address security and economic development challenges.

Copenhagen Criteria – The rules and regulations that all applicant countries to the European Union must meet, and to which all EU member nations must maintain.

Copyright – A copyright grants the exclusive legal right to sell, produce, publish or distribute an individual or organizations original work.

Corporate Culture – The set of values, beliefs, relationships between individuals and functions that guide the decisions of a company to achieve its objectives.

Corporate Governance – The way in which major stakeholders exert control over the modern corporation.

Corporate Social Responsibility (CSR) – The responsibilities that corporations (including MNCs) have to workers and their families, to consumers, to investors, and to the natural environment.

Corporation – Form of business organization that is created as a distinct «legal person» composed of one or more actual individuals or legal entities. Primary advantages of a corporation include limited liability, ease of ownership, transfer, and perpetual succession.

Correspondent Bank – A bank that, in its own country, handles the business of a foreign bank.

Corruption Perception Index (The CPI) – A ranking of countries and territories based on how corrupt their public sector is perceived to be. It is a composite index, a combination of polls, drawing on corruption-related data collected by a variety of reputable institutions. The CPI reflects the views of observers from around the world, including experts living and working in the countries/territories evaluated.

Cost and Freight – A pricing term that indicates that the cost of the goods and freight charges are included in the quoted price.

Cost and Freight – The seller has the obligation to pay for all the transportation costs. **Cost Insurance and Freight (CIF)** – The seller has the obligation to pay for all transportation costs as well as insurance for the goods.

Cottage Industry – An industry comprised of a labor force that produces goods for sale at home, often with their own equipment.

Countertrade – The sale of goods or services that are paid for in whole or part by the transfer of goods or services from a foreign country.

Countervailing Duties – Duties levied on an imported good that has been unfairly subsidized by a foreign government. Imposing duties on the good is meant to raise the product's price to a «fair market value».

Country Risk – The political and financial risks of conducting business in a particular foreign country.

Courtage – A European term for brokerage fee.

Credit Bureaus – An agency that collects and sells informational on individuals credit.

Credit Risk Insurance – Insurance that covers the risk of nonpayment for delivered goods.

Creeping Nationalization – The succession of small but important changes in a firm's condition or standing that bring it slowly under national control.

Cultural Relativism – The belief that no country is superior to another when comparing the systems of morality, law, politics, etc.

Culture – Collective mental paradigms that a society imparts to individuals in the form of behavior patterns, shared values, norms and institutions.

Currency Coupon Swap – A fixed-for-floating rate nonamortizing currency swap traded primarily through international commercial banks.

Currency Cross-hedge – A hedge of currency risk using a currency that is correlated with the currency in which the underlying exposure is denominated.

Currency of Reference – The currency that is being bought or sold. It is most convenient to place the currency of reference in the denominator of a foreign exchange quote.

Currency Option – A contract giving the option holder the right to buy or sell an underlying currency at a specified price and on a specified date. The option writer (seller) holds the obligation to fulfill the other side of the contract.

Currency Option Contracts – Currency option contracts provide the contract holder the right to buy or sell currency at a set exchange rate for a specific period of time.

Currency Risk – The risk of unexpected changes in foreign currency exchange rates. Also known as foreign exchange risk.

Currency Swap – A contractual agreement to exchange a principal amount of two different currencies and, after a prearranged length of time, to give back the original principal. Interest payments in each currency are also typically swapped during the life of the agreement.

Current Account – A measure of a country's international trade in goods and services.
Current Account Balance – A broad measure of import-export activity that includes services, travel and tourism, transportation, investment income and interest, gifts, and grants along with the trade balance on goods.

Current Rate Method – A translation accounting method, such as FAS #52 in the United States, that translates monetary and real assets and monetary liabilities at current exchange rates. FSA #52 places any imbalance into an equity account called the «cumulative translation adjustment».

Customhouse Broker – A person or firm obtains the license from the treasury department of its Country when required, and help clients (importers) to enter and declare goods through customs.

Customs – The authorities designated to collect duties levied by a country on imports and exports.

Customs Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT) – A partnership between the United States government and the private sector to extend U.S. border security by extending U.S. border protection to the origin of incoming cargo.

Customs Union – A form of regional economic integration group that eliminates tariffs among member nations and establishes common external tariffs.

D

Debtor Nation – A nation that owes less in foreign currency than it owes other nations.

Deferral Principle – Parent companies are not taxed on the income of a foreign subsidiary until they actually receive a dividend amount from that subsidiary.

Deferred Payment Credit – A type of letter of credit which provides for payment some time after presentation of the shipping documents by the exporter.

Delivered Duty Paid (DDP) – The seller has the obligation to pay for all transportation costs of shipping goods as well as duties.

Demand Management – A business process with the intention to coordinate and influence all sources of demand for a firm's products.

Demurrage – A charge that is created to compensate for a delay.

Department for International Development (DFID) – UK Government Department responsible for promoting development and the reduction of poverty.

Department of Commerce (DOC) – US Government Department focused on advancing economic growth and jobs and opportunities for the American people.

Depository Receipt – A derivative security issued by a foreign borrower through a domestic trustee representing ownership in the deposit of foreign shares held by the trustee.

Developed Countries – The richer, more industrialized countries in the world.

Developing Country – A country that is in the process of becoming industrialized. A developing country typically lacks industrialization, infrastructure, high literacy rate and advanced living standards.

Digital Divide – The digital divide refers to the widening technological gap between the richer and the poorer countries of the world.

Direct Exporting – Marketer takes direct responsibility for its products abroad by selling them directly to foreign customers or through local representatives in foreign markets.

Discretionary Reserves – Balance sheet accounts that are used in some countries to temporarily store earnings from the current year or the recent past.

Discriminatory Pricing – The practice that selling a product or service at different prices that do not reflect a proportional difference in costs.

Dispute Settlement Body (DSB) – Dispute Settlement Body is a part of the World Trade Organization (WTO) that settles trade disputes between governments.

Dispute Settlement Panel (DSP) – The World Trade Organizations Dispute Tenement Body forms different Dispute Settlement Panels to resolve conflicting issues among its members.

Dispute Settlement Understanding (DSU) – The Dispute Settlement Understanding (DSU) of the World Trade Organization (WTO) was one of the key outcomes of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations.

Distributor – Someone who sells directly for as supplier and maintains an inventory of goods for that seller.

Diversionsary Dumping – The sale of foreign products at less than fair value to a 3rd country where the products are further processed and sold to another country.

Dock Receipt – Document issued by a shipping company to acknowledge that goods have been received for shipment.

Domestic Bonds – Bonds issued and traded within the internal market of a single country and denominated in the currency of that country.

Domestic International Sales Corporation – In the U.S. tax code, a specialized sales corporation whose income is lumped into the same income basket as a foreign sales corporation.

Domestic Liquidity – The aggregate of money supply, quasi-money or savings and time deposits, and deposit substitutes.

Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR) – A comprehensive trade agreement between Costa Rica, the Dominican Republic, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, and the United States to facilitate trade and investment and promote regional integration.

Downstream Dumping – A type of dumping in which the primary producer first sells its product to another domestic producer at below fair value or cost. The second producer then further processes the product and exports it to another country at a lower than normal cost.

Draft – A means of payment whereby a drawer (the importer) instructs a drawee (either the importer or its commercial bank) to pay the payee (the exporter). Also known as trade bill or bill of exchange.

Dual Pricing – The practice of selling identical products in different markets for different prices.

Dumping – Selling merchandise in another country at a price below the price at which the same merchandise is sold in the home market or selling such merchandise below the costs incurred in production and shipment, that is, selling the product at less than fair value. Dumping is an illegal trade practice.

Dumping Margin – The difference between the fair value of a product and the amount for which it is available in the case of dumping.

Duty – A tax imposed on imports by the customs authority of a country.

Duty Drawback Programs – A duty drawback program allows for the exporters of goods to obtain refunds on duties on materials made from imported goods.

E

East African Community (EAC) – The East African Community (EAC) is a regional organization composed of the Republics of Kenya, Uganda, the United Republic of Tanzania, Republic of Rwanda and Republic of Burundi. The EAC provides a forum for cooperation on a broad range of topics including: trade, science and technology, wildlife management, investments and industrial development, and foreign affairs.

East African Cooperation (EAC) – The Commission for East African Cooperation (EAC), which comprised of Kenya, Uganda and Tanzania, was first formed in 1967 as the East African Community, but collapsed in 1977.

Eclectic Paradigm – A theory of the multinational firm that posits three types of advantages benefiting the multinational corporation: ownership-specific, location-specific, and market internalization advantages.

Economic Community of West African States (ECOWAS) – A regional group consisting of sixteen West African nations. It is a free trade area for agricultural products and raw materials, and a preferential trade area for various industrial products.

Economic Cooperation Organization (ECO) – An intergovernmental regional organization established in 1985 by Iran, Pakistan and Turkey for the purpose of promoting economic, technical and cultural cooperation among the Member States. In 1993 the ECO included seven new members: Islamic Republic of Afghanistan, Republic of Azerbaijan, Republic of Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Republic of Tajikistan, Turkmenistan and Republic of Uzbekistan.

Economic Exposure – Change in the value of a corporation's assets or liabilities as a result of changes in currency values.

Economic Freedom – Economic freedom occurs when individuals and businesses make most of the economic decisions in an economy.

Economic Integration – The integration of commercial and financial activities among countries through the abolishment of economic discrimination.

Economic Integration Levels – An economic arrangement between different regions which eliminate trade barriers and coordinate monetary and fiscal policies.

Economic Risk – The likelihood that events, including economic mismanagement, will cause drastic changes in a country's business environment that adversely affect the profit and other goals of a particular business enterprise.

Economic Union – A group that combines the economic characteristics of a common market with some degree of harmonization of macroeconomic policies, such as monetary and fiscal policies.

Economies of Scale – Achieving lower average cost per unit through a larger scale of production. This is achieved by spreading fixed cost over a greater amount of production. Economies of Vertical Integration – Achieving lower operating costs by bringing the entire production chain within the firm rather than contracting through the marketplace.

Effective Exchange Rate – Spot exchange rates that are actually paid or received by the general public, including taxes on any transactions as well as bank commissions.

Efficient Market – A market in which prices reflect all relevant information.

Embargo – A type of economic sanction that totally disallows the imports of a specific product or all products from a specific country, typically placed in a time of war.

Emerging Market – An emerging market has a very high growth rate, which yields enormous market potential. It is distinguished by the recent progress it has made in economic liberalization.

Emerging Stock Markets – The stock markets of emerging economies. These markets typically have higher expected returns than established markets but also higher risk.

Equity-linked Eurobonds – A Eurobond with a convertibility option or warrant attached.

Ethnocentrism – The belief that one ethnic group or culture is inherently more superior.

Euro – The single currency of the European Economic and Monetary Union (EMU) was introduced in January 1999 and became the official currency of EMU member countries on January 1, 2002. EMU members are Austria, Belgium, Cyprus, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Portugal, Slovakia, Slovenia, and Spain.

Eurobond – A bond that is denominated in a currency other than that of the country of issue.

Eurocurrencies – Deposits and loans denominated in one currency and traded in a market outside the borders of the country issuing that currency (e.g., Eurodollars).

Eurocurrency Market – A money market for currencies held in the form of deposits in countries other than that where the currency is issued.

Eurodollars – Dollar-denominated deposits held in a country other than the United States.

European Article Number (EAN) – A standard international numbering code system that is used primarily in retail applications. It is also compatible with the U.S. UPC (Universal Product Code).

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) – The first international financial institution of the post Cold War period. It was established in 1991 in response to major changes in the political and economic climate in central and eastern Europe. The EBRD helps 29 countries from central Europe to central Asia with financing projects.

European Central Bank (ECB) – The central bank for European Union (EU). It sets monetary policy for member countries.

European Committee for Standardization (CEN) – An organization composed of the national standards organizations of 33 European countries. The European Committee for Standardization, or CEN, seeks to promote the European economy in the global market by providing an efficient and standardized infrastructure for trade.

European Community (EC) – Organization formed in 1967 with the merger of the European Economic Community, European Coal and Steel Community, and European Atomic Energy Community. The merger created a single Commission of the European Community and a single Council of Ministers. In 1993 the EC became the basis of the European Union, and the European Economic Community was renamed the European Community.

European Currency Unit (ECU) – A trade-weighted basket of currencies in the European Exchange Rate Mechanism (ERM) of the European Union.

European Economic Area – An agreement, entered into force on 1 January 1994, which links Iceland, Norway and Liechtenstein to the European Union Internal Market.

European Exchange Rate Mechanism (ERM) – The exchange rate system used by countries in the European Union in which exchange rates are pegged within bands around an ERM central value.

European Free Trade Association (EFTA) – The European Free Trade Association (EFTA) is an international organization established in 1960. It is composed by Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland promoting free trade and economic integration. There are 3 main branches of the EFTA: the EFTA Secretariat, Surveillance Authority and EFTA Court. Its function is to create a free trade area among its Member States.

European Monetary System (EMS) – An exchange rate system based on cooperation between European Union central banks.

European Union (EU) – An intergovernmental organization which coordinates foreign, economic, and judicial policy among its 27 member nations.

Ex Works (EXW) – The buyer is responsible for all the costs and risks in shipping goods.

Exaction – Demanding or imposing various fees from a position of authority.

Exchange Rate – The price of one currency in terms of another, i.e. the number of units of one currency that may be exchanged for one unit of another currency.

Exchange Risk – The risk that losses may result from the changes in the relative values of different currencies.

Excise tax – A tax on the consumption of certain goods either made in or imported into a country.

Expatriate Manager – A national of one country appointed to a management position in another country.

Export – Any resource, intermediate good, or final good or service that producers in one country sell to buyers in another country.

Export Administration Regulations (EAR) – EAR carry both civil and criminal penalties. The EAR are available by subscription from the Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20401 (tel no: 202-275 2091).

Export Broker – An individual or firm that helps to locate and introduce buyers and seller in international business for a commission but does not take part in actual sales transaction.

Export Credit Insurance – Insurance provided to exporters in order to protect them against commercial and political risks.

Export Declaration – A control document that lists information on an export including amount, nature, and value.

Export Financing Interest – In the U.S. tax code, interest income derived from goods manufactured in the United States and sold outside the United States as long as not more than 50 percent of the value is imported into the United States.

Export License – A general export license covers the exportation of goods not restricted under the terms of a validated export license. No formal application or written authorization is needed to ship exports under a general export license.

Export Restraints – Quantitative restrictions imposed by exporting countries to limit exports to specified foreign markets, usually as a follow-up to formal or informal agreements reached with importing countries.

Export Subsidies – Any form of government payment that helps an exporter or manufacturing company to lower its export costs.

Export Trading Company (ETC) – A company that facilitates the export of goods and services. An ETC can either act as the export department for producers or take title to the product and export for its own account.

Export-Import Bank of the United States (Ex-Im Bank) – The official export credit agency of the United States with the mission of assisting financial export of U.S. goods and services to international markets. Ex-Im Bank enables U.S. companies – large and small – to turn export opportunities into real sales that help to maintain and create U.S. jobs and contribute to a stronger national economy.

Expropriation – A specific type of political risk in which a government seizes foreign assets.

External Market – A market for financial securities that are placed outside the borders of the country issuing that currency.

Extraterritoriality – A government practice which applies its laws outside its territorial boundaries.

F

Factoring – Sale of an accounts receivable balance to buyers (factors) that are willing and able to bear the costs and risks of credit and collections.

Fair Trade Laws – Fair trade laws establish the minimum resale price for a product set by the manufacturer.

Fast Track Negotiating – Authority provided by the U.S. Congress to the Executive Branch to negotiate amendment-proof trade agreements.

Federal Trade Commission (FTC) – A U.S. agency, which ensures that consumers are protected in the marketplace against unfair methods of competitions.

Financial Contagion – The spread of a financial crisis from one country or region to other countries or regions.

Financial Innovation – The process of designing new financial products, such as exotic currency options and swaps.

Financial Market – The market for the exchange of credit and capital in an economy. It consists of the money market and the capital market.

Financial Price Risk – The risk of unexpected changes in a financial price, including currency (foreign exchange) risk, interest rate risk, and commodity price risk.

Financial Risk – Financial risk refers to unexpected events in a country's financial, economic, or business life.

Financial Service Income – In the U.S. tax code, income derived from financial services such as banking, insurance, leasing, financial service management fees, and swap income.

First-to-market Advantage – Also known as «first-mover advantage.» The idea of first-mover advantage is that the initial occupant of a strategic position or niche (market segment) gains access to resources and capabilities that a follower cannot match.

Fixed Exchange Rate System – An exchange rate system in which governments stand ready to buy and sell currency at official exchange rates. Fluctuations of this currency are not possible.

Fixed Forward Contract – Currency is bought or sold at a given future date.

Flight of Capital – The movement of capital from one place to another in order to avoid loss or increase gain.

Floating Currency System – An exchange rate system under which a government is not obligated to declare that its currency is convertible into a fixed amount of another currency.

Floating Exchange Rate – An exchange rate system in which currency values are allowed to fluctuate according to supply and demand forces in the market without direct interference by government authorities.

Force Majeure – The title of a common clause in contracts exempting the parties for non-fulfillment of their obligations as a result of conditions beyond their control, such as Acts of God or war.

Foreign Aid – A grant of money, technical assistance, capital equipment, or other assistance typically extended by richer nations to poorer nations.

Foreign Base Company Income – In the U.S. tax code, a category of Subpart F income that includes foreign holding company income and foreign base company sales and service income.

Foreign Bonds – Bonds that are issued in a domestic market by a foreign borrower, denominated in domestic currency, marketed to domestic residents, and regulated by the domestic authorities.

Foreign Bottom – An ocean vessel built or registered in a foreign country.

Foreign Branch – A foreign affiliate that is legally a part of the parent firm. In the U.S. tax code, foreign branch income is taxed as it is earned in the foreign country.

Foreign Corrupt Practices Act – A federal law created in 1977 that prohibits companies from bribing foreign government officials and political figures in order to create business.

Foreign Debt – Money owed by a nation to foreign investors, banks, or governments.

Foreign Direct Investment (FDI) – The act of building productive capacity directly in a foreign country.

Foreign Equity Requirements – Investment rules that limit foreign ownership to a minority holding in a company.

Foreign Exchange – Currency of another country, or a financial instrument that facilitates payment from one currency to another.

Foreign Exchange Broker – Brokers serving as matchmakers in the foreign exchange market that do not put their own money at risk.

Foreign Exchange Dealer – A financial institution making a market in foreign exchange.

Foreign Exchange Markets – Networks of commercial banks, investment banks, and other financial institutions that convert, buy, and sell currencies in the global economy.

Foreign Exchange Rate – The price of one nation's currency in terms of another nation's currency. The foreign exchange rate is specified as the amount of one currency that can be traded per unit of another.

Foreign Exchange Risk – The risk of unexpected changes in foreign currency exchange rates. Also known as currency risk.

Foreign Remittances – The transfer across national boundaries of any kind of funds.

Foreign Sales Corporation (FSC) – In the U.S. tax code, a specialized sales corporation whose income is lumped into the same income basket as that of a domestic international sales corporation.

Foreign Tax Credit (FTC) – In the U.S. tax code, a credit against domestic U.S. income taxes up to the amount of foreign taxes paid on foreign-source income.

Foreign Trade Zone – A physical area in which the government allows firms to delay or avoid paying tariffs on imports.

Foreign-source Income – Income earned from foreign operations.

Forfeiting – A form of factoring in which large, medium- to long-term receivables are sold to buyers (forfaiters) that are willing and able to bear the costs and risks of credit and collections.

Forward Foreign Exchange – An agreement to purchase or sell a defined amount of forward currency in the future at a certain fixed rate.

Foul Bill of Lading – A receipt issued by a carrier to the exporter making use of its services which, to reduce the carrier's liability, notes that the goods were in some way damaged, short in quantity, or improperly packaged.

Franchise Agreement – An agreement in which a domestic company (the franchiser) licenses its trade name and/or business system to an independent company (the franchisee) in a foreign market.

Franchising – A parent company grants another independent entity the privilege to do business in a pre-specified manner, including manufacturing, selling products, marketing technology and other business approach.

Free Alongside Ship (FAS) – The seller is obligated to place goods alongside the ship at a specific port.

Free Market – The type of market in which goods and services cross borders freely, unrestrained by tariffs or any other sort of barrier to trade.

Free On Board (FOB) – A trade term requiring the seller to deliver goods via a method of transportation designated by the buyer. The seller fulfills its obligations to deliver when the goods have passed through the seller's ownership and prepared for delivery to the buyer.

Free on Board Endorsement (FOB) – Used with FOB (Free on Board), FAS, C&F, or CFR (but not CIF) quotations, FOB sales endorsement to an open marine policy can cover transit risk from the point of origin until title transfers. In these instances, the exporter relies on the importer to insure.

Free Port – An area such as a port city into which merchandise may legally be moved without payment of duties.

Free Trade Area of the Americas (FTAA) – A proposed hemispheric trade zone that would cover all of the countries in North, South, and Latin America. The FTAA is highly controversial.

Free Trade Zone – An area designated by the government to which goods may be imported for processing and subsequent export on duty-free basis. Merchandise may be stored, used or manufactured in the zone and reexported without duties being paid.

Freely Floating Exchange Rate System – An exchange rate system in which currency values are allowed to fluctuate according to supply and demand forces in the market without direct interference by government authorities.

Freight Forwarder – An independent business that handles export shipment on behalf of the shipper without vested interest in the products. A freight forwarder is a good source of information and assistance on export regulations and documentation, shipping methods, and foreign import regulations.

Freight Forwarders – Shipping cargo from other firms and assuming full responsibility for the shipment.

Freight Shippers – Agents used to coordinate the logistics of transportation. Also known as freight forwarders.

Fronting Loan – A loan between a parent company and foreign subsidiary that is channeled through a financial intermediary.

G

G-7 – A formal organization of 7 highly industrialized democracies: Canada, France, Germany, Italy, Japan, the United Kingdom, and the United States.

G-8 – The G-7 countries plus Russia.

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) – A post-World War II agreement designed to promote freer international trade among the nations of the world. The GATT was replaced by the World Trade Organization (WTO) in 1994.

General Average – A maritime law where shippers agree to reimburse the damage done to a ship or cargo in case of a catastrophic event.

General System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP) – An agreement established in 1988 as a framework for the exchange of trade preferences among developing countries in order to promote intra-developing-country trade.

Generalized System of Preferences (GSP) – A program of tariff preferences for designed to encourage the economic growth of certain developing countries. In accordance with the Generalized System of Preferences (GSP), developed countries let the manufactured and semi-manufactured goods of eligible developing countries enter with either no duty or a lower rate than is applied to other countries.

Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) – A common set of accounting concepts, standards, and procedures by which financial statements are prepared.

Geocentric Multinational – A multinational in which the subsidiaries are neither satellites nor independent city states, but parts of a whole whose focus is on worldwide objectives as well as local objectives, each part making its unique contribution with its unique competence.

Global Bond – A bond that trades in the Eurobond market as well as in one or more national bond markets.

Global Economy – The international network of individuals, businesses, governments, and multilateral organizations which collectively make production and consumption decisions.

Global Quota – An import quota set by a nation which specifies the allowed quantity of a product from all countries.

Globalization – A global movement to increase the flow of goods, services, people, real capital, and money across national borders in order to create a more integrated and interdependent world economy.

Gold Exchange Standard – An exchange rate system used from 1925 to 1931 in which the United States and England were allowed to hold only gold reserves while other nations could hold gold, U.S. dollars, or pounds sterling as reserves.

Gold Standard – An exchange rate system used prior to 1914 in which gold was used to settle national trade balances. Also called the «classical gold standard».

Gradualism – A steady and calculated approach to transforming an economy from communism to capitalism.

Graduation – The point at which a developing country's eligibility for Generalized System of Preferences (GSP) is terminated for the reason of sufficient economic progression.

Gray-market Imports – Gray-market imports are parallel distribution of genuine goods by intermediaries other than authorized channel members.

Greenfield – A Greenfield Investment is the investment in a manufacturing plant, office, or other physical company-related structure or group of structures in an area where no previous facilities exist.

Gross Domestic Product (GDP) – A measure of the market value of goods and services produced by a nation. Unlike Gross National Product, GDP excludes profits made by domestic firms overseas, as well as the share of reinvested earning in domestic firms' foreign-based operations.

Gross National Income (GNI) – Previously known as Gross National Product, Gross National Income comprises the total value of goods and services produced within a country (i.e. its Gross Domestic Product), together with its income received from other countries (notably interest and dividends), less similar payments made to other countries. For example, if a British-owned company operating in another country sends some of their incomes (profits) back to UK, UK's GNI is enhanced. Similarly, a British production unit of a US company sending profit to the US will affect the British GNI but will not reduce it since it is not included in the first place.

Gross National Product (GNP) – Total value of all final goods and services produced within a nation in a particular year, plus income earned by its citizens who are working abroad, minus income of non-residents located in that country. It is essentially the measurement of the value of all goods and services produced by a country's citizens regardless of their location. Its difference with Gross Domestic Product (GDP) is that GDP measures the total production within a country regardless of the citizenship of the producer.

Gulf Cooperation Council (GCC) – A council created in 1981 and composed of Saudi Arabia, Bahrain, Oman, Qatar, Kuwait, and the United Arab Emirates. It is a forum to coordinate and integrate economic policies between these six countries, which account for about 40% of oil in the international market.

H

Harmonized Tariff Schedule (HTS) – A method of classification used by many countries to determine tariffs on imports.

Heavily Indebted Poor Countries Initiative – A major international response to the burdensome external debt held by the world's poorest, most indebted countries. It originated in 1996 as a joint undertaking of the World Bank and the International Monetary Fund (IMF). Also known as the HIPC Initiative.

Hedge Portfolio – The country-specific hedge portfolio in the International Asset Pricing Model serves as a store of value (like the risk-free asset in the CAPM) as well as a hedge against the currency risk of the market portfolio.

Hedging Tools – Hedging tools are used to reduce the risk of financial loss on an investment.

High Context Culture – A culture in which communication is often implicit and relationships are paramount.

High-withholding-tax Interest Income – In the U.S. tax code, interest income that has been subject to a foreign gross withholding tax of five percent or more.

Home Asset Bias – The tendency of investors to overinvest in assets based in their own country.

Homogeneous Expectations – Idea that all individuals have the same beliefs concerning future investments, profits, and dividends.

Horizontal Foreign Direct Investment – Foreign direct investment in the same industry abroad as a firm operates in at home.

Hyperinflation – An extremely high rate of inflation, often exceeding several hundred or several thousand percent, that causes a country's money to become practically worthless.

Hysteresis – The behavior of firms that fail to enter markets that appear attractive and, once invested, persist in operating at a loss. This behavior is characteristic of situations with high entry and exit costs along with high uncertainty.

I

Implicit Tax – Lower (higher) before-tax required returns on assets that are subject to lower (higher) tax rates.

Import – Any resource, intermediate good, or final good or service that buyers in one country purchase from sellers in another country.

Import License – A document required and issued by some national government authorizing the importation of goods into their individual countries.

Income Baskets – In the U.S. tax code, income is allocated to one of a number of separate income categories. Losses in one basket may not be used to offset gains in another basket.

INCOTERMS – Trade terms used worldwide to specify seller and buyer obligations in shipments against international sales contracts. Proposed, updated and copyrighted by the International Chamber of Commerce (ICC), they serve as global standards for uniform interpretation of common contract clauses in international trade.

Indirect Diversification Benefits – Diversification benefits provided by the multinational corporation that are not available to investors through their portfolio investment.

Indirect Exporting – Export products to foreign markets by using an intermediary, usually export trading company based in the exporter's country.

Indirect Terms – The price of a unit of domestic currency in foreign currency terms such as DM1.5272/\$ for a U.S. resident (contrast with direct terms).

Individualism – The belief that an individual and their goals and achievements are more important than a groups.

Infant Industry Argument – The infant industry argument is a rationale for the «temporary protection» of a new industry or firm in order to help it become established domestically and later become competitive worldwide. These protections consist of tariff and non-tariff barriers to imports, preventing global competition from entering the market.

Inflation Rate – The general increase in the price level herein measured by the growth rate in the GNP Implicit Price Index or the general price deflator.

Integrated Financial Market – A market in which there are no barriers to financial flows and purchasing power parity holds across equivalent assets.

Intellectual Property Rights – Patents, copyrights, and proprietary technologies and processes that are the basis of the multinational corporation's competitive advantage over local firms.

Inter-American Development Bank – A regional development bank designed to promote sustainable economic development in the Western Hemisphere. Its headquarters are located in Washington, D.C.

Interest Rate Risk – The risk of unexpected changes in an interest rate.

Interest Rate Swap – An agreement to exchange interest payments for a specific period of time on a given principal amount. The most common interest rate swap is a fixed-for-floating coupon swap. The notional principal is typically not exchanged.

Intermediated Market – A financial market in which a financial institution (usually a commercial bank) that stands between borrowers and savers.

Intermodal – The use of two or more modes of transportation to complete a cargo move; truck/rail/ship, or truck/air, for example.

Internal Market – A market for financial securities denominated in the currency of a host country and placed within that country.

International Accounting Standards Board (IASB) – The International Accounting Standards Board (IASB) is an independent, privately funded organization that sets international accounting standards. The IASB is committed to developing a single set of high quality, understandable and enforceable global accounting standards that require transparent and comparable information in general purpose financial statements.

International Asset Pricing Model (IAPM) – The international version of the Capital Asset Pricing Model in which investors in each country share the same consumption basket and purchasing power parity holds.

International Bank for Reconstruction and Development – Also called the World Bank, an international organization created at Breton Woods in 1944 to help in the reconstruction and development of its member nations.

International Bonds – Bonds that are traded outside the country of the issuer. International bonds are either foreign bonds trading in a foreign national market or Eurobonds trading in the international market.

International Chamber of Commerce (ICC) – International non-governmental body concerned with promotion of trade and harmonization of trading practice. Responsible for drafting and publishing.

International Energy Agency (IEA) – An autonomous agency linked with the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). It is the authoritative source for energy statistics worldwide and an energy policy advisor for 28 member countries. It was founded during the oil crisis of 1973-74 and was initially focused on coordinating efforts between member countries in times of oil supply emergencies. Since then it has expanded its role to encompass climate change policies, market reform, energy technology collaboration, and outreach to the rest of the world.

International Joint Venture – An international joint venture is when two or more partners agree to control and own a business overseas.

International Labour Organization (ILO) – The International Labour Organization is the UN specialized agency which seeks the promotion of social justice and internationally recognized human and labour rights. The ILO formulates international labour standards in the form of conventions and recommendations setting minimum standards of basic labour rights.

International Monetary Fund (IMF) – An international organization designed to promote global economic stability and development. It compiles statistics on cross-border transactions and publishes a monthly summary of each country's balance of payments. International Monetary System – The global network of governmental and commercial institutions within which currency exchange rates are determined.

International Organization for Standardization (ISO) – ISO is a worldwide federation of national standardization bodies of more than 159 countries. Established as a non-government organization in 1947, it develops international standards and publishes them. All branches other than electrical engineering standards are within the scope of ISO.

International Strategy – Attempting to create value by transferring core competencies to foreign markets where indigenous competitors lack those competencies.

International Trade Administration (ITA) – The International Trade Administration works to improve the global business environment as well as strengthen the competitiveness of the U.S. business industry through investment and fair trade through enforcement of trade laws and agreements.

Intervention – The efforts undertaken by a country or its central bank to affect the price of the country's currency on the exchange market. This can be done either through the government buying or selling large quantities of the currency to affect total supply, or by the central bank changing interest rates to affect the cash flow into the country.

Investment Agreement – An agreement specifying the rights and responsibilities of a host government and a corporation in the structure and operation of an investment project.

Invisible Barriers to Trade – Government regulations that do not directly restrict trade but have a hindering effect on through the use of excessive and obscure requirements on goods before they can be sold, especially imported goods. While known to local business people, foreign investors are not aware of these conditions, making them «invisible». Labeling requirements or other sorts of measurement or sanitary standards would be an example of this.

ISO 9000 – International Organization Standardization (ISO) guidelines for quality in manufacturing and service industries.

J

Jeito – The way of somehow getting things done in Brazil; the jeito can help conquer seemingly insurmountable tasks (Portuguese).

K

Kanban System – An inventory control system for tracking the flow of in-process materials through the various operations of a just-in-time production process. Kanban means «card» or «ticket» in Japanese.

Keiretsu – Collaborative groups of vertically and horizontally integrated firms with extensive share cross-holdings and with a major Japanese bank or corporation at the center.

Kyoto Protocol – A multilateral environmental agreement; its goal is to control global warming by reducing greenhouse gases emitted into the Earth's atmosphere.

L

Laissez-faire – A term associated with the free enterprise economic system which calls for minimal government intervention or regulation, except in maintenance of this economic freedom.

Landed Cost – The quoted or invoiced cost of a commodity, plus any inbound transportation charges.

Latin American Integration Association (LAIA) – A trade integration association of Latin American countries dedicated to the improvement of member economic well-being through free trade.

Law of One Price – The principle that equivalent assets sell for the same price. The law of one price is enforced in the currency markets by financial market arbitrage. Also known as purchasing price parity (PPP).

Leading and Lagging – Reduction of transaction exposure through timing of cash flows within the corporation.

Least Developed Country (LDC) – A country, according to United Nations, characterized as having low gross national income per capita, a weakness in human resources, and economic vulnerability. Note: Many sources prefer LLDC to denote Least Developed Countries and LDC for Less Developed Countries.

Letter of Credit (L/C) – A letter issued by an importer's bank guaranteeing payment upon presentation of specified trade documents (invoice, bill of lading, inspection and insurance certificates, etc.).

Letter of Intent – A document describing the preliminary understanding between parties intending to join together in some sort of action or engage in a contract.

Liberalization – The process by which certain business activities become more market driven.

License Agreement – A sales agreement in which a domestic company (the licensor) allows a foreign company (the licensee) to market its products in a foreign country in return for royalties, fees, or other forms of compensation.

Licensing – One firm gives another firm a permission, which allows the latter to engage in an activity otherwise legally forbidden to it. Such activities usually involve the transfer of intellectual and proprietary knowledge in return for royalty as revenue.

Limited Flexibility Exchange Rate System – The International Monetary Fund's name for an exchange rate system with a managed float.

Local Content Requirement – A requirement that some specific fraction of a good be produced domestically.

Location-specific Advantages – Advantages (natural and created) that are available only or primarily in a single location.

Lombard Rate – The rate of interest charged by the Bundesbank, Germany's central bank, to loans backed by moveable, easily-sold assets.

London Interbank Bid Rate (LIBID) – The bid rate that a Euromarket bank is willing to pay to attract a deposit from another Euromarket bank in London.

London Interbank Offer Rate (LIBOR) – The offer rate that a Euromarket bank demands in order to place a deposit at or make a loan to another Euromarket bank in London.

Low Context Culture – A culture in which communication is direct and the transfer of facts and information is what is paramount.

Lump of Labor Fallacy – The fallacious argument which, working on the assumption that there is only a fixed amount of work in the world, says that an increasing population will inevitably lead to increasing unemployment. This argument is often used by governments as reasoning behind reducing the workweek to reduce unemployment.

M

Maastricht Treaty – The treaty, formally known as the Treaty on European Union, signed in 1992, that led to the unification of many European countries. The treaty changed the name of the European Community (EC) to the European Union (EU) and led to the creation of a monetary union with a European Central bank, political and military integration, common foreign policy, and common citizenship among member countries.

Macro Country Risks – Country (or political) risks that affect all foreign firms in a host country.

Madrid System – Allows for a trademark holder to have their trademark protected in several countries.

Maquiladoras – Duty-free assembly plants located mainly in the developing world. Maquiladoras are one type of foreign direct investment.

Market Access – The extent to which a domestic industry can penetrate a related market in a foreign country. Access can be limited by tariffs or other non-trade barriers.

Market Economy – An economy in which resource allocations, prices and other marketing decisions are primarily determined by the free market.

Market Failure – A failure of arms-length markets to efficiently complete the production of a good or service. In the eclectic paradigm, the multinational corporation's market internalization advantages take advantage of market failure.

Market Internalization Advantages – Advantages that allow the multinational corporation to internalize or exploit the failure of an arms-length market to efficiently accomplish a task.

Market Maker – A financial institution that quotes bid (buy) and offer (sell) prices.

Market-based Corporate Governance System – A system of corporate governance in which the supervisory board represents a dispersed set of largely equity shareholders.

Matchmaker Program – A service organized by the United States International Trade Administration, this program aids firms that are new to exporting or new to the market to meet prescreened business prospects in foreign markets who are interested in their products or services.

Melanesian Spearhead Group (MSG) – A regional trade treaty involving the states of Vanuatu, Solomon Islands, Papua New Guinea and Fiji created to foster and accelerate economic development through trade relations and provide a political framework for regular consultation and review on the status of the Agreement.

Mercantalism – An economic philosophy advocating that countries should simultaneously encourage exports and discourage imports.

Mercosur – The «common market of the South», a customs union which includes Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay. The organization mandates the lowering of tariffs and other trade barriers in hopes of eventually eliminating restrictions on the movement of capital, labor, goods and services.

Method of Payment – Terms stating the acceptable forms of remittance for a given sales transaction. The party selling the product or service declares the acceptable method of payment.

Micro Country Risks – Country risks that are specific to an industry, company, or project within a host country.

Microcredit – Small loans, perhaps \$50 or \$100, that are extended to small businesses to finance a business start-up or other business activity.

Middle Market – A market segment generally represented by financing under \$2 million. In leasing, this sector is dominated by single investor leases.

Miller and Modigliani's Irrelevance Proposition – Theory that if financial markets are perfect, then corporate financial policy (including hedging policy) is irrelevant.

Mixed Economy – An economy in which certain sectors of the economy are left to private ownership and free market mechanisms, while other sectors have significant government ownership and government planning.

Mixed Tariff – A combination of specific and ad valorem tariffs.

Money Supply – The total amount of currency in circulation and peso deposits subject to check of the monetary system.

Monopoly – Exclusive control or possession by one group of the means of producing or selling goods or services.

More Flexible Exchange Rate System – The International Monetary Fund's name for a floating exchange rate system.

Most Favored Nation (MFN) – A status granted to one country by another; the granting country then accords the recipient's imports and exports the most favorable treatment that it accords any country.

Multidomestic strategy – A strategy emphasizing the need to be responsive to the unique conditions prevailing in different national markets.

Multilateral Environmental Agreements (MEAs) – Environmental agreements negotiated by a number of countries.

Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) – One of the five institutions comprising the World Bank Group; MIGA's purpose is to help encourage equity investment and other kinds of direct investment flow into developing countries.

Multinational Corporation (MNC) – A corporation with operations in more than one country.

Multinational Netting – Elimination of offsetting cash flows within the multinational corporation.

Mutually Exclusive Investment Decisions – Investment decisions in which the acceptance of a project precludes the acceptance of one or more alternative projects.

N

National Tax Policy – The way in which a nation chooses to allocate the burdens of tax collections across its residents.

National Trade Data Bank (NTDB) – The U.S. Government's most comprehensive source of international trade data and export promotion information. Types of information on the NTDB include: international market research, export opportunities; indices of foreign and domestic companies; how-to market guides; reports on demographic, political, and socio-economic conditions for hundreds of countries; and much more.

National Treatment – A country accords no less favorable treatment to imported goods than it does to domestic goods.

Nationalization – A process whereby privately owned companies are brought under state ownership and control (contrast with privatization).

Natural Advantage – Theory in economics that certain countries have a competitive advantage in certain products due to their access to specific natural resources, their climactic conditions, or their transportation system.

Negative-NPV Tie-in Project – A negative net present value infrastructure development project that a local government requires of a company pursuing a positive-NPV investment project elsewhere in the economy.

Net Position – A currency position after aggregating and canceling all offsetting transactions in each currency, maturity, and security.

New Protectionism – Recent efforts to pressure national governments to exercise greater control over foreign trade and foreign direct investment.

New-to-export (NTE) – The name of the circumstances of a company that either engages in export activities for the first time, engages in exportation for first time in twenty-four months, or has only exported to because of prior unsolicited orders. Export assistance is available to companies with this classification.

New-to-market (NTM) – The name of the circumstances under which a company exports to a foreign market in which it has either never exported to, has not exported to for the past twenty-four months, or has only exported to because of prior unsolicited orders. Assistance is available to companies with this classification.

Newly Industrializing Countries (NIC) – A group of former developing countries who, due to high levels of economic growth, have grown rapidly in recent years.

Nominal Cash Flow – A cash flow expressed in nominal terms if the actual dollars to be received (or paid out) are given.

Nominal Interest Rate – Interest rate unadjusted for inflation.

Non-governmental Organizations (NGOs) – Legally constituted, special interest groups created by natural or legal persons with no participation or representation of any government.

Non-market Economy – An economy in which the government, through the use of central planning, makes most economic decisions to control economic activity.

Non-tariff Barrier – An indirect measure used to discriminate against foreign manufacturers, for example, extensive inspection procedures for foreign imports that create barriers to entering the market.

Nonconvertible Currency – A currency is not convertible when both residents and nonresidents are prohibited from converting their holdings of that currency into another currency.

Nonintermediated Debt Market – A financial market in which borrowers (governments and large corporations) appeal directly to savers for debt capital through the securities markets without using a financial institution as intermediary.

Nordic Council – A regional alliance established in 1952 between Norway, Sweden, Finland, Denmark, and Iceland that is dedicated to cooperation among the Nordic countries. This has led to a common labor market, social security, and free movement of citizens across borders.

Normal Trade Relations (NTR) – New name for Most Favored Nation (MFN) trading status, in which the country which grants this status accords the recipient's imports and exports the most favorable treatment that it accords any country.

North American Free Trade Agreement (NAFTA) – A regional trade pact among the United States, Canada, and Mexico.

North-south Divide – A socio-economic and political division that exists between wealthy developed countries, known collectively as «the North», and poorer developing countries, or «the South.»

O

Ocean Bill of Lading – A document required for goods that travel across international waters.

Offering Statement – In the United States, a shortened registration statement required by the Securities and Exchange Commission on debt issues with less than a 9-month maturity.

Official Settlements Balance – An overall measure of a country's private financial and economic transactions with the rest of the world. Also known as overall balance.

Offshore Financial Centers (OFCs) – Offer little or no government interference in legitimate business and financial activities. In many cases, OFCs also offer very low or zero tax rates, and provide excellent communication facilities.

Oligopoly – A market dominated by so few sellers that action by any of them will impact both the price of the good and the competitors.

Open and Reform Policy – An economic policy enacted by the Chinese government combining central planning with market-oriented reforms to increase productivity, living standards, and technological quality without exacerbating inflation, unemployment, and budget deficits, with the goal of moving from a centrally-planned economy to a market-based one.

Operational Efficiency – Market efficiency with respect to how large an influence transactions costs and other market frictions have on the operation of a market.

Orderly Marketing Agreements – Agreements between two or more governments to hold back the growth of trade for certain products by limiting exports and imposing import quotas.

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) – A group of 30 countries that meets regularly to discuss global issues and make appropriate economic and social policies.

Organization of American States (OAS) – A regional organization created in 1948 promoting the economic and social development of Latin America. Members include the U.S., Mexico, most of South and Central America, and most of the Caribbean nations.

Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) – An organization of countries formed in 1961 to agree on a common policy for the production and sale of petroleum.

Outsourcing – A situation in which a firm's functions are performed or provided by a person or group from outside the company.

Overall FTC Limitation – In the U.S. tax code, a limitation on the FTC equal to foreign-source income times U.S. tax on worldwide income divided by worldwide income.

Overseas Countries and Territories (OCT) – A group of twenty-one territories which depend constitutionally on four of the European Union Member States: Denmark, France, the Netherlands, and the United Kingdom.

Overseas Private Investment Corporation (OPIC) – A U.S. agency that assists U.S. businesses invest overseas and promotes economic development in new and emerging markets.

Ownership-specific Advantages – Property rights or intangible assets, including patents, trademarks, organizational and marketing expertise, production technology and management, and general organizational abilities, that form the basis for the multinational's advantage over local firms.

P

Pan-Arab Free Trade Area (PAN-ARAB) – An agreement to preserve the economic interests of Arab States, as well as develop economic and trade relations among Arab States and the outside world.

Papau New Guinea-Australia Trade and Commercial Relations Agreement (PATCRA) – Established in 1977, an agreement between Papua New Guinea and Australia formalizing the traditional trading relationship by which substantially all the trade between the two countries is free of duty and other restrictive regulations of commerce.

Parallel Loan – A loan arrangement in which a company borrows in its home currency and then trades this debt for the foreign currency debt of a foreign counterpart.

Paris Convention – Signed in Paris in 1883 by 11 initial states the document allows for patents to be filed in other member countries.

Partnership – Form of business organization in which two or more co-owners form a business. In a general partnership each partner is liable for the debts of the partnership. Limited partnership permits some partners to have limited liability.

Passive Income – In the U.S. tax code, income (such as investment income) that does not come from active participation in a business.

Patents – A patent grants the sole right for a specific individual or organization to make, use or sell some invention as authorized by the government.

Pegged Exchange Rate System – The International Monetary Fund's name for a fixed exchange rate system.

Perfect Market Assumptions – A set of assumptions under which the law of one price holds. These assumptions include frictionless markets, rational investors, and equal access to market prices and information.

Peril Point – The limit beyond which the reduction of tariff protection in a given industry would cause it serious injury.

Points Quote – An abbreviated form of the outright quote used by traders in the interbank market.

Political Risk – The risk that a sovereign host government will unexpectedly change the rules of the game under which businesses operate. Political risk includes both macro and micro risks.

Polycentric Staffing – A staffing policy in a multinational enterprise in which host-country nationals are recruited to manage subsidiaries in their own country, while parent-country nationals occupy key positions at corporate headquarters.

Power Distance – The extent to which a society accepts hierarchical differences.

Predatory Pricing – Practice of temporarily selling below survival costs or giving goods away to undermine or eliminate the existing competition. Predatory pricing is an abuse of dominant position, and is illegal in several countries.

Price Discrimination – The practice of charging different prices for the same product in different markets.

Price Elasticity of Demand – The sensitivity of quantity sold to a percentage change in price.

Pricing Constraints – Pricing constraints limit the prices a company may set for their goods or services.

Pricing Controls – Pricing controls establish and maintain the maximum price levels goods or services can have, especially during times of inflation or war.

Privatization – A process whereby publicly owned enterprises are sold to private investors (contrast with nationalization).

Pro Forma Invoice – An invoice provided by a supplier prior to the shipment of merchandise, informing the buyer of the kinds and quantities of goods to be sent, their value, and important specifications.

Production Possibilities Schedule – The maximum amount of goods (for example, food and clothing) that a country is able to produce given its labor supply.

Production Sharing – Production sharing occurs when a producer chooses to make a product in stages – and in different countries – so that the firm can employ the lowest-cost resources in the production process.

Progressive Taxation – A convex tax schedule that results in a higher effective tax rate on high income levels than on low-income levels.

Promissory Note – Financial document in which the buyer agrees to make payment to the seller at a specified time.

Protectionism – Protection of local industries through tariffs, quotas, and regulations that discriminate against foreign businesses.

Protocol relating to Trade Negotiations among Developing Countries – An agreement negotiated under GATT auspices in 1973, providing for reciprocal tariff and other trade concessions among developing countries.

Psychic Distance – The similarities or lack thereof between country markets. This concept takes into account geographic distance, cultural similarities, linguistic aspects, legal systems and methods of conducting business.

Purchasing Agent – Someone who buys goods in his or her country on behalf of foreign buyers.

Purchasing Power Parity (PPP) – The principle that equivalent assets sell for the same price. Purchasing power parity is a measurement of a currency's value based on the buying power within its own domestic economy.

Q

Quantitative Restrictions (QR) – Restrictions on trade, generally in the form of quotas, that limit the quantity of a good or service that can be imported or exported. Another form of quantity restriction is a VER, or Voluntary Export Restraint.

Quid Pro Quo – An equal exchange that a person or firm makes with another person or firm.

Quota – The quantity of goods of a specific kind that a country permits to be imported without restriction or imposition of additional duties.

R

Re-invoicing Centers – An offshore financial affiliate that is used to channel funds to and from the multinational's foreign operations.

Real Appreciation/Depreciation – A change in the purchasing power of a currency.

Real Exchange Rate – A measure of the nominal exchange rate that has been adjusted for inflation differentials since an arbitrarily defined base period.

Realignment – The coordinated revaluation and devaluation of the currencies of several countries.

Reciprocal Marketing Agreement – A strategic alliance in which two companies agree to comarket each other's products in their home market. Production rights may or may not be transferred.

Reconsignment – In shipping, it is the change in either the name of the consignee, the place of delivery, or relinquishment of the shipment by the carrier at the point of origin.

Regional Development Banks (RDBs) – Banks that are owned and operated by member nations; they are designed to extend development loans and provide other assistance to member nations. The world's four regional development banks are the African Development Bank Group, the Asian Development Bank, the European Bank for Reconstruction and Development, and the Inter-American Development Bank.

Regional Value Content (RVC) – A rule that requires a product to be made up of a certain percentage of originating content.

Registration Statement – In the United States, a statement filed with the Securities and Exchange Commission on securities issues that discloses relevant information to the public.

Remittance – The forwarding of funds from one party to another as payment for goods or services.

Repatriation – The act of remitting cash flows from a foreign affiliate to the parent firm.

Reservation Price – The price below (above) which a seller (purchaser) is unwilling to go.

Restrictive Endorsement – Endorsement transferring title or right to a named party.

Rules of Origin – Rules used to determine in what country a good will be considered as actually made for tariff and other trade purposes.

S

Sanitary Certificate – An inspection by a government agency that confirms that cargo meets the minimum sanitary requirements.

Scenario Analysis – A process of asking «What if?» using scenarios that capture key elements of possible future realities.

Section 201 – Also known as the «escape clause» of the U.S. Trade act of 1971, section 201 is a provision that permits imports to be restricted in a certain industry, for a limited time, if those imports have caused injury to U.S. firms.

Section 301 – In U.S. trade law, section 301 is a provision that allows private parties to seek compensation through the U.S. government if they have experienced injury to their business because of the illegal or unfair actions of foreign governments.

Segmented Market – A market that is partially or wholly isolated from other markets by one or more market imperfections.

Seller's Market – Exists when the demand for a good outweighs the supply, and so the economic forces of business cause the goods to be priced at or closer to the vendor's estimate of their value.

Semi-strong Form Efficient Market – A market in which prices fully reflect all publicly available information.

Settlement of Disputes – A declaration made by the United Nations (UN) stating that any water-based international disagreement must be settled in a peaceful and diplomatic manner.

Shipper – Consignor, exporter, or seller (who may be the same or different parties) named in shipping documents as the party responsible for initiating a shipment, and who may also bear the freight cost.

Simplified Network Application Process Redesign (SNAP-R) – The Department of Commerce's Bureau of Industry and Securities online system which allows users to submit export license applications and commodity classification requests.

Small Business Administration (SBA) – An independent agency of the U.S. federal government that aids, counsels, assists, and protects the interests of small business concerns to preserve free competitive enterprise and to maintain and strengthen the overall economy of the nation.

Small Business Development Center (SBDC) – An U.S. organization set up to assist small business owners by providing management and technical resources to help start and run their businesses.

Smoot Hawley Act – Passed in 1930, this protectionist act increased import duties to the highest rate ever imposed by the United States, resulting in the downfall of the world trade system.

Social Capital – Physical or real capital that is owned by the public sector rather than by private firms.

Society for Worldwide Interbank Financial Transactions (SWIFT) – Network through which international banks conduct their financial transactions.

Soft Currency – A currency which is not readily accepted in exchange for other currencies or convertible to gold.

Soft Loan – A loan with generous terms such as lower than usual or no interest, and/or a long payback period.

Sogo Shosha – A Japanese international general trading firm with integrated and coordinated services and production, such as Mitsubishi, and characterized by intercorporate shareholding and diversification to minimize risk, intra-group executives, and a presidential council.

Sole Proprietorship – A business owned by a single individual. The sole proprietorship pays no corporate income tax but has unlimited liability for business debts and obligations.

South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) – The South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) was established on December 8, 1985 as a economic and political organization for Southern Asia. Its members states consist of Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, India, Maldives, Nepal, Pakistan and Sri Lanka.

South Asian Preferential Trade Arrangement (SAPTA) – An organization promoting and sustaining mutual trade and economic cooperation among Bangladesh, Bhutan, India, Maldives, Nepal, Pakistan, and Sri Lanka through the exchange of concessions in respect to tariffs, para-tariffs, non-tariff barriers and direct trade measures.

South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement (SPARTECA) – A non-reciprocal arrangement under which Australia and New Zealand offer preferential trade access to the developing nation members of the South Pacific Forum.

Southern African Customs Union (SACU) – A customs union among Botswana, Lesotho, Namibia, South Africa, and Swaziland focused on maintaining the free interchange of goods between member countries.

Southern African Customs Union (SACU) – Established in 1910, the SACU is the oldest customs union in the world and is composed of South Africa, Swaziland, Botswana, Namibia, and Lesotho. The countries engage in the free exchange of goods across their borders, and a share a common external tariff and excise duties, as well as the revenues generated by them.

Southern African Development Community (SADC) – The Southern African Development Community (SADC) was first established in 1992. It is the successor to the Southern African Development Coordination Conference (SADCC). The Member States are Angola, Botswana, the Democratic Republic of Congo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, Seychelles, South Africa, Swaziland, United Republic of Tanzania, Zambia and Zimbabwe.

Southern African Development Community (SADC) – An inter-governmental organization focused on furthering socio-economic cooperation and integration as well as political and security cooperation among 15 South African states.

Southern Cone – The geographic region including Argentina, Brazil, Chile, Paraguay, and Uruguay.

Special Drawing Right (SDR) – An international reserve created by the International Monetary Fund and allocated to member countries to supplement foreign exchange reserves.

Specific Tariff – A tariff assessed at a specific amount per unit of weight.

Spot Exchange-rate – Price that is quoted for immediate (spot) settlement. Spot settlement is normally one to two business days from trade date.

Spot Market – A market in which trades are made for immediate delivery or delivery in the very near future.

Stabilization Policies – Government policies designed to promote economic growth, steady employment, and stable prices.

Stamp Tax – A tax placed on a legal document upon transfer.

Standard Industrial Classification (SIC) – A standard numerical code system used by the U.S. government to classify products and services.

Structural Impediments Initiative – A 1990 agreement between the United States and Japan aimed at trying to decrease non-tariff barriers restricting imports into Japan.

Subpart F Income – In the U.S. tax code, income from foreign subsidiaries owned more than 10 percent and controlled foreign corporations that is taxed on a pro rata basis as it is earned.

Subsidiary – A firm controlled by another firm (called the parent) through the ownership of greater than 50 percent of its voting stock.

Subsidized Financing – Financing that is provided by a host government and that is issued at a below-market interest rate.

Subsidy – Monetary assistance granted by the government to an individual or other entity in support of an activity that is regarded as being in the public interest.

Subsistence Agriculture – Small-scale agriculture designed to meet the consumption needs of individual households.

Synergy – In an acquisition or merger, when the value of the combination is greater than the sum of the individual parts: $\text{Synergy} = \text{VAT} - (\text{VA} + \text{VT})$.

Synthetic Forward Position – A forward position constructed through borrowing in one currency, lending in another currency, and offsetting these transactions in the spot exchange market.

T

Tangible – Real assets that can be used as collateral to secure debt.

Tare Weight – The weight of a container and packing materials that excludes the weight of the goods it contains.

Targeted Registered Offerings – Securities issues sold to «targeted» foreign financial institutions according to U.S. SEC guidelines. These foreign institutions then maintain a secondary market in the foreign market.

Tariff Anomaly – The state of having a tariff on raw materials or semi-processed products be higher than the tariff on the corresponding finished product.

Tariff Engineering – The act of manufacturing something in order to get preferable duty treatment.

Tariff Escalation – A situation in which duties are low or non-existent for raw materials, moderate for semi-manufactured goods and relatively high for finished products.

Tariff-quota – A tariff that is set at a lower rate until a specified quantity (the quota) of goods has been imported, at which point the tariff increases for additional imports.

Tariffs – Taxes on imported goods and services, levied by governments to raise revenues and create barriers to trade.

Tax Arbitrage – Attempting to profit by exploiting the differences in tax rates or tax systems.

Tax Haven – A country or region imposing low or no taxes on foreign source income.

Tax Haven Affiliate – A wholly owned affiliate that is in a low-tax jurisdiction and that is used to channel funds to and from the multinational's foreign operations. The tax benefits of tax-haven affiliates were largely removed in the United States by the Tax Reform Act of 1986.

Tax Holiday – A reduced tax rate provided by a government as an inducement to foreign direct investment.

Tax Neutrality – Taxes that do not interfere with the natural flow of capital toward its most productive use.

Tax Treaty – An agreement specifying what items of income will be taxed by the authorities of the country where the income is earned.

Technical Analysis – Any method of forecasting future exchange rates based on the history of exchange rates.

Territorial Tax System – A tax system that taxes domestic income but not foreign income. This tax regime is found in Hong Kong, France, Belgium, and the Netherlands.

Tied Loan – A loan issued by a government requiring the borrower to spend the funds in the lending country.

Trade Acceptance – A time draft that is drawn on and accepted by an importer.

Trade Balance – A country's net balance (exports minus imports) on merchandise trade.

Trade Barrier – A governmental policy, action, or practice that intentionally interrupts the free flow of goods or services between countries.

Trade Deficit – Occurs when the value of a country's exports is less than the value of its imports.

Trade Surplus – A situation in which a country's exports exceed its imports. It represents a net inflow of domestic currency from foreign markets, and is the opposite of a trade deficit, which would represent a net outflow.

Trade Surplus – Occurs when the value of a country's exports is greater than the value of its imports.

Trademarks – A symbol or words that are legally registered to a company or product.

Trans-Pacific Strategic Economic Partnership – A multilateral free trade agreement which currently includes Australia, Brunei Darussalam, Chile, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore, Vietnam and the United States.

Transaction Exposure – Changes in the value of contractual (monetary) cash flows as a result of changes in currency values.

Transaction Statement – A document that clearly outlines the terms and conditions agreed upon between an importer and an exporter.

Transfer Prices – Prices on intracompany sales

Transfer Pricing – The price one unit of a company charges to another unit of the same company for goods or services exchanged between the two.

Translation Exposure – Changes in a corporation's financial statements as a result of changes in currency values. Also known as accounting exposure.

Transnational Corporation – An enterprise comprising entities in more than one country which operate under a system of decision-making that permits coherent policies and a common strategy.

Transparency – The observed degree of clarity, openness, measurability, and verifiability in a law, regulation, agreement, or trade practice.

Treaty of Rome – Treaty, signed in 1957, which inaugurated the European Economic Community, establishing a common market in a variety of products between member states.

Tripartite Agreement – An agreement among three parties. For example, the Germany, Italy and Japan Tripartite Pact, signed in 1940, specified the parties that would control Europe and Greater Asia.

Turnkey Project – A project in which a firm agrees to set up an operating plan for a foreign client and hand over the «key» when the plant is fully operational.

U

Uncertainty Avoidance – The extent to which a society tolerates uncertainty and ambiguity.

Uniform Commercial Code (UCP) – Rules on commercial transactions which have been adopted by many countries and states.

Uniform Customs and Practice (UCP) – Internationally recognized set of regulations banks are obligated to follow when documenting letters of credit.

Uniform Rules for Collections (URC) – The internationally recognized standards on collection developed by the International Chamber of Commerce.

Uniform Rules for Collections (URC) – The internationally recognized standards on collection developed by the International Chamber of Commerce.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) – UNCTAD was established in 1964 with the goal of promoting sustainable development while integrating developing countries into the world economy. It works to achieve this goal by acting as a forum for intergovernmental deliberations with an aim at consensus building; conducting research, policy analysis, and data collection; and by providing technical assistance tailored to the specific needs of different developing countries.

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) – UNIDO helps developing countries and countries with economies in transition in their fight against marginalization in today's globalized world. It mobilizes knowledge, skills, information, and technology to promote productive employment, a competitive economy, and a sound environment.

Unsustainable Debt – A financial condition in which a country is unable to service its foreign (external) debt without decimating its economy.

Usury – The practice of charging or paying exorbitant interest on a loan or other transaction. Note: in Islamic societies, charging, or receiving any amount of interest is considered usury.

V

Value-added Tax (VAT) – A sales tax collected at each stage of production in proportion to the value added during that stage.

Vehicle Currency – A currency that plays a central role in the foreign exchange market (e.g., the U.S. dollar and Japanese Yen).

Voluntary Export Restraint (VER) – A quota on trade imposed from the exporting country's side, instead of the importer's; usually imposed at the request of the importing country's government.

W

Weak Form Efficient Market – A market in which prices fully reflect the information in past prices.

Weight Note – A document issued by either the exporter or a third party declaring the weight of goods in a consignment.

West African Economic and Monetary Union (UEMOA) – A regional alliance of Francophone West African countries dedicated to promoting economic integration among the seven member countries. The country members are Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Guinea Bissau, Mali, Niger, Senegal, and Togo. They all share a common currency and have a central bank to oversee it.

Wharfage Charge – A charge assessed by a pier or dock owner for handling incoming or outgoing cargo.

Withholding Tax – A tax on dividend or interest income that is withheld for payment of taxes in a host country. Payment is typically withheld by the financial institution distributing the payment.

World Bank – An international organization created at Breton Woods in 1944 to help in the reconstruction and development of its member nations. Its goal is to improve the quality of life for people in the poorer regions of the world by promoting sustainable economic development. See also International Bank for Reconstruction and Development.

World Customs Organization (WCO) – An international organization whose function is the facilitation of trade between member states through the simplification and standardization of customs practices. The WCO was established in 1952 as the Customs Co-operation Council. This name was then changed in 1994 to the World Customs Organization. Today WCO provides regulations and standards to 176 Customs administrations worldwide.

World Intellectual Property Organization (WIPO) – An international organization focused on the protection of intellectual property. The WIPO administers 24 international treaties and is one of 16 specialized agencies of the United Nations. 184 nations are part of the WIPO and its headquarters is in Geneva, Switzerland.

World Trade Organization (WTO) – A multilateral organization that promotes free and fair trade among the nations of the world. It was created in 1994 by 121 nations at the Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). The WTO is responsible for implementation and administration of the trade agreement.

Worldwide Tax System – A tax system that taxes worldwide income as it is repatriated to the parent company. It is utilized in Japan, the United Kingdom, and the United States.

WTO Committee on Trade and Development (CTD) – A forum for discussion on a broad range of issues relating to the trade of developing countries.

Z

Zaibatsu – Large family-owned conglomerates that controlled much of the economy of Japan prior to World War II. The four most historically significant zaibatsus, the Big Four, are Mitsubishi, Mitsui, Yasuda, and Sumitomo whose roots date back to the Japanese Edo period.

ЛІТЕРАТУРА

1. Стройко Т. В. Міжнародні організації: навчальний посібник / Т. В. Стройко. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 249 с.
2. Рокоча В. В. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2016. – 172 с.
3. Рокоча В. В. Геоелектроніка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навчальний посібник / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 352 с.
4. Poradiuk S. S. El espanol en ambito profesional / S. S. Poradiuk. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2016. – 149 р.
5. Рожкова Т. С. Міжнародна торгівля: підручник. – К.: КИМУ, 2015. – 665 с.
6. Ринок фінансових послуг : підручник для вчз / С. М. Еш ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т харчових технологій. – К. : Центр учб. літ., 2015.
7. Фінанси: державні, корпоративні, міжнародні: підручник для вчз / В. О. Онищенко [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Полтав. нац. техн. ун-т ім. Юрія Кондратюка. -К. : Центр учб. літ., 2016. – 600 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : навч. посібник для вчз / за ред. Ю. Г. Козака ; [авт.: Ю. Г. Козак та ін.]. -Вид. 6-те, перероб. та доп. – К. : Центр учб. літ., 2016. – 292 с. : схеми, табл. – Бібліогр.
9. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. – 5-те вид., перероб. та доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
10. Чернявська О. В. Фандрайзинг : навч. посібник / О. В. Чернявська, А. М. Соколова; М-во освіти і науки України, Полтав. ун-т економіки і торгівлі. -2-ге вид. з доопрац. та доп. – К. : Правова єдність, 2015. – 272 с.
11. Історія економіки та економічної думки : навч. посібник / О. В. Кухар. – К. : Центр учб. літ., 2015. – 326 с. : портр., схеми.
12. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник для вчз / за ред. Ю. Г. Козака, Т. Спорєка ; М-во освіти і науки України, Одеський нац. економ. ун-т, Економ. ун-т у Катовіцах ; [авт.: Ю. Г. Козак та ін.]. – Вид. 5-те, перероб. та доп. – К. ; Катовіце : Центр учб. літ., 2016. – 290 с. : портр., табл., схеми. – Доп. тит. л. пол.
13. Європейська інтеграція [навчальний посібник] / за ред.: М. І. Макаренко, А. І. Хомутенко. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 344 с.
14. Федірко Н. В., Константинова А. А. Макроекономічні ефекти між-народної регіональної економічної інтеграції: світова практика та виклики для України / Н. В. Федірко, А. А. Константинова // Міжнародна економічна політика. – 2015. – No 1 (22).
15. Єріна І. В. Збалансованість і конкурентність зовнішньої торгівлі України послугами: статистичний аспект / І. В. Єріна // Ефективна економіка. – 2015. – No 7. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=4211>.

16. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
17. Величко К. Ю., Печенка О. І. Міжнародні економічні відносини: тестовий тренінг / К. Ю. Величко, О. І. Печенка. – Харків: Вид-во «Форт», 2015. – 52с.
18. Шталь Т. В., Величко К. Ю., Печенка О. І. Міжнародні економічні відносини: навч.-метод. посібн. Ч. II / Т. В. Шталь, К. Ю. Величко, О. І. Печенка. – Харків: Вид-во «Форт», 2015. – 88 с.
19. Міжнародні економічні відносини: Запитання та відповіді. [текст]: 5-те вид. перероб. та доп. Навч. посіб. / Заред. Козака Ю. Г., Спорєка Т., Зайця М. А. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 332 с.
20. Гуткевич С. О. Міжнародний менеджмент: підручник / С. О. Гуткевич, Г. В. Дмитренко, І. Г. Оніщенко, Ю. М. Сафонов; за ред. д. е. н., проф. Гуткевич С. О. – К.: Кафедра. – 2015. – 535с.
21. Україна і світ: діалог мов та культур: Матеріали міжнародної студентської науково-практичної конференції, 01–03 квітня 2015 року. – К.: Вид. центр КНЛУ, 2015. – 608 с.
22. Міжнародний менеджмент в системі управління бізнесом. Available from: https://www.researchgate.net/publication/288315914_miznarodnij_menedzment_v_sistemi_upravlinna_biznesom [accessed Sep 26 2018].
23. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях [текст] підруч. / Ю. Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.
24. Європейська інтеграційна політика: навч. Посіб. / [А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Ільницький, О. А. Федірко]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2015. – 451 с.
25. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник. 2017 р. 256 ст.
26. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : дайджест. Вип. 8. [Електронний ресурс] / Нац. ун-т харч. технол., Наук.-техн. б-ка ; підгот. О. В. Олабоді. – Київ, 2016. – 19 с..
27. Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць: НТУУ «КПІ», 2016 р. – 173 с
28. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях. Юрій Козак. 2017 року.
29. Міжнародна економіка, Г. Е. Гронтковська, 2017р, 382 ст.
30. Міжнародна торгівля і інвестиції. Ирина Павленко, Елена Варяниченко, Наталья Навроцкая. 2017 р. 256 ст.
31. Міжнародна мікроекономіка. Навчальний посібник. Юрій Козак 2018 р. 368 ст.
32. Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів. Навчальний посібник Шкарлет С. М. 2017р. 528 ст.
33. Міжнародне співробітництво у боротьбі з фінансовими правопорушеннями. Ю. Оніщик 2016 р. 422 ст.
34. Забезпечувальні заходи у міжнародному комерційному арбітражі: Монографія Прусенко Г. Є. 2017 р. 194 ст.
35. Міжнародні організації. Навчальний посібник Мокій А. І. 2016 р. 280 ст.
36. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність Навчальний посібник. Зінчук Т. О., О. Д. Ковальчук, Н. М. Куцьмус. 2017р. 512 ст.
37. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції. Навчальний посібник рекомендовано МОН України. Ковальчук К. Ф. 2016 р. 150 ст.

38. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки. Навчальний посібник. Юрій Козак. 2016 р. 648 ст.
39. Міжнародні організації. Навчальний посібник. Юрій Козак. 2016 р. 344 ст.
40. Міжнародна торгівля. Підручник затверджений МОН України. Козак Ю. Г. 2015 р. 272 ст.
41. Фінанси (державні, корпоративні, міжнародні). Онищенко В. О. 2018 р. 600 ст.
42. Облік у зарубіжних країнах. Підручник. Онищенко В. О. 2017 р. 570 ст.
43. Зовнішньоекономічна діяльність. Навчальний посібник. Румянцев А. П. 2016 р. 292 ст.
44. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту. Войнаренко М. П. 2018 р. 488 ст.
45. Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії. Монографія. Рогач О. 2016 р. 256 ст.
46. Міжнародна економіка. Навчальний посібник Юрій Козак. 2017 р. 450 ст.
47. Сучасні економічні теорії [Текст] : 2-ге вид. перероб та доп. Навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового та комплексного державного екзамену з економічної теорії / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, М. М. Телищук та ін.. – К. «Центр учбової літератури», 2015.
48. Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедева В. К. та ін. Міжнародна економіка. Підручник./ За ред. А. О. Задої, В. М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
49. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка : підручник / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ : КНЕУ, 2014. – 762 с.
50. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях [текст] підруч. / Ю. Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.
51. Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць: НТУУ «КПІ», 2015 р. – 107 с.
52. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : навч. посібник / Т. В. Шталь [та ін.]. – Харків : «Видавництво «Форт», 2015. – 364 с.
53. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с
54. «Міжнародні економічні відносини» для студентів економічних спеціальностей. – К.: НТУУ «КПІ», 2014. – 18 с. – Укр., рос., англ. мовами.
55. Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
56. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях [текст] підруч. / Ю. Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.
57. Савельєв, Є. В. Пріоритети у реформуванні української економіки / Є. В. Савельєв, В. Є. Куриляк // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 79–88.
58. Савельєв, Є. Соціально-економічна орієнтація валютно-курсової політики України: плаваючий валютний курс, офіційна доларизація чи валютна рада / Євген Савельєв, Віталіна Куриляк // Світ фінансів. – 2016. – № 3. – С. 149–165.
59. Савельєв, Є. Валютнокурсова політика України: сучасні тенденції та вимір валютного курсу / Євген Савельєв, Віталіна Куриляк // Журнал європейської економіки. – 2016. – Т. 15, № 4. – С. 424–444.

60. Куриляк, В. Є. Кластери та наукові парки як рухома сила становлення креативної економіки [Текст] / В. Є. Куриляк, Є. Ю. Куриляк, Є. В. Савельєв // *Регіональні перетворення у світовому та українському вимірах : монографія / М. Богданова, К. Борсекова, В. О. Бригадир, О. В. Булатова ; за наук. ред. А. І. Крисоватого, Є. В. Савельєва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – С. 255-259.*
61. Гребельник О. П. «Основы зовнішньоекономічної діяльності». 5-те вид. переробл. та доповн. Підручник 2018 р.
62. Л. В. Проданова «Національний економічний розвиток: Концепція, механізм, ресурсне забезпечення. Монографія» – 2018 р.
63. Дахно І. І. «Зовнішньоекономічна діяльність-3». – 2018 р.
64. Поченчук Г. М. «Інституціональний розвиток економіки в умовах фінансової глобалізації: монографія» – 2018 р.
65. Касьяненко Л. М. «Економічна теорія» – 2018 р.
66. Стройко Т. В. Міжнародні організації: навчальний посібник / Т. В. Стройко. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 249 с.
67. Рокоча В. В. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2016. – 172 с.
68. Рокоча В. В. Геоекономіка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навчальний посібник / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2017. – 352 с.
69. Popadiuk S. S. *El espanol en ambito profesional / S. S. Popadiuk.* – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2016. – 149 р.
70. Skurativska M. O. *Deutsch. Berufsorientierte: Lehr – und Übungsbuch / M. O. Skurativska.* – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2016. – 354 р.
71. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
72. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
73. Світова економіка: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.

ДОДАТКИ

There are 32 «sustainable development unicorns» or companies developing Global Goals-related markets with market caps of more than US\$1 billion.

Between 1988 and 2008, the poorest third of humanity saw their incomes rise by 40-70 percent, with those of the middle third rising by 80 percent.

The proportion of people in extreme poverty declined by more than half between 1990 and 2015, as did the number of children dying before the age of five.

Over the past 50 years, while the world population has almost tripled to more than 7 billion, global GDP has expanded six-fold.

Income inequality in OECD countries is at its highest level for 30 years.

263 million children and young people around the world are out of school.

The 60 fastest-growing sustainable market opportunities together could generate business revenues and savings worth more than US\$12 trillion by 2030.

These 60 Global Goals opportunities could together create more than 380 million new jobs by 2030.

There are 800 million undernourished people and 2 billion suffering from micronutrient deficiencies.

Reducing food waste in the value chain could be worth US\$155-405 billion a year by 2030.

Deforestation and forest degradation accounts for 17 percent of global emissions, more than transport.

Forest ecosystem services could generate US\$140-365 billion a year by 2030.

The world's-poorest people spend as much as 60 percent of their household income on food – yet undernutrition and malnutrition remain widespread. Business can address this challenge by investing in supply chains and food innovation to give those on very low incomes access to food products that are more nutritious.

The Low-income food markets could see income of US\$155-265 billion a year by 2030. Social Innovators can address this challenge by investing in supply chains and food innovation.

By 2030, 60 percent of the world's population will live in cities.

Up to 440 million urban households could be living in sub-standard housing by 2025 and in cities, 10-15 percent of building material is wasted during construction.

The Affordable housing market could be around US\$650-1,080 billion a year by 2030.

The building sector accounts for around one-third of the total final energy consumption across the world and more than half of electricity demand.

The Energy efficiency – buildings market could be around US\$555-770 billion a year by 2030.

Market research predicts annual sales of battery-powered electric vehicles and hybrids will grow from about 2.3 million units in 2014 to 11.5 million by 2022, or 11 percent of the global market.

The International Renewable Energy Agency's (IRENA) map scenario forecasts that, including hydropower, renewables' share of generation worldwide could increase to 45 percent by 2030.

Out-of-pocket healthcare payments push around five percent of households in low-income countries below the poverty line each year.

The Remote patient monitoring market could reach US\$300-440 billion by 2030. Using sensors that read the vital signs of patients at home can alert nurses and doctors cost effectively to problems before they worsen. Emerging technologies include wearable patches that can diagnose heart conditions, sensors that monitor asthma medication intake and detect poor air quality, and glucose monitors that send diabetics' data straight to their smartphones.

Telehealth market could reach US\$130-320 billion by 2030. Basic mobile internet technologies are already extending access to consultation and diagnosis to remote patients around the world.

Millennials are over 5x more likely to stay at a company where they feel a strong purpose

A 2015 survey of 7,800 future business leaders from 29 countries found that 75 percent think businesses are focused on their own agendas rather than improving society, and over 50 percent would take a pay cut to find work that matches their values.

Nearly 20 billion devices are now connected to the internet.

Ivory Coast produces 35% of the world's cocoa. It also has 1.2 million child laborers in its workforce, almost all of them working in cocoa production.

About 55% of children working in the country's agriculture are subject to forced.

The total estimated infrastructure investment needs across the global economy amount to US\$90 trillion over the next 15 years, or approximately US\$6 trillion per year.

Today 20-40 million workers are trapped in forms of modern slavery.

Between 1988 and 2008, the poorest third of humanity saw their incomes rise by 40-70 percent, with those of the middle third rising by 80 percent.

Over 750 million people still lived in extreme poverty.

168 million children are involved in child labour, half of whom are in hazardous work.

Global unemployment today stands at 5.8%, or 200 million people worldwide.

Men in Afghanistan can expect to live to just 43.4 years old – the lowest in the world. For women it's Zimbabwe, at 43.8 years.

Afghanistan also has the highest death rates, with 19.7 deaths per 1000 population per year, and the highest infant mortality, with 157 deaths per 1000 live births.

Japanese women expect to live almost twice as long as Zimbabweans – 86.2 years – while men in the tiny Pyrenean country of Andorra can look forward to 80.3 years of low taxes.

A child born in the United Kingdom can expect to live 79.4 years on average: the 29th highest in the world, level with the Faroe Islands and South Korea.

Japan's citizens are the oldest, with an average age of 44.4. The average age in Niger is just 15.1. The average Briton is 39.7 years old, and worrying about turning 40.

Venezuelans are the beeriest nation on Earth, consuming an impressive 83 litres (146 pints) of beer per head annually. Guadeloupe has the biggest taste for bubbly, with 4.25 bottles of champagne consumed per head per year.

The Greeks are the biggest smokers, averaging 8.1 cigarettes a day each.

Turks spend the most time enjoying their meals, with an average 162 minutes per day spent eating and drinking.

Brazil grows 2,164,000 tonnes of coffee each year – the most in the world. The United States drinks the most, consuming 1,262,000 tonnes of beans annually.

China, predictably enough, produces the most tea – 1,166,000 tonnes – but also drinks the most, at 828,000 tonnes. The United Kingdom comes a disappointing sixth with 131,000 tonnes consumed a year.

The country with the highest percentage of the population in work is the Cayman Islands, at 67.7 per cent. The United Kingdom is 30th with 51.1 per cent.

The West Bank and Gaza have the lowest percentage, with just 22.2 per cent of the population employed.

The West African state of Benin has the highest ratio of women to men in the workforce, with 53.1 per cent of all workers female. Saudi Arabia has the lowest, with 84.6 per cent of workers male.

Canadians are the most likely to own a computer, with 94.3 machines per 100.

Denmark has the highest proportion of broadband subscribers at 35.9 per 100 people.

Perhaps unexpectedly the United Arab Emirates tops the charts for mobile phone ownership – a whopping 176.5 phones for every 100 citizens.

Iceland has both the highest number of daily newspapers sold, at 821 per 1000 population, and the freest press, according to a survey of 50 questions.

Britain is 12th in the number of newspapers sold, but rated just 23rd on freedom of the press, level with Namibia and Hungary. The most constrained press freedoms are in Tunisia.

Cuba has the highest level of spending on education, 13.3 per cent of GDP. Equatorial Guinea is the lowest at 0.6 per cent.

Just 26.2 per cent of Malian adults are literate.

All of the top 15 universities in the world are in either Britain or the US. Cambridge, Oxford, University College London and Imperial College London represent the UK; the rest are American.

Cuba has the highest level of enrolment in tertiary education – at 122 per cent of the relevant age group – while Rwanda, surprisingly, has the highest at primary level, at 208 per cent.

China, of course, has the largest population at 1.3 billion people. India is not far behind at 1.1 billion. The United Kingdom is in 22nd place with a relatively puny 60.0 million.

By 2025, India and China are expected to be neck-and-neck on 1.4 billion, while the UK will have grown to 66.6 million.

Niger has the fastest-growing population, gaining 3.73 per cent a year. Lithuania is shrinking the fastest, losing 0.7 per cent annually.

Qatar has the highest ratio of men to women, an astonishing 307 men per 100 women. Latvia has the lowest, with 90 men per 100 women.

The United States has the most asylum applications of any industrialised nation, 50,700 in 2007. The United Kingdom is joint fourth with Canada at 28,300.

The United States has the biggest economy, with a gross domestic product (GDP) of \$13,751 billion. Japan is a distant second with \$4,384 billion. The UK is fifth at \$2,772 billion.

Luxembourg has the highest GDP per head of population, at \$103,040. The United States drops to 13th on this measure, with \$45,590, one place ahead of Britain on \$45,440. Burundi has the lowest, at just \$120 dollars per person.

Luxembourg also has the highest purchasing power, at 174 per cent of the US. Zimbabwe has the lowest at 0.4 per cent.

Equatorial Guinea has the fastest-growing economy, growing by 66.2 per cent of GDP a year. Zimbabwe comes last again, with its economy shrinking by 3.9 per cent of GDP.

Zimbabwe also has the highest annual inflation on consumer goods, a massive 24,411 per cent. By comparison, second-placed Ethiopia has just 44 per cent inflation.

China produces more gold than any other country in the world – 270 tonnes a year. South Africa mines 156.5 tonnes of platinum annually, while a mighty 3,494 tonnes of silver comes out of Peru.

Iceland has the highest quality of life according to the Human Development Index, scoring 96.8 out of 100. The United Kingdom is joint 21st with Hong Kong on 94.2.

Sierra Leone is the worst place to live by this measure, scoring just 32.9.

Australia has the greatest gender equality according to the Gender-related Development Index, scoring 96.3. The UK is 14th with a score of 94.1.

The United States is the largest donor of aid, giving \$21,787,000 in grants to other countries. The United Kingdom is fourth with \$9,849,000.

By percentage of GDP, however, the UK is joint 14th on 0.36 per cent and the US is joint 24th on 0.16 per cent. Norway is the largest donor, on 0.96 per cent.

Iraq is the largest recipient of aid, at \$9,115,000 in 2007. The West Bank and Gaza are the neediest per head of population, with \$479 per person.

China is the biggest producer of energy overall, making the equivalent of 1,749 million barrels of oil. The United States is second with 1,654 million. The United Kingdom is 16th with 187 million.

The United States uses the most energy, 2,321 million barrels of oil equivalent. China is second with 1,879 million. The United Kingdom is 10th with 231 million.

Saudi Arabia pumps the most oil into the world's forecourts – a huge 10,846,000 barrels a day – but that is dwarfed by the amount used by the biggest consumer. Inevitably, that is the United States, at 19,419,000 barrels a day. The US is also the third biggest producer at 6,736,000 barrels a day.

Saudi Arabia is also the holder of the world's largest remaining known reserves of oil, at 21 per cent of the world's total.

China is both the biggest coal producer (making the equivalent of 1,414.5 million tonnes of oil per year) and the biggest consumer, using 1,406.3 million tonnes of oil equivalent.

Qatar has the least safe drivers, with 9,989 injuries and 33 deaths in road accidents per 100,000 people.

The largest number of tourists head to la belle France, at 81,900,000 in 2007.

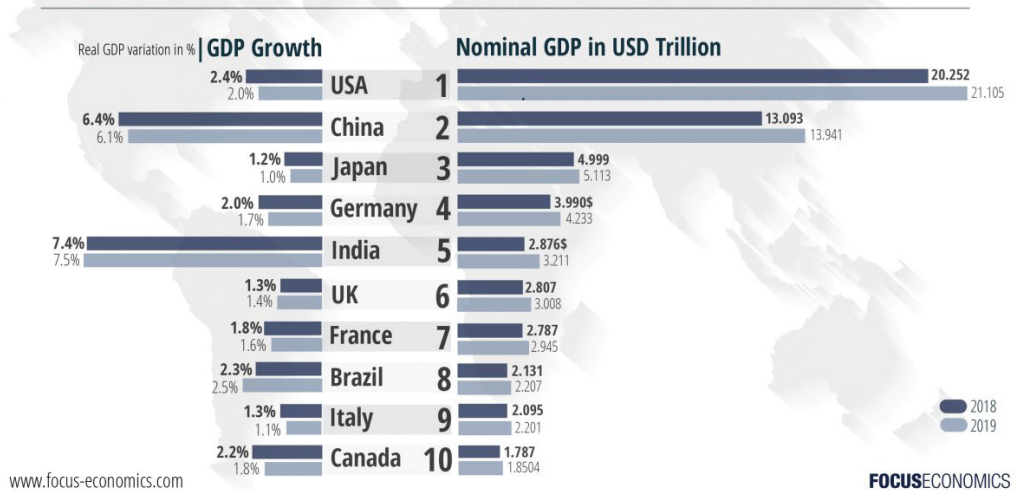
Marriages in Guam are the least likely to last, with 5.3 divorces per 1,000 people per year.

France is the sleepest nation on Earth, with its populace sleeping off their punishing 35-hour working week for 530 minutes (8 hours 50 minutes) a day.

The EU currently represents 15% of the world's economy and it's forecast to go down to 12% by 2030.

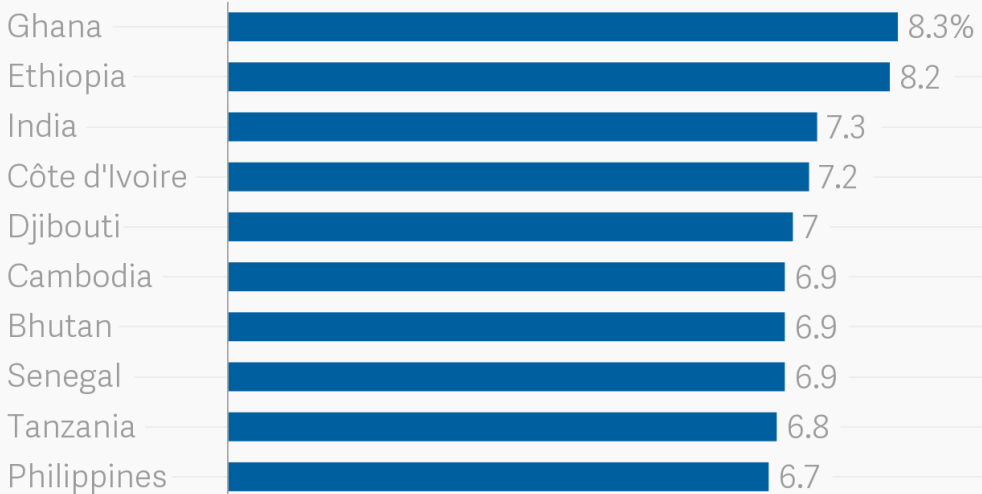
There is no single estimate, but two separate IMF figures say the EU's share (including the UK) of the global economy is around either 16% or 22% in 2017. That share has been decreasing and is expected to continue doing so. One estimate for 2030 says it could fall to around 12% (assuming the UK is no longer part of the EU).

TOP 10 The World's Biggest Economies for 2018 and 2019

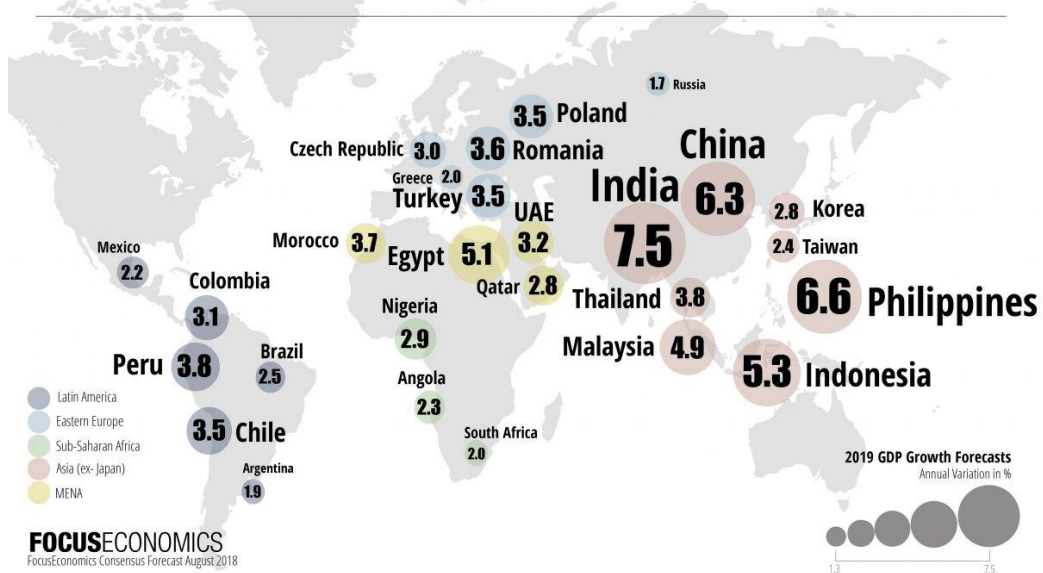


The top 10 fastest growing economies in 2018

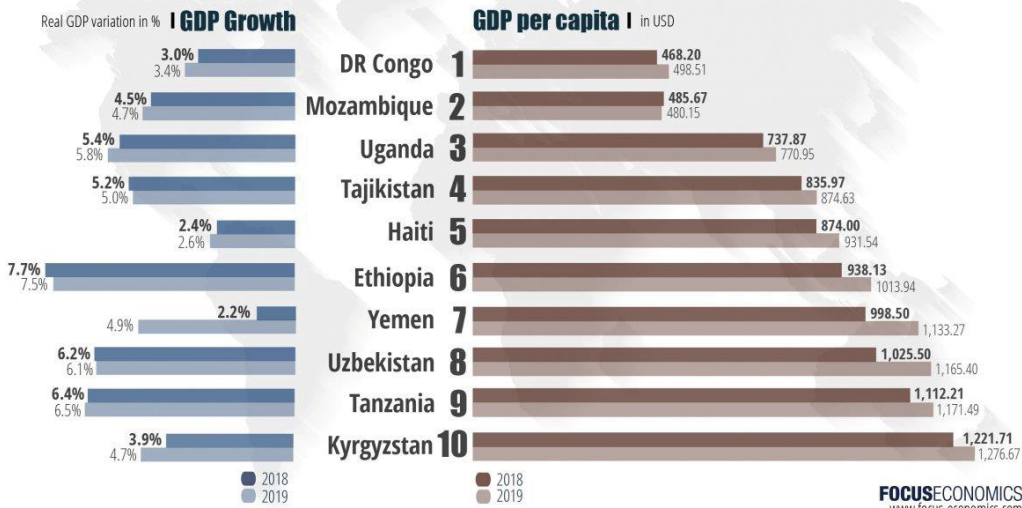
Real GDP growth at market prices



EMERGING MARKET ECONOMIES IN 2019



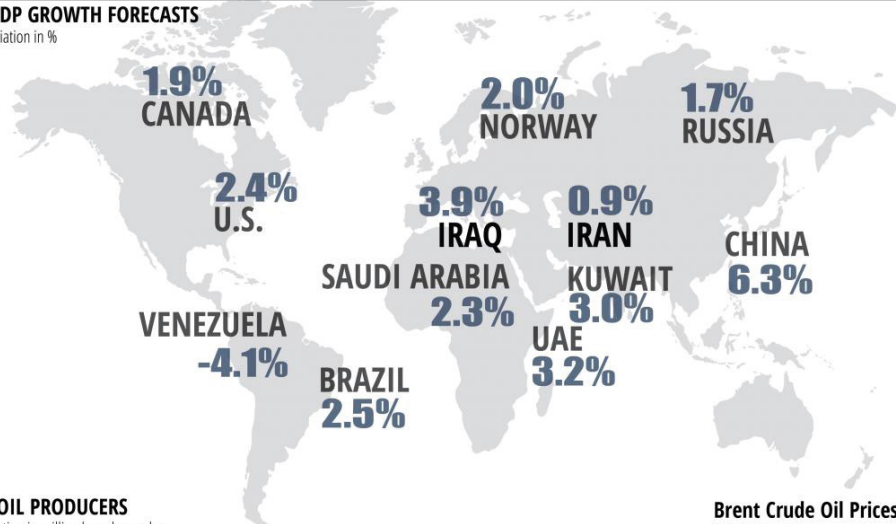
The World's Poorest Countries



HOW WILL TOP OIL PRODUCERS PERFORM IN 2019?

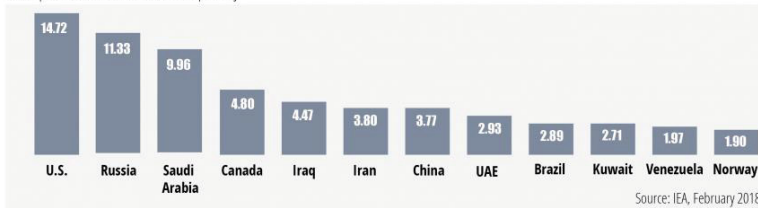
2019 GDP GROWTH FORECASTS

Annual variation in %



TOP 12 OIL PRODUCERS

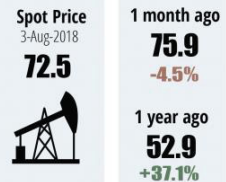
2017 production in million barrels per day



FocusEconomics Consensus Forecast - August 2018

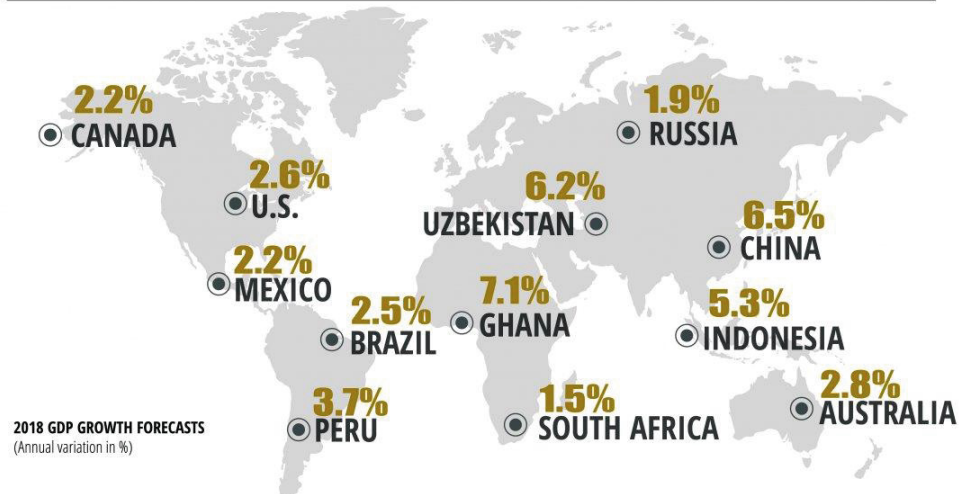
Brent Crude Oil Prices

in USD/bbl, aop

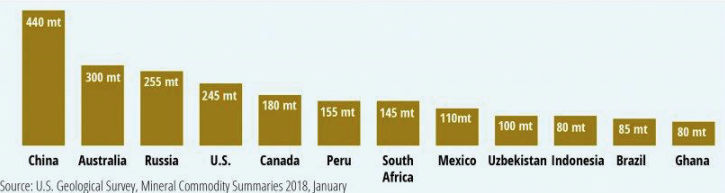


FOCUSECONOMICS

HOW WILL TOP GOLD PRODUCERS PERFORM IN 2018?



TOP 12 GOLD PRODUCERS (2017 production in metric tons)



Source: U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries 2018, January

GOLD LBMA Prices in USD/toz,

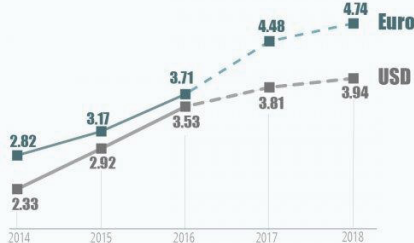


FocusEconomics Consensus Forecast - February 2018

TURKEY | Economic outlook turns dire as currency plunges to an all-time low

Exchange Rate TRY per USD and Euro, Annual variation in %, eop

■ The lira has gradually lost value against the euro and the dollar since the outset of the year, while worsening inflation expectations and strong domestic demand have intensified core price pressures



Annual Variation in %

2018 Forecasts
GDP 3.5
Imports 5.7
Private Consumption 3.2
Domestic Demand 4.0
Inflation 8.5

3-year averages

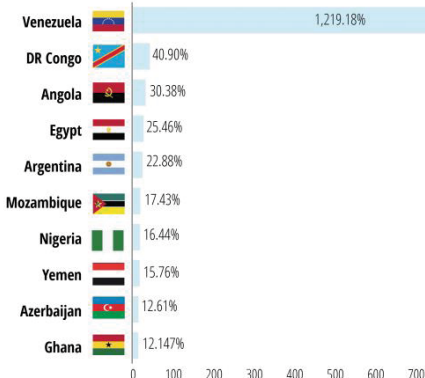
Long-Term Trends	2014-16	2017-19	2020-22
Population (million)	78.8	81.4	83.7
GDP (USD bn)	885	890	1,141
GDP per capita (USD)	11,243	10,928	13,620
GDP growth (%)	4.8	4.2	3.8
Fiscal Balance (% of GDP)	-1.1	-2.2	-1.6
Public Debt (% of GDP)	28.1	28.9	28.1
Inflation (%)	8.1	9.4	7.2
Current Account (% of GDP)	-4.1	-4.7	-4.6
External Debt (% of GDP)	45.3	50.0	49.4

FOCUSECONOMICS

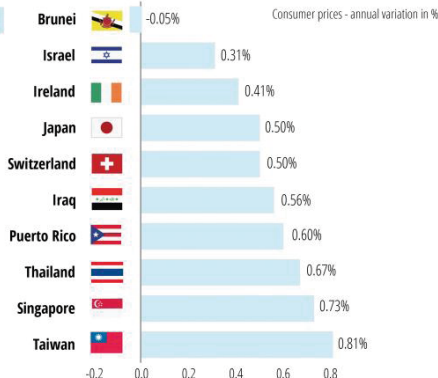
FocusEconomics Consensus Forecast for Turkey - December 2017

World's Highest and Lowest Inflation Countries in 2017

TOP TEN COUNTRIES WITH THE HIGHEST INFLATION FORECASTS



TOP TEN COUNTRIES WITH THE LOWEST INFLATION FORECASTS

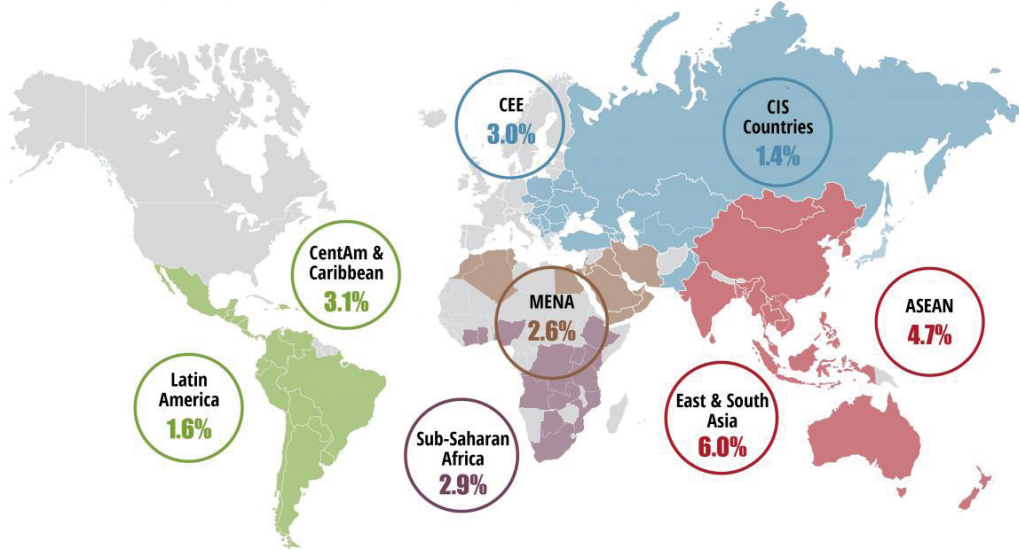


FocusEconomics Consensus Forecasts - www.focus-economics.com

FOCUSECONOMICS

WHAT'S IN STORE FOR EMERGING MARKETS IN 2017?

Higher oil prices and a gradual improvement in global demand promise to boost growth in 2017



FocusEconomics Consensus Forecast - www.focus-economics.com

FOCUSECONOMICS

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Савельєв Євген Васильович
Зварич Ірина Ярославівна**

Підручник

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Редактор Оксана Бойчук

Комп'ютерна верстка Любові Верней

Дизайн обкладинки Марії Одобецької

Підписано до друку 31. 01. 2018 р.
Формат 70x100 $\frac{1}{16}$. Гарнітура Bookman.
Папір офсетний. Друк на дублюванні.
Умов. друк. арк. 34,2. Облік.-вид. арк. 33,1.
Зам. № У 209-17. Тираж прим. 200.

Видавець та виготовлювач:
Тернопільський національний економічний університет
вул. Бережанська, 2, м. Тернопіль 46004

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.*

Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ»
вул. Бережанська, 2, м. Тернопіль 46004
тел. (0352) 47-58-72

E-mail: edition@tneu.edu.ua