

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ,
МЕНЕДЖМЕНТУ І МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: БАКАЛАВРСЬКИЙ КУРС. ЧАСТИНА І

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Редакційна колегія
докт.екон.наук, професор І. М. Посохов
докт.екон.наук, професор В. Г. Дюжев
канд.екон.наук, професор О. Д. Матросов
канд.екон.наук, професор В. О. Черепанова
канд.екон.наук, професор Я. А. Максименко
канд.екон.наук, доцент Л.С. Стригуль

Харків
2018

УДК 339.9 (075)
М-58

Колектив авторів:

*І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, О. Д. Матросов, В. О. Черепанова,
Я. А. Максименко та інші*

Рецензенти:

*Л.М. Таранюк, д-р. екон. наук, проф., професор кафедри економіки та бізнес-адміністрування (Сумський державний університет),
Д.А. Горовий, д-р. екон. наук, проф., завідувач кафедри міжнародної економіки (Харківський національний автомобільно-дорожній університет),
П.О. Іващенко, канд. екон. наук, доц., доцент кафедри статистики, обліку та аудиту (Харківський національний університет ім.. В.Н. Каразіна).*

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (протокол № 8 від 2 листопада 2018 року).

М 58 Міжнародні економічні відносини: бакалаврський курс, частина І: навч. посібник, / За ред. І. М. Посохова, В. Г. Дюжева, О. Д. Матросова, В. О. Черепанової, Я. А. Максименко, Л. С. Стригуль. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – 606 с. : іл.

ISBN...

Навчальний посібник досліджує науково-методичні та практичні питання удосконалення наукового забезпечення глобальних трансформаційних процесів в економіці та у галузі міжнародних економічних відносин. Представлені результати досліджень стану, тенденцій розвитку та сучасних проблем інтеграційних процесів, нових методів діяльності в умовах глобальної трансформації народного господарства та формування міждержавних ринкових утворень, розроблені відповідні рекомендації.

Призначена для наукових робітників, викладачів, аспірантів, студентів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» та студентів інших економічних спеціальностей Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», а також для спеціалістів, які займаються дослідженнями проблем міжнародних економічних відносин, міжнародного бізнесу, міжнародної економіки та працюють у різних галузях економіки.

УДК 339.9 (075)
М 58

ISBN....

© І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, О. Д. Матросов,
В. О. Черепанова, Я. А. Максименко,
Л.С. Стригуль 2018.
© НТУ «ХПІ», 2018.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
1. РОЗДІЛ I ВСТУП ДО СПЕЦІАЛЬНОСТІ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ».....	9
2. РОЗДІЛ II МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ	75
3. РОЗДІЛ III ОСНОВИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	126
4. РОЗДІЛ VI МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.....	176
5. РОЗДІЛ V БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК	265
6. РОЗДІЛ VI ОСНОВИ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	303
7. РОЗДІЛ VII ПЛАНУВАННЯ СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ.....	362
8. РОЗДІЛ VIII ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ.....	426
9. РОЗДІЛ VI МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВІ ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ.....	536
ПІСЛЯМОВА	599

ПЕРЕДМОВА

Міжнародні економічні відносини в сучасний час є могутнім засобом прискорення науково-технічного прогресу, інтенсифікації глобальної економіки та основним чинником розвитку окремих локальних економічних систем. Міжнародні економічні відносини – це система господарських зв'язків між різними державами на основі міжнародного розподілу праці, продуктивних сил, виробництва, обміну та споживання у міжнародних масштабах. Це дає змогу залучати найкращий досвід ведення господарювання, новітні техніко-технологічні напрацювання, визначати нові соціально-економічні та екологічні стандарти. Дана тематика є особливо актуальною на сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів та усвідомлення суспільством загальної єдності у всіх сферах життя. Актуальними є питання розвитку окремих країн у загальному об'єднаному економічному просторі, локальна та інтегральна відповідальність перед майбутніми поколіннями при визначенні інтеграційного вектору, або визначенні необхідності дезінтеграційних шляхів. В даному контексті посилюється актуальність розробки теоретичних та методичних аспектів формування організаційно-економічних засад входження окремих країн у світове господарство на принципах рівноправності та взаємної вигідності співробітництва, а також розробка на основі наукових досліджень практичних рекомендацій щодо розвитку національних господарських комплексів, формування нових напрямків політики розвитку окремих регіонів.

Метою написання даного навчального посібника є формування теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародних економічних відносин України.

Об'єктом дослідження авторів стала економічна природа світових змін, особливості та тенденції розвитку міжнародних

економічних відносин, узагальнення світового досвіду у сфері розвитку міжнародних економічних відносин та їх роль в економіці окремих держав, форми взаємодії на світових ринках. Предметом дослідження стали різні аспекти міжнародних відносин України; особливості, проблеми та перспективи європейської інтеграції нашої країни; вплив міжнародних тенденцій на економіку України; визначення перспектив на напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки та, в решті решт, формування теоретико-методологічної бази для прийняття практичних рішень у сфері визначення зовнішньоекономічної стратегії розвитку України.

В період трансформаційних процесів у сфері геополітичного та економічного самовизначення України розробка загальної концепції та стратегії міжнародних економічних відносин потребує глибокого дослідження та наукового фундаменту із урахуванням світового досвіду. Формування цілей та пріоритетів національного характеру, визначення особливостей та проблем української економіки є вкрай важливими етапами на шляху інтеграції нашої країни у світове господарство як самостійного суб'єкту. Визначення та формування вектору зовнішньоекономічної політики є актуальними насамперед тому, що економіка України є залежної як від імпорту, так і від експорту. Тому фактор зовнішніх зв'язків та відносин має загальний вплив на цілісний розвиток України та її економічне зростання. Основними завданнями на етапі формування національних пріоритетів мають стати збереження територіальної цілісності країни та недоторканості кордонів, забезпечення стабільності економіки України за рахунок диверсифікації ринків, створення позитивного іміджу України як надійного партнера, підвищення добробуту населення нашої країни, захист прав та інтересів громадян України на міжнародній арені.

Сучасний стан світового розвитку характеризується динамічним поглибленням процесів глобалізації та інтеграції у всіх сферах життя, світ стирає кордони та інтернаціоналізується у повному сенсі. Триває процес зближення країн та народів за рахунок створення єдиного світового ринку, усвідомлення єдиного планетарного суспільства, взаємопроникнення політичних, культурних, економічних, інформаційних та технологічних сфер життя. В такому контексті зростає роль визначення основних аспектів і передумов інтеграції та глобалізації, а також політичних та соціально-економічних наслідків таких процесів. Дослідження визначених факторів відповідності національної економіки світовим тенденціям та адаптаційної здатності мають стати базисом визначення інтеграційних перспектив країни на складному шляху зближення та взаємопроникнення в процесі створення єдиного соціально-економічного організму. Інтеграція у перекладі з латинської означає з'єднання окремих частин у загальне ціле та єдине. Тому питання розвитку економічного співробітництва та інтернаціоналізації виробництва є актуальними в період розвитку інтеграційних процесів як пошук засобів подолання суперечностей між розвитком окремих країн, інтеграційних об'єднань та міжнародного соціально-економічного розвитку в цілому.

Особлива увага приділена таким аспектам міжнародних відносин:

➤ міжнародним організаціям та міжнародній діяльності; сучасним тенденціям розвитку системи сучасних міжнародних економічних відносин оскільки саме в даний час втрачають силу застарілі доктрини зовнішніх зв'язків та традицій міжнародних відносин, стираються границі внутрішнього та зовнішнього середовища, формується нова парадигма світової економічної системи; проблемам та перспективам інтеграційних процесів в Україні, оскільки співробітництво із країнами ЄС та поглиблення співпраці із

світовим економічним співтовариством визначені як зовнішньоекономічний пріоритет нашої країни, тому осмислення і пошук шляхів подолання проблем, націленість на перспективи розвитку надає наукове підґрунтя для зміцнення позицій України у системі міжнародних відносин;

➤ глобальним проблемам світової економіки як загальної системи соціально-економічного середовища, побудованого на принципах діалектичної єдності всіх елементів життєдіяльності людства: соціальних, економічних та екологічних; стратегії розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальної економіки та інтернаціоналізації під впливом поглиблення міжнародних зв'язків у сфері виробництва, обміну, споживання, руху основних виробничих факторів та фінансового забезпечення даних процесів на основі міжнародних інвестиційних ресурсів, створення умов для розвитку всіх форм міжнародного бізнесу;

➤ сучасному управлінню ризиками транснаціональних корпорацій та антикризовому управлінню, комплексній технології управління ризиками у міжнародному бізнесі, визначенню основних концептуальних положень формування системи корпоративного антикризового управління, розробці системи методів та інструментів нівелювання основних видів ризиків в умовах динамічної системи глобальних економічних дисбалансів;

➤ світовим фінансовим, валютним, кредитним, та товарним ринкам за принципами сукупності попиту та пропозиції на грошово-кредитну та товарні маси у світових масштабах, плануванню на світових товарних ринках; ціноутворенню на світових товарних ринках, акумуляції та перерозподілу глобальних фінансових ресурсів задля підтримки платоспроможності основних гравців ринку, зростаючої ролі міжнародних валютно-фінансових інституцій в системі координації, регулювання та гармонізації економічних і валютно-фінансових відносин;

➤ інноваційному розвитку міжнародних підприємств; міжнародному кредиту та банківській справі; Європейській економічній інтеграції та інноваційній політиці ЄС, основам міжнародного менеджменту.

Навчальний посібник базується на матеріалах наукових досліджень професорсько-викладацького складу кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «ХПІ» м. Харків, яка є випускаючою кафедрою студентів зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»; кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту Національного технічного університету «ХПІ» м. Харків; кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «ХПІ» м. Харків; кафедри загальної економічної теорії Національного технічного університету «ХПІ» м. Харків; кафедри міжнародного бізнесу та фінансів Національного технічного університету «ХПІ» м. Харків.

Автори та укладачі навчального посібника: д.е.н., проф. Посохов І. М., к.е.н., доц. Новік І. О., (розділ 1); к.е.н., доц. Шевченко М. М. (розділ 2); к.е.н., проф. Максименко Я. А., к.е.н., доц. Дяченко Т. А. (розділ 3); д.е.н., проф. Посохов І. М., д.е.н., проф. Дюжев В. Г., Ходирєва О. О. (розділ 4); к.е.н., доц. Фальченко О. А. (розділ 5); д.е.н., проф. Посохов І. М., к.е.н., проф. Черепанова В. О., к.е.н., доц. Сокол К. М., к.е.н., доц. Чмелева О.С., (розділ 6); к.е.н., проф. Черепанова В. О., Подрез О. І. (розділ 7); д.е.н., проф. Посохов І. М., д.е.н., проф. Дюжев В. Г., Жадан Ю. В., Кабиш А. Ю. (розділ 8); ст. викл. Клепікова С.В. (розділ 9).

Відповідальність за зміст та достовірність матеріалів несуть автори. Редакційна колегія залишає за собою право істотно змінювати зміст текстів за узгодженням з автором. Думка авторів може не співпадати з думкою членів редколегії.

Розділ 1

ВСТУП ДО СПЕЦІАЛЬНОСТІ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

ТЕМА 1.1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ДИСЦИПЛІНИ «ВСТУП ДО СПЕЦІАЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

1.1.1. Визначення предмету дисципліни «Вступ до спеціальності Міжнародні економічні відносини»

1.1.2. Основні принципи і методи дисципліни вступ до спеціальності МЕВ

Предметом дисципліни вступ до спеціальності МЕВ з'являється вивчення міжнародних економічних відносин, які являють собою господарчі відносини між юридичними і фізичними особами різних країн.

Основна причина виникнення і розвитку МЕВ полягає у різній забезпеченості країн факторами виробництва (економічними ресурсами). З одного боку це призводить до міжнародного розподілу праці, а з другого – до переміщення цих факторів між країнами.

Основні форми МЕВ: міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна економічна інтеграція, міжнародний рух технологій, міжнародні валютно-фінансові відносини та інше.

Механізм регулювання МЕВ – це система принципів, інструментів і методів управління господарчими зв'язками, в які вступають суб'єкти МЕВ.

Механізм регулювання МЕВ складається з двох взаємопов'язаних елементів: національного і міжнародного.

Національне регулювання – це ціленаправлений вплив держави на сферу зовнішньоекономічних відносин.

Міжнародне регулювання – це система узгодженого впливу кількох країн на міжнародні економічні відносини у цілому та їх окремі сфери.

Вивчення будь-якої дисципліни починається з засвоєння її принципів, законів і методів. Один із головних принципів нашого предмету – це взаємодія теорії і практики.

Теорія з'являється результатом раціонального мислення, пізнання законів і закономірностей економічного розвитку. Вона з'являється необхідною умовою для прийняття грамотних рішень, які сприяють найбільш раціональному використанню матеріальних ресурсів, реалізації товарів і послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Поряд з цим, без тісного зв'язку з практикою теорія втрачає свою цінність.

Саме практика формує соціальне замовлення на теоретичні дослідження, дає матеріал для наукового аналізу і, нарешті, виносить справедливий вирок будь-якій теорії.

У нашому курсі широко використовуються різні методичні засоби:

- *метод порівняльного аналізу*, який дає можливість кожній країні зіставляти свої витрати у різних галузях і в цілому по народному господарству з витратами конкурентів, зіставляти різні альтернативні варіанти своєї діяльності і робити висновок: на розвитку яких виробництв і продуктів найбільш вигідно спеціалізуватись;

- *метод наукової абстракції* дає змогу відвернути увагу від зовнішніх явищ, несуттєвих і виділення найбільш глибокої сутності предмету або явища;

- *метод графічного зображення* допомагає краще зрозуміти співвідношення між різними економічними показниками, оцінювати їх «поведінку» під впливом змін в економічній ситуації;

- *метод економіко-математичного моделювання* тобто опис економічних явищ за допомогою математичних символів і алгоритмів.

Основні функції дисципліни вступ до спеціальності МЕН:

- *теоретично-пізнавальна*, вона реалізується у системі економічних категорій і законів (світова спільнота, інтеграція, глобалізація, зовнішня торгівля, валютні відносини та інше);

- *методологічна* - з'являється методологічною основою для власного розвитку та інших економічних дисциплін;

- *практична* – наукові досягнення завжди проникають у масову свідомість. Використання теоретичних настанов у практичному житті, в економіці дає можливість перевірити істинність будь якої теорії.

Економічна наука дає практичні рекомендації по розвитку економічних відносин, у тому числі і міжнародних, удосконаленню форм і методів економічних зв'язків між країнами, інтеграційних процесів і т.д.

На підставі економічних знань формується економічне мислення, від якого залежить поведінка людей у сфері економіки, що дає можливість краще розуміти ті зміни, що відбуваються у сучасному світі.

ТЕМА 1.2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

1.2.1. Сутність і становлення світового господарства

1.2.2. Сучасне бачення світу та суперечності світового господарства

Сучасний світ є дуже різноманітним та багатогранним. У ньому налічується близько 200 суверенних держав, в яких проживає 6 млрд. людей, котрі розмовляють 2796 мовами і належать до майже 5 тисяч народів та народностей з відповідними національними традиціями, культурою та соціальними градаціями. Держави світу різняться між собою насамперед економічним рівнем, системою державного управління, належністю до певних політико-географічних угруповань, ходом історичного розвитку.

Характерною рисою сучасного світового господарства є нерівномірність економічного розвитку.

Проте, незважаючи на таку різноманітність в економічному розвитку, світ, в якому ми живемо, є відносно єдиним цілим. Ця цілісність склалася на підставі взаємодії суспільства і природи в межах усієї планети. Взаємозв'язаним і взаємозалежним є також економічне та політичне життя суверенних держав світу. Нині важко уявити країну, яка була

б повністю ізольованою від світових процесів і не відчувала на собі їхнього впливу. З другого боку, внутрішні суспільні та господарські події в окремих країнах позначаються на стані економіки й політики всього світу в цілому. Ось чому важливо знати закономірності й тенденції розвитку світової економіки.

Світове господарство – це сукупність національних економік, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин. Іншими словами, світове господарство – глобальний економічний організм, об'єднаний взаємозв'язком і взаємозалежністю всіх країн і народів світу.

Основою його поступового формування був міжнародний ринок, утворення якого відбувалося поетапно в XV-XVII ст., і особливо інтенсивно з середини XIX ст., коли машинне виробництво стало переважаючим у країнах Заходу. Розвиток масового виробництва сприяв переростанню світового ринку у світове господарство, становлення якого припадає на початок XX ст.

Рівень економічного розвитку – синтетичне поняття, що характеризується сукупністю ряду показників, серед яких суттєвими з'являються: виробництво валового внутрішнього продукту на душу населення, галузева структура національної економіки, тип економічного росту, рівень і якість економічного життя населення.

Обсяг валового внутрішнього продукту на душу населення – один з найбільш поширених критеріїв класифікації підсистем світового господарства. У відповідності з ним виділяють групу високорозвинутих країн і групу країн, що розвиваються. Проте сам по собі такий показник не є достатнім для характеристики рівня економічного розвитку. За таким показником, наприклад, більш економічно розвинена країна сучасного світу США опиняється лише на 3-му місці. Тому необхідні й інші показники. Тож галузева структура свідчить про рівень індустріального розвитку країн, що входять до тієї чи іншої групи. Якщо основна частка валового внутрішнього продукту виробляється в промисловості, то маємо справу з високоіндустріальними державами, якщо в сільському господарстві – з аграрними. При цьому суттєве значення мають показники ефективності виробництва, що визначають тип економічного зростання. Як правило, високорозвинені країни характеризуються

інтенсивним типом зростання, тоді як менш розвинені – екстенсивним.

Аналіз показує, що, незважаючи на розходження в показниках, орієнтація на рівень економічного розвитку дає змогу судити про специфіку завдань, які стоять перед різними країнами і групувати їх відповідно до цього в окремі підсистеми.

Група розвинених країн зустрічається насамперед із проблемами утримання досягнутого досить високого рівня життя, забезпечення високої ефективності виробництва в умовах економічних обмежень, забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції. Ці й інші проблеми розв'язуються шляхом багатобічних контактів у рамках міжнародних організацій і на спеціальних нарадах, зокрема на регулярних зустрічах великої сімки (США, Японія, Англія, Німеччина, Франція, Італія, Канада), а з 1997 року до них приєдналася Росія.

Країни, що розвиваються, зустрічаються з іншого роду проблемами. Насамперед, це подолання відсталості від країн з високим рівнем економічного розвитку, яка, незважаючи на покладені зусилля, не тільки не скорочується, але навіть у ряді випадків зростає. З проблемою відсталості тісно пов'язана проблема бідності, що не дозволяє забезпечити величезній кількості населення хоч трохи пристойний спосіб життя. Розв'язання цих проблем неможливо без включення в систему міжнародних економічних зв'язків. У пошуку виходу із ситуації, що склалась, країни, які розвиваються, намагаються об'єднати свої зусилля, виступити єдиним фронтом у діалозі з розвиненими країнами. Ними висунута через ООН концепція нового світового економічного порядку, що передбачає комплекс заходів для подолання відсталості.

Масив країн, що розвиваються, далеко не однорідний за складом, й їхня диференціація поглиблюється. Невеликій групі країн, що розвиваються, пощастило вдало вписатися в систему світових господарських зв'язків, і, використовуючи сучасні технології і переваги в забезпеченні дешевою, але досить кваліфікованою робочою силою, домогтися високів темпів економічного зростання і конкурентоспроможності своєї продукції. Це дало змогу розв'язати низку соціальних і економічних проблем і забезпечити досить високий рівень життя.

Ще одну специфічну групу країн, що розвиваються, складають експортери нафти і нафтопродуктів. Одержуючи значну нафтову ренту, вони змогли забезпечити значний рівень доходу на душу населення. Але вони не використовували виручені від продажу нафти кошти для вкладань у реструктуризацію власної економіки. У крайньому разі вони використовували їх як позички і портфельні інвестиції в інших країнах. Значна ж частина йшла на поточне споживання, причому далеко не завжди раціональне. Тому для деяких країн (Нігерія) закінчення нафтового бума обернулося кінцем процвітання.

Країна з низьким рівнем економічного розвитку – зона будування світової економіки. Тут постійним явищем стали недоїдання, епідемічні захворювання, масове безробіття, низький рівень освіти. Саме такі країни мають потребу в ефективній міжнародній допомозі для перетворення їхньої економіки і включення її як нормально функціонуючого елементу у світове господарство. Необхідність допомоги відчують не тільки країни з низьким рівнем розвитку, але і усе світове співтовариство, оскільки порушення функціонування якогось одного елемента системи створює загрозу цілісності і збалансованості всього економічного організму.

З початку 90-х років відбулися нові радикальні зміни у світовому господарстві. Найбільш істотним їхнім чинником став перехід на ринкові форми господарювання країн з централізовано-плановим господарством. Цей процес супроводжувався не тільки кризовими явищами в економіці країн з централізовано-плановим господарством, але і «дезінтеграцією підсистеми» світове соціалістичне господарство та її розпадом. Зникнення одного зі структурних елементів викликало необхідність у перебудові структури в цілому. Колишні соціалістичні країни в зв'язку з формуванням у них економічних і соціальних структур ринкового типу зустрічаються з необхідністю більш тісної інтеграції у світове господарство.

Рівень участі в міжнародних відносинах є одним з найважливіших критеріїв включення в ту чи іншу підсистему світового господарства. Можна говорити про відкритий характер економіки країни, якщо напрями її розвитку визначаються тенденціями, які діють у світовому

господарстві, оскільки частка зовнішнього сектора і рівень зовнішньоекономічних зв'язків дозволяють справляти стимулюючий чи гальмуючий вплив на економічне зростання.

Участь країни у зовнішньоекономічній діяльності дістає висвітлення у низці показників. По-перше, експортна квота – відношення обсягу експортованих товарів до валового внутрішнього продукту. По-друге, товарна структура зовнішньої торгівлі – питомі ваги експортованих і імпортованих товарів за видами і ступенем їхньої переробки. Це дозволяє судити про сировинну чи технологічну спеціалізацію, про ступінь залежності від зовнішньої ринку. По-третє, порівняльне співвідношення частки країни у світовому виробництві валового внутрішнього продукту та її частки у світовій торгівлі. Перевищення першої над другою може означати або закритий характер економіки, або низьку конкурентоспроможність виробленої продукції. Еластичність зовнішньо-торгівельного обороту відбиває залежність між темпами зростання експорту й імпорту і темпами зростання валового внутрішнього продукту. Коефіцієнт еластичності попиту на експорт чи на імпорт показує, наскільки збільшується попит у разі зростання валового внутрішнього продукту на 1%. Якщо коефіцієнт більший за одиницю, це свідчить про збільшення відкритого характеру економіки, якщо менший – про його зменшення. По-четверте, співвідношення обсягів інвестицій, вкладених даною країною в економіку інших країн, з обсягом закордонних інвестицій на їх території. По-п'яте, обсяг зовнішнього боргу країни і його відношення до валового внутрішнього продукту.

Світове господарство є не тільки різноманітною і багаторівневою, але і динамічною системою, що перебуває у постійному розвитку і видозміні під впливом різноманітних чинників. Це відбивається в еволюції його структури: перегрупуванні основних складових її елементів, зникненні деяких з них і появі нових. Завдання національних господарств – знайти своє місце в цій структурі, тобто забезпечити оптимальні умови функціонування з урахуванням взаємодії з іншими елементами.

ТЕМА 1.3. МІЖНАРОДНИЙ РОЗПОДІЛ ПРАЦІ

1.3.1. Економічний зміст міжнародного розподілу праці

1.3.2. Міжнародна спеціалізація, міжнародна кооперація, участь України у міжнародному розподілі праці

В основі об'єднання національних господарств в єдине світове господарство лежить міжнародний розподіл праці, який являє собою спеціалізацію окремих країн на виробництві окремих видів продукції, якою країни обмінюються між собою.

Міжнародний розподіл праці створює об'єктивні умови для зростаючого взаємозв'язку і взаємозалежності відтворювальних процесів для усіх країн.

Міжнародний розподіл праці також породжує взаємовигідність економічного спілкування між різними країнами, яка з'являється рушійною силою цієї системи.

Міжнародний розподіл праці, міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва – нерозривні суспільні явища, які мають складний і суперечливий характер.

Під міжнародною спеціалізацією виробництва розуміється така форма розподілу праці між країнами, коли кожна країна спеціалізується на виробництві певних видів продукції.

Економічна наука пояснює спеціалізацію країн за допомогою теорій абсолютних витрат і відносних або порівняльних переваг. Уперше ще Адам Сміт, класик економічної теорії, для оцінки міжнародного поділу праці застосував теорію абсолютних витрат. На його думку, країни повинні спеціалізуватись на виробництві тих товарів, які потребують менших трудовитрат, ніж аналогічні товари їхніх зарубіжних торгових партнерів.

Інший, не менш відомий, англійський економіст Давід Рікардо винайшов принцип порівняльних переваг. Рікардо вважав, що країни повинні виробляти й експортувати товари, які обходяться їм відносно дешевше, та імпортувати ті товари, виготовлення яких за кордоном є порівняно дешевшим, ніж усередині країни.

Теорія Д. Рікардо набула в ХХ ст. дальшого розвитку трансформувалась в теорію порівняльних переваг (теорія Хекшера-Оліна, Сталнера-Самуельсона). Ця теорія спонукає кожна країну шукати таку спеціалізацію економіки, яка уможливила б найраціональніше використання наявних ресурсів і досягнення найвищого рівня добробуту своїх громадян через товарообмін з іншими державами.

На початкових стадіях спеціалізація країн на виготовленні певних виробів формувалася під впливом природних факторів. Різниця природнокліматичних умов найбільше позначається на сільськогосподарській продукції та сировині. Так, мінеральні ресурси досить нерівномірно розміщено на території нашої планети. Неоднаковим є і земельний фонд: в одних регіонах земля більш придатна для рослинництва, в інших – для тваринництва; є землі взагалі непридатні для сільського господарства. Через різницю в природнокліматичних умовах різні країни мають різні можливості для вирощування сільськогосподарських культур і розведення худоби. Так, Нідерланди спеціалізуються на виробництві м'ясо-молочної продукції, Португалія, Іспанія, Італія – на вирощуванні винограду, Великобританія – на виробництві вовни. Такі природні засади спеціалізації країн існували здавна і зберігаються значною мірою й нині. Однак тепер, у добу науково-технічної революції вирішальне значення в міждержавній спеціалізації відіграють нові технології, кваліфікована робоча сила, рівень менеджменту, освіта, комбінація ресурсів та ін. Наприклад, за останні десять років деякі країни південно-східної Азії (їх називають «новими індустріальними країнами») здійснили гігантський стрибок у своєму економічному розвитку, обігнавши за його темпами навіть найбільш високорозвинуті держави. І це при тому, що природні ресурси «нових індустріальних країн» є гранично обмеженими.

Відомі дві історичні форми міжнародної спеціалізації – *міжгалузева і внутрішньогалузева*. *Міжгалузева спеціалізація орієнтується на виготовлення окремих видів промислової продукції*. Прикладами міжгалузевої спеціалізації можуть бути Швейцарія, яка відома на весь світ випуском годинників, або Швеція – постачальник високоякісної сталі та підшипників. Великобританія, США, Японія, Німеччина та інші високорозвинуті країни орієнтують своє виробництво не

тільки на національні, а й на міжнародні економічні проблеми. Виготовлену ними продукцію споживають у всіх частинах світу. Водночас посилюється орієнтація на переробку привізної сировини, замість традиційних місцевих виробництв формуються нові галузі промисловості.

Під впливом науково-технічної революції прямий зв'язок спеціалізації з наявністю природних ресурсів втрачається. Спеціалізація стає залежною від успіхів країни в науково-технічному прогресі. *Відбувається дальший розвиток міжнародного поділу праці – перехід від міжгалузевої спеціалізації до внутрішньогалузевої.* На сучасному етапі внутрішньогалузева спеціалізація поділяється на такі види: предметну, типорозмірну, подетальну, технологічну й наукову.

Предметна спеціалізація – це створення виробів певного типу й розміру. США, наприклад, спеціалізуються на випуску потужних гусеничних тракторів, Німеччина – колісних тракторів малої потужності.

Подетальна спеціалізація – це випуск не готової продукції, а її частин – вузлів, комплектуючих деталей, двигунів тощо – для автомобілебудування, авіаційної промисловості, виробництво електрообладнання.

Технологічна спеціалізація полягає в розміщенні на території країни ланок виробництва певного товару. Вона здійснюється за окремими видами виробництва (лиття, штампування, складання). Наприклад, значна частина операцій, пов'язаних із виготовленням телевізорів та іншої радіоапаратури, виконується на заводах, розміщених у країнах Південно-Східної Азії.

Наукова спеціалізація забезпечує окремій країні можливість зосередитись на певних видах наукової діяльності, об'єднуючи фірми різних країн для наукових досліджень, оскільки сучасні наукові пошуки потребують концентрації значних матеріальних, фінансових, трудових ресурсів. Реалізується наукова спеціалізація через міжнародну торгівлю патентами й ліцензіями.

Важливим суб'єктом міжнародного поділу праці стали транснаціональні корпорації (ТНК). Формами транснаціонального поділу праці є внутріфірмова корпоративна спеціалізація і внутріфірмове виробниче кооперування.

Внутріфірмова спеціалізація здійснюється не в розрізі національних економік, а в межах транснаціональної економіки, яка не визнає національних кордонів і передбачає існування світу як єдиного світогосподарського простору, її переважними формами є подетальний і технологічний поділ праці.

Міжнародний поділ праці (МПП) забезпечує державам певні *переваги*. Завдяки участі в ньому країна може підвищити ефективність національної економіки та добробут своїх громадян.

Загальною об'єктивною основою міжнародного кооперування з'являється зростаючий рівень продуктивних сил. До основних ознак міжнародної кооперації можна віднести:

- попереднє узгодження умов спільної діяльності;
- наявність безпосередніх суб'єктів виробничого кооперування промислових підприємств із різних країн;
- розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої програми.

Основними методами, які використовуються для налагоджування кооперувальних зв'язків, з'являються:

- здійснення спільних програм, яке проявляється у двох основних формах: підрядне кооперування і спільне виробництво;
- договірна спеціалізація – це розмежовування виробничих програм учасників різних узгоджень;
- виробничі спільні підприємства – це об'єднання капіталів кількох учасників для досягнення окремих спільно узгоджених цілей.

Активне включення України до міжнародного розподілу праці передбачає слідуючи цілі:

- здобування вигоди от участі в МРП за рахунок використання порівняльних переваг у виробництві тих чи інших товарів;
- забезпечення оптимальних масштабів випуску продукції;
- одержання доступу до світових ресурсів, науково-технічної інформації і капіталу.

ТЕМА 1.4. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

1.4.1. Види та головні проблеми міжнародної економічної інтеграції

1.4.2. Місце України в процесах світової економічної інтеграції

Одним із найважливіших чинників розвитку людської цивілізації, безумовно, виявилася інтеграція. Вже за одне це вона гідна детального вивчення. Термін «інтеграція» походить з латині, де *integratio* означає з'єднання окремих частин у загальне, ціле, єдине. Одним із видів інтеграції є економічна інтеграція. Вона – найвищий ступінь розвитку міжнародних економічних відношень.

Процес економічної інтеграції відбувається тоді, коли дві (або більше) країни об'єднуються разом для створення ширшого економічного простору з метою:

- забезпечення кращих умов торгівлі;

- збільшення розмірів ринку, використання ефекту масштабу виробництва (для країн з малою ємністю національного ринку);

- розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури;

- поширення передових технологій;

- стимулювання конкуренції.

Окрім цього, як свідчить практика, міжнародна торгівля є кращим засобом зруйнувати існуючі вітчизняні монополії. Вона також приносить інші переваги, зокрема, зникає дефіцит. Країни укладають інтеграційні угоди, сподіваючись на економічний вигравш, проте можуть також мати політичні та інші цілі.

Основні форми міжнародної інтеграції:

Зона вільної торгівлі виникає тоді, коли група країн скасовує обмеження на взаємну торгівлю, але, разом з цим, кожна країна-учасниця зберігає свою власну систему тарифів і квот на торгівлю з третіми країнами. Іншими словами, це зона, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля товарами. Розрізняють *повну* та *промислову* зони вільної торгівлі.

Промислова зона вільної торгівлі репрезентує незначну ступінь економічної інтеграції і охоплює торгівлю лише промисловими товарами. Прикладом промислової зони вільної торгівлі є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ).

Митний союз – це інтеграційне об'єднання, утворюється тоді, коли країни-учасниці усувають будь-які обмеження на взаємну торгівлю, а також вводять спільну систему тарифів і квот по відношенню до третіх країн. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Спільний ринок – це митний союз з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів: капіталу і робочої сили. Створення єдиного спільного ринку вимагає гармонізації та уніфікації значної кількості законодавчих правил та норм у багатьох сферах діяльності, що потребує формування наднаціональних органів управління і контролю. Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням дійсно єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу.

Економічний союз – складна форма міждержавної економічної інтеграції, що потребує проведення єдиної економічної і валютно-фінансової політики, створення системи регулювання соціально-політичних процесів, координацію національних податкових, антиінфляційних, валютних та інших заходів.

Економічний і валютний союз – найвища сходинка економічної інтеграції, передбачає проведення єдиної валютної політики, введення єдиної валюти, створення нового інституту – Єдиного Центрального банку, який разом з Центральними банками країн-учасниць створить єдину систему Центральних банків країн, що входять до економічного і валютного союзу. Варто підкреслити: якщо зона вільної торгівлі, митний союз чи спільний ринок здебільшого виникають внаслідок ліквідації обмежень, то створення економічного союзу та економічного і валютного союзу потребує згоди всіх країн-членів на передачу економічного суверенітету до нових наднаціональних установ.

В даний час в світі нараховується біля 20 регіональних економічних об'єднань інтеграційного типу. З них найбільше помітні і впливові такі:

Західна Європа – Європейський союз (ЄС) і Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ);

Північна Америка – Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА);

Азіатсько-тихоокеанський регіон – Асоціація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЄС);

Азія – Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН); ОЕС–ЄКО – організація економічного співробітництва центральноазіатських держав, створена у 1992 р. (Іран, Пакистан, Туреччина); СААРК – Південно-азіатську асоціацію регіонального співробітництва (Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Бангладеш, Бутан, Непал);

Латинська Америка – Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) і «Меркосур»; Антський пакт – Торгова угода Венесуели, Колумбії, Еквадору, Перу і Болівії;

Африка – Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЄКОВАС) і Митна й економічна спілка Центральної Африки (ЮДЕАК). ЮЄМОА – Західно-африканська економічна і валютна спілка (Кот-д'Івуар, Буркуна-Фасо, Нігерія, Того, Сенегал, Бенін, Малі). САДК – Південно-Африканський комітет розвитку (Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Маврикій, Намібія, ПАР, Танзанія, Зімбабве).

Глобалізація міжнародних економічних відносин призвела до появи *міжнародних організацій*, у коло інтересів яких, крім інших, входить узгодження економічних питань. Наприклад: ОПЕК (Організація країн експортерів нафти, яка заснована в 1960 р. і об'єднує 13 країн трьох континентів); ОЄСР (Організація економічного співробітництва і розвитку, заснована у 1961 р., включає 24 країни чотирьох континентів) та інші.

Проте головну роль у глобалізації економічних стосунків, зокрема зовнішньоторговельної діяльності, у даний час відіграють кілька об'єднань і організацій, що утворюють систему під патронатом Організації Об'єднаних Націй (ООН):

- ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі і розвитку, заснована у 1964 р. і чинна під егідою Генеральної Асамблеї ООН;

- ЄКОСОС – Економічна і Соціальна Рада ООН;
- КНТР – Комісія з науки і техніки з метою розвитку;
- ЮНИДО – Організація ООН по промисловому розвитку, заснована у 1966 р.;
- ВТО – Всесвітня торгова організація, що виникла в 1995 р. у результаті перетворень, яких зазнала ГАТТ (Генеральна угода про тарифи і торгівлю, створена в 1947 р.). До складу ВТО входить ТРИПС (Угода про торгівлю послугами);
- МТЦ – Міжнародний торговий центр;
- ЄЕК ООН – Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй.

Європейський Союз (ЄС):

Серед багатьох регіональних інтеграційних об'єднань, які існують у даний момент, лише одна інтегрована група країн реально пройшла чотири з п'яти зазначених вище етапів економічної інтеграції.

На початок нового сторіччя ЄС залишається найбільшим і найпотужнішим інтеграційним об'єднанням у світі, метою якого є сприяння економічному добробуту, підвищенню життєвого рівня народів Європи, зміцненню миру і свободи та створенню стійкого союзу народів Європи.

З 1 січня 1999 року розпочався новий, завершальний етап – створення єдиної валютної системи (ЄВС), який тривав до липня 2002 року. Введення спільної валюти є одним з найскладніших етапів західноєвропейської інтеграції, який завершує перехід від Спільного ринку (СР) через Економічний Союз (ЕС) до найвищого рівня інтеграції – Економічного і Валютного Союзу (ЕВС). Основними завданнями цього етапу є початок функціонування Європейської Системи Центральних банків, перехід до єдиної валюти «євро» та проведення єдиної валютної політики.

Головні проблеми світової економічної інтеграції:

Окрім позитивних наслідків розвитку світової економічної інтеграції існують і негативні, що стосуються як світового співтовариства в цілому, так і окремих національних економік. До основних, глобальних економічних проблем варто віднести:

- посилення взаємозалежності національних економік і, як слідство цього процесу, зменшення стабільності світової фінансової системи;

- суттєвою перешкодою для поглиблення міжнародної економічної інтеграції є різний рівень (ступінь) розвитку економік країн, що інтегруються внаслідок чого конкурентоздатність національних економік країн, що розвиваються, виявляється очевидно меншою, в порівнянні з економіками розвинутих капіталістичних країн. За умов послаблення митних бар'єрів це призводить до нездатності виробників країн, що розвиваються, конкурувати з виробниками економічно розвинутих країн.

Ще однією проблемою, що є наслідком міжнародної інтеграції, може стати поглиблення спеціалізації національних господарств на окремих видах виробленої продукції (послуг), що надалі може призвести:

- а) до створення потужних транснаціональних монополій;
- б) зменшення мобільності національних економік.

Місце України в процесах світової економічної інтеграції:

Рівень економічного розвитку України, як і будь-якої іншої країни, тісно пов'язаний з процесами, що відбуваються у всесвітньому господарстві. Від ступеню участі в міжнародному поділі праці залежить вирішення багатьох проблем української економіки. До головних економічних чинників, які впливають на швидкість процесу входження України у світовий економічний простір, слід віднести:

Позитивні:

- значний сировинний потенціал;
- вигідне географічне положення, розвинуту мережу залізничних доріг, водних і повітряних трас, трубопроводів і мережу енергопостачання;
- досить високий рівень кваліфікації кадрів поряд вкрай з низькою заробітною плато, хоча досить часто це нівелюється низьким рівнем продуктивності праці;
- наявність технологічно-передових секторів промисловості, здатних до швидкого освоєння певних видів продукції;

- наявність виробничої бази (будинки, інфраструктура, тощо), яка швидко без значних обсягів інвестування може бути використана у новому виробничому процесі.

Негативні:

- тривалий час Україна, як інші постсоціалістичні країни, була ізольована від світогосподарських глобальних процесів і приречена на замкненість і самодостатність. За часів СРСР економіка України функціонувала на принципах централізованого планування і розвивалась у відриві від впливу світової господарської кон'юнктури, у власній системі цінових пропозицій; вона виробляла та в певній мірі продовжує виробляти в основному продукти, що не знаходять попиту на зовнішньому ринку за сприятливими цінами. Функції щодо регулювання зовнішньої торгівлі і платежів в основному виконували органи державного управління, а не ринкові регулятори;

- наявність високого ступеню політичної нестабільності, відсутність чіткої економічної політики, непослідовність в проведенні реформ;

- невизначеність, непослідовність, а іноді відсутність належної законодавчої бази;

- велику корумпованість владних структур різних рівнів;

- *низька інвестиційна привабливість галузей з довгостроковим циклом віддачі вкладених капіталів. В результаті структурні зрушення гальмуються фактично нульовою інвестиційною активністю;*

- *переважна орієнтованість торговельних зв'язків України на одну країну – Російську Федерацію.*

Необхідність інтеграції України до ЄС впливає з ряду об'єктивних обставин:

- Україна представляє собою одну з найбільших, як за чисельністю населення, так і за територією, європейських країн;

- інтеграція відкриває перед Україною значні можливості щодо використання свого вигідного географічного положення;

- орієнтація на співробітництво з Європейським Союзом змусить українських товаровиробників підтягуватися до високих європейських стандартів. Саме через європейський ринок ми зможемо отримувати новітні технології, за допомогою яких виготовлятимемо продукцію, конкурентноспроможну на ринках Європи, Азії, Росії, країн СНД;
- Україна вже зараз може сподіватись на певну підтримку з боку ЄС та його країн-членів в питанні приєднання України до Генеральної Угоди про тарифи і торгівлю ГАТТ/СОТ, одержання доступу до Загальної системи преференції ЄС.

ТЕМА 1.5. СВІТОВИЙ РИНОК ТА МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

1.5.1. Виникнення світового ринку та стадії його розвитку

1.5.2. Характерні риси світового капіталістичного ринку, світовий ринок послуг

1.5.3. Міжнародна торгівля

1.5.4. Регулювання зовнішньоторгівельної діяльності в Україні

На сучасному етапі суспільного розвитку значну роль для економіки кожної окремої країни і світу в цілому відіграє *світове господарство*, яке поєднує національні господарства, що пов'язані і взаємодіють за законами міжнародного поділу праці.

Він полягає в спеціалізації окремих країн на виробництві певних товарів та послуг і товарному обміні цими продуктами на світових ринках. МПП виникає між країнами, що захищені своїм державним суверенітетом. Формування спеціалізації господарства підкоряється дії закону порівняльних переваг, запропонованим Д.Рікардо в 1917 р., який стверджує, що кожній країні, навіть тій, яка має абсолютні переваги з виробництва будь-яких товарів, вигідніше зосередити свої зусилля на виробництві тих товарів і послуг, у виробництві яких вона досягла порівняно більшої ефективності, і

експортувати їх в обмін на товари, яких вона не виробляє. А це означає, що кожна країна має порівняльну перевагу у виробництві якого-небудь товару чи послуги і може мати вигоду, торгуючи ними або обмінюючи їх на інші товари чи послуги.

Для реалізації можливостей, що виникають у процесі розвитку МПП та забезпечення руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили, на світових ринках потрібна постійна підтримка міжнародних двосторонніх та багатосторонніх відносин, укладенні зовнішньополітичних та зовнішньоторгових угод, як між окремими фірмами, так і між урядами країн.

Економічні зв'язки між країнами мають багатовікову історію. Протягом століть вони існували переважно як зовнішньоторговельні, вирішуючи проблему забезпечення населення товарами, які національна економіка виробляла неефективно або не виробляла взагалі. З розвитком еволюції зовнішньоекономічні зв'язки переросли межі зовнішньої торгівлі і перетворились в складну сукупність міжнародних економічних відносин, що стосуються інтересів всіх держав.

Міжнародні зв'язки виступають сьогодні найважливішим фактором економічного росту, структурних зрушень і підвищення ефективності національного виробництва, одночасно є і каталізатором диференціації країн, нерівномірності їх розвитку. Це можна довести тим, що сучасне світове господарство як в політичному, так і в соціально-економічному відношенні неоднорідне, де існують країни з різним рівнем промислового розвитку, умовами і стандартами життя суспільства.

Відомі американські економісти Макконела і Брю пишуть, що «ринок – всякий інститут або механізм, що зводить разом покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) конкретного товару або послуг». *Ринок є система обміну різними по своїх споживчих властивостях продуктами праці, як товарами.*

Визначення вмісту ринку зустрічаються різні. Тому приведемо ще один з них, що на нашу думку, відбиває найбільш адекватно його вміст. Отже, *ринок – це засіб або механізм реалізації і придбання товарів і послуг, у якому беруть участь продавці і покупці, тобто він являє собою систему співвідношення пропозиції і попиту різних власників.*

Коротше кажучи, *ринок – це вартісна система обміну різними продуктами праці.*

Виникнення і становлення ринку обумовлено розвитком суспільного поділу праці і товарного виробництва. З ростом товарного виробництва розвивається і ринок – засіб обміну продуктів, що призначені для продажу, а не споживання самими виробниками.

Світовий ринок базується на міжнародній виробничій спеціалізації окремих країн і є сферою, де з метою забезпечення розширеного відтворення здійснюється заміщення виробів, зроблених одною країною, продуктами іншої. Обмін товарів на світовому ринку являє собою процес, що забезпечує безперервність розширеного відтворення. Тому зв'язок між товаровиробниками різних країн, здійснюваний через обмін товарів, розширюється в міру збільшення масштабів виробництва.

Світовий ринок міг досягати свого повного розвитку лише при капіталістичному машинному виробництві і викликаному їм широкому міжнародному поділі праці. Тільки в умовах капіталістичного засобу виробництва світовий ринок стає цілком розвинутою економічною категорією, створюється ґрунт для широкого розвитку регулярного і всебічного міжнародного товарообігу, що спирається на постійне і масове виробництво товарів для продажу на світових ринках, на розвиток мережі міжнародних засобів транспорту і зв'язку.

Істотною рисою сучасного світового ринку є також те, що в систему зовнішньої торгівлі втягуються країни, що знаходяться на самих різних щаблях розвитку товарного виробництва. У сумі держав, що беруть участь у МРТ, існують промислово розвинуті країни, держави, що розвиваються, у тому числі такі економічно відсталі з них, у яких збереглися докапіталістичні виробничі відношення. Це обумовлено різноманітними історичними термінами виникнення капіталізму в різних країнах і регіонах і з нерівномірністю темпів його розвитку.

Одна з відмітних рис сучасного світового ринку виявляється в тому, що промислово розвинуті держави приймають усе більш серйозну участь у проведенні заходів щодо захисту національних ринків від імпорту товарів і форсуванні експорту своєї продукції. Мова йде про відродження політики протекціонізму, що була властива

мануфактурному періоду розвитку капіталізму і ранньої стадії машинного періоду. Тепер у зв'язку з ростом незбалансованості платіжних балансів багато країн знову обертаються до політики протекціонізму.

У сучасну епоху НТР світовий ринок відіграє роль ефективного економічного механізму у використанні переваг міжнародного поділу праці, в розвитку інтернаціоналізації господарського життя для задоволення різноманітних потреб суспільства в обміні, розподілі та споживанні матеріальних і духовних благ.

Нерівномірність економічного розвитку країн світу пов'язана з розбіжностями природно-ресурсного потенціалу, забезпеченістю сировиною, енергією, трудовими ресурсами, рівнем науково-технічного розвитку, ємністю внутрішнього ринку, залежністю від зовнішнього ринку. Конкурентна боротьба на світовому ринку, характер торговельної експансії, концентрація виробництва, накопичення і перелив капіталу ведуть до постійних змін в економічному потенціалі країн та регіонів, що відбивається на розвитку регіональних ринків товарів та послуг. Якщо після другої світової війни світовим торговельним лідером товарів та капіталів виступали США, то на сучасному етапі розвитку виділяються три центри світової торгівлі: США, Західна Європа, Японія, які концентрують 80% загального її обсягу (відповідно 13%, 46% та 8% світового товарообігу). У 70-80-ті роки за обсягами розвитку експорту та нагромадження капіталу на душу населення виділились нафтодобуваючі країни Близького Сходу – ОПЕК. Так, в Саудівській Аравії ВВП (валовий внутрішній продукт) на душу населення становить 24 тис. дол., вона випередила за цим показником Японію (22 тис. дол.) та США (20 тис. дол.). Регіон виділяється як експортер капіталу.

Значне місце у світовій торгівлі в 80-90-ті роки посідають нові індустріальні країни (Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі) в Латинській Америці, Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань у Південно-Східній Азії.

Світовий ринок послуг – це система міжнародних відносин обміну, які існують на основі міжнародного поділу праці та інших форм міжнародних економічних відносин, де основним товарним об'єктом виступають різноманітні види послуг.

Послуга – це продукт праці, створений в результаті угоди, про купівлю-продаж, якому іманентні властивості товару, але у якого відсутня уречевлена форма.

Передумови та умови розвитку світового ринку послуг:

- прискорення розвитку процесу міжнародного поділу праці, який призводить до виникнення нових видів діяльності;

- науково-технічний прогрес;
- ускладнення виробництва;
- насичення ринків товарами;
- інформаційний бум;
- прискорений розвиток нових видів транспорту;
- нові наукові відкриття;
- нові форми розвитку економічних процесів.

Що стосується структури світового ринку послуг, то її розглядають по-різному. У міжнародному валютному фонді, наприклад, усі послуги зводять до чотирьох груп:

- фрахт;
- решта транспортних послуг;
- туризм;
- інші послуги.

За іншим, більш детальним підходом, структуру послуг можна подати по-іншому:

- фінансові послуги, до яких відносять: міжнародний лізинг, міжнародний факторинг, міжнародний франчайзінг, міжнародний форфетинг;
- міжнародний туризм;
- міжнародний ринок професійних послуг;
- міжнародний консалтинг;
- інші послуги.

За останні 15-20 років надзвичайно бурхливо розвивається міжнародний лізинг.

Міжнародний лізинг – це складна фінансова операція, при якій спеціальна лізингова фірма (орендодавач) у відповідності з домовленістю з офіційним орендарем купує у виробника відповідне устаткування, обладнання, машини, наймає людей і передає на визначений час за встановлену плату орендарю.

Міжнародний факторинг – це вид міжнародної послугової діяльності у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткотермінові

вимоги за товарними угодами факторинговій компанії з метою негайного отримання більшої частини платежу (як, правило, 70-90% платежу уже за 2-3 дні), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат при проведенні розрахунків.

Міжнародний форфейтинг – є таким видом послугової діяльності у сфері міжнародного фінансування, при якому експортер продає форейтору (форфейтинговій компанії) без права регресу боргове зобов'язання іноземного покупця, яке виступає у формі комерційного переказного або простого векселя з авалем.

Аваль – це письмове фінансове поручительство, тобто це форма гарантії банку, фірми або іншого закладу, яка сприяє підвищенню довіри до фінансових можливостей володаря обігового кредитно-грошового документу, на якому зазначене таке поручительство.

Міжнародний френчайзинг – це система міжнародних послугових відносин, що виникають з приводу надання дозволу відомою великою фірмою однієї країни, бізнесмену чи фірми (як правило, малому підприємству) іншої країни на використання її торгової марки або на експлуатацію її готового підрозділу.

Міжнародний консалтинг – це вид міжнародної послугової діяльності, яку здійснюють спеціалізовані фірми одних країн у вигляді надання порад державам, виробникам, продавцям і покупцям інших країн з широкого кола питань економічної діяльності, а також яку здійснюють спеціалізовані фірми одної країни у вигляді порад з питань зовнішньоекономічної діяльності фірмам з тієї ж країни. Іншими словами, міжнародний консалтинг є такою системою послуг міжнародного рівня, при якій спеціалізовані фірми проводять аналіз, дослідження і видають рекомендації стосовно об'єкта консультацій, отримуючи за це певну винагороду.

На світовому ринку з усіх послугових відносин страхові відносини найналагодуєніші. Її взагалі страхування вже досить давнє: наприклад, страхова компанія «Ллойд» має трьохсотлітню практику здійснення страхових операцій.

Страхування – це особлива форма економічних відносин, що мають послуговий характер, і виникають в результаті створення (за рахунок внесків учасників економічних

відносин) цільових фондів для відшкодування збитків, які сталися в результаті стихійних і випадкових дій природи та людини. Якщо стається страхова подія, то визначається величина збитків і в залежності від страхової суми виплачується потерпілому страхове відшкодування.

Отже, ми можемо зробити висновок, що виникнення і становлення світового ринку – це складний і довготривалий процес, що був обумовлений міжнародним поділом праці і капіталістичним виробництвом.

Світовий ринок являє собою сукупність ринків окремих країн, що пов'язані між собою законами міжнародного поділу праці. Світовий ринок є сферою забезпечення розширеного відтворення, тому зв'язки між товаровиробниками різних країн здійснюються через обмін товарами і розширюються в міру збільшення масштабів виробництва.

Також треба зазначити, що взаємодія світових господарств відбувається на основі різноманітних виробничих, економічних та політичних відносин, які реалізуються через зовнішню торгівлю, надання послуг, рух капіталу, обмін інформацією з наукових знань, обмін здобутками культури і через міграцію робочої сили.

Щодо України, необхідно визначити її місце в світовій економіці. Перебуваючи складовою частиною радянської економіки, українська була орієнтована на участь у МПП переважно серед країн – членів СЕВ. Особливістю цього інтеграційного угруповання було централізоване регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. Це дозволило захищати національні економіки від подій міжнародного ринку, але одночасно позбавляло можливості постійно об'єктивно оцінювати рівень ефективності національного виробництва.

Для включення України до світового і регіональних ринків необхідно перетворити, а по суті створити нову економічну систему, усунути бар'єри, які гальмують економічні і науково-технічні зв'язки України з іншими країнами, забезпечити економічну ефективність зовнішніх зв'язків. Важливими умовами інтеграції України з регіональними світовими ринками є налагодження випуску конкурентоспроможної продукції і створення конкурентного середовища. Необхідні також перетворення в економічній сфері, великі капіталовкладення, стимулювання виробництва, створення сприятливого інвестиційного клімату.

Чому держави торгують? Що складає основу торгівлі між країнами?

В загальному вигляді міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і таким чином, збільшувати загальний обсяг виробництва. Суверенні держави, як і окремі особи і регіони країни, можуть виграти за рахунок спеціалізації на výroбах, що вони можуть виробляти з найбільшою відносною ефективністю, і наступного їхнього обміну на товари, що вони не в змозі самі ефективно виробляти. В основі більш поглибленого вивчення питання «Чому країни торгують?» - лежать дві обставини. По-перше, економічні ресурси – природні, людські, інвестиційні – розподіляються між країнами світу вкрай нерівномірно; країни суттєво відрізняються по своїй забезпеченості економічними ресурсами. По-друге, ефективне виробництво різноманітних товарів вимагає різних технологій чи комбінацій ресурсів. Характер і взаємодію цих двох обставин можна легко проілюструвати. Японія, наприклад, володіє великою і добре освіченою робочою силою; кваліфікована праця коштує дешево, оскільки є в надлишку. В зв'язку з цим Японія спроможна ефективно виробляти (з низькими витратами) різноманітні товари, для виготовлення яких вимагається велика кількість кваліфікованої праці. Фотокамери, радіоприймачі та відеомагнітофони – це лише деякі приклади подібних трудомістких товарів. Австралія, навпаки, володіє великими земельними просторами, але недостатніми людськими ресурсами і капіталом, тому може дешево виробляти такі товари, як пшениця, вовна, м'ясо, тощо. Бразилія має родючі ґрунти, тропічний клімат, там випадає велика кількість опадів, у надлишку є некваліфікована робоча сила, тобто є все необхідне для виробництва дешевої кави. Промислово-розвинені країни знаходяться в кращому стратегічному становищі в плані виробництва капіталоємких товарів, наприклад, автомобілів, сільськогосподарського обладнання, машин та хімікатів. Важливо підкреслити те, що економічна ефективність країн, здатних виробляти різноманітні товари, може змінюватися і дійсно змінюється з часом. Зрушення в розподілі ресурсів і технологій можуть призводити до зрушень у відносній ефективності виробництва товару в тих чи інших країнах.

Наприклад, за останні 40-50 років в Україні істотно підвищилися якості робочої сили і значно збільшився обсяг основних фондів. Тому країна, що експортувала півстоліття тому здебільшого сільськогосподарські товари і сировину, тепер вивозить вироби обробної промисловості. Точно так нові технології, що сприяли розвитку виробництва синтетичних волокон і штучного каучуку, радикально змінили структуру ресурсів, необхідних для виготовлення цих товарів, і таким чином, змінили відносну ефективність їхнього виробництва. Отже, по мірі еволюції національних економік можуть змінюватися кількості і якості робочої сили, обсяг і склад капіталу, виникати нові технології.

Припустимо, що світова економіка складається з двох країн, наприклад, США і Бразилії. Припустимо також, що кожна з них здатна виробляти як пшеницю, так і каву, але з різним ступенем економічної ефективності. Виробничі можливості США і Бразилії не співпадають, що пов'язане з відмінностями у структурі ресурсів і рівня технічного прогресу. Іншими словами, витрати виробництва пшениці і кави двох країн різні. При припущенні повної зайнятості, США можуть збільшити випуск пшениці на 30т, відмовившись від виробництва 30т кави. Тобто за кожен принесену в жертву тону кави можна отримати тону пшениці. Таким чином, в США співвідношення обміну всередині країни чи співвідношення витрат для даних двох продуктів складає 1т пшениці за 1т кави (або $1П=1К$). Бразилія ж повинна пожертвувати 20т кави для того, щоб отримати 10т пшениці. Це означає, що співвідношення внутрішніх витрат для двох товарів складає 1т пшениці до 2т кави (або $1П=2К$). Якщо прийняти до уваги відмінності в співвідношенні витрат, виникає запитання: чи існує правило, або принцип, з допомогою якого можна визначити, по яким продуктам слідє розвивати спеціалізацію в США і Бразилії? Так, існує. Це принцип порівняльних переваг, згідно якого – сукупний обсяг випуску продукції буде найбільшим тоді, коли кожний товар буде вироблятися тією країною, в якій нижчі витрати. В США витрати нижчі для пшениці, тобто США повинні відмовитися лише від 1т кави, щоб виробити 1т пшениці, в той час як Бразилія повинна відмовитися від виробництва 2т кави. Таким чином, Сполученні Штати володіють порівняльною (вартісною) перевагою у виробництві

пшениці і повинні спеціалізуватися саме на ньому. Світова економіка (США і Бразилія) явно неекономно витрачають свої ресурси, якщо певний продукт (пшениця) виробляється виробником з високими витратами (Бразилією), тоді як він міг би випускатися виробником із низькими витратами (США). Якщо Бразилія стане вирощувати пшеницю, то це означає, що світова економіка, повинна буде відмовитися від більшої кількості кави, ніж необхідно для одержання тони пшениці. З іншого боку, витрати виробництва кави нижчі у Бразилії, тобто Бразилія повинна пожертвувати лише 1/2т пшениці для виробництва 1т кави, в той час як США повинні відмовитися від 1т пшениці. Бразилія володіє порівняльною перевагою у виробництві кави, і тому їй слід спеціалізуватися на ній. Знов-таки світові ресурси не будуть раціонально використані, якщо каву стане виробляти виробник з високими витратами (США). Раціональне ведення господарства – використання певної кількості обмеженого ресурсу для одержання найбільшого сукупного обсягу виробництва – вимагає, щоб будь-який конкретний товар вироблявся тією країною, у якої нижчі витрати або, іншими словами, що має порівняльні переваги. В нашому прикладі Сполученим Штатам слід виробляти пшеницю, а Бразилії – каву. Спеціалізуючись цілком на пшениці, США можуть взагалі не займатися виробництвом кави. Аналогічно, спеціалізуючись повністю на каві, Бразилія може не вирощувати пшеницю.

Однак, споживачі в обох країнах хочуть мати як каву, так і пшеницю. Спеціалізація породжує потребу в торгівлі чи обміні цими двома продуктами. Якими ж будуть умови торгівлі? В якому міновому відношенні США і Бразилія стануть торгувати пшеницею і кавою? Оскільки в Сполучених Штатах $1П=1К$, то вони повинні отримати більше 1т кави за кожну тону пшениці, що експортується. В протилежному випадку США не виграє від експорту пшениці в обмін на бразильську каву. Іншими словами, США повинні отримати вищу ціну (більше кави) за свою пшеницю на світовому ринку, у порівнянні з тим, що вони отримали б всередині країни, інакше торгівля не буде вигідною. Аналогічно цьому, оскільки для Бразилії $1П=2К$, вона повинна мати можливість одержувати 1т пшениці, експортуючи менше 2т кави. Бразилія повинна мати можливість платити більш низьку ціну за пшеницю на

світовому ринку, ніж всередині країни. В протилежному випадку вона не побажає брати участь у міжнародній торгівлі. Таким чином, можна бути впевненим, що коефіцієнт міжнародного обміну, чи умови торгівлі, будуть знаходитися між $1P=1K$ і $1P=2K$. Але де точніше в цих межах буде знаходитися коефіцієнт світового обміну? Це питання надзвичайно важливе, оскільки коефіцієнт обміну визначає, яким чином вигоди від міжнародної торгівлі розподіляються між двома країнами. В кінцевому результаті, Сполученні Штати віддадуть перевагу рівню, близькому до $1P=2K$. Американці хочуть отримати більше кави за кожну тону пшениці, яку вони експортують. Точно так же для Бразилії буде бажаний рівень, близький до $1P=1K$. Бразилія буде прагнути вивезти якомога менше кави за кожну тону пшениці, яку вона одержує в обмін.

Фактичний коефіцієнт обміну, що розташується між верхньою і нижньою межами, залежить від співвідношення світового попиту на ці товари і їхні пропозиції. Якщо сукупний світовий попит на каву нижче його пропозиції, а попит на пшеницю значно вище пропозиції, то ціна на каву буде нижчою, а ціна на пшеницю – вищою. Коефіцієнт обміну в цьому випадку встановлюється близько до рівня $1P=2K$, якому віддадуть перевагу США. При зворотному співвідношенні світового попиту і пропозиції коефіцієнт встановиться близько до рівня $1P=1K$, найбільш сприятливого для Бразилії.

На сучасній мові питання про вільну торгівлю зводиться до наступного переконливого висновку. Завдяки вільній торгівлі, що базується на принципах порівняльних витрат, світова економіка може досягти більш ефективного розміщення ресурсів і більш високого рівня матеріального добробуту. Структура ресурсів і рівень технологічних знань кожної країни різні. Отже, кожна країна може виробляти певні товари з різними реальними витратами. Кожна країна повинна виробляти ті товари, витрати виробництва яких відносно нижчі витрат в інших країнах, і обмінювати товари, на яких вона спеціалізується, на продукти, витрати виробництва яких в країні вищі відносно інших країн. Якщо кожна країна буде діяти таким чином, світ може в повній мірі використовувати переваги географічної і людської спеціалізації. Тобто світ – і кожна окрема країна, що торгує –

може отримати більш реальний дохід від використання того обсягу ресурсів, якими вона володіє. Протекціонізм–бар'єри на шляху вільної торгівлі – зменшують або зводять нанівець вигоди від спеціалізації. Якщо країни не можуть вільно торгувати, вони повинні перенести ресурси з ефективного їхнього використання на неефективне в цілях задоволення своїх різноманітних потреб.

Побічна вигода від вільної торгівлі полягає в тому, що остання стимулює конкуренцію і обмежує монополію. Зростаюча конкуренція іноземних фірм змушує місцеві фірми переходити до виробничих технологій з більш низькими витратами. Це також змушує запроваджувати нововведення і тримати руку на пульсі технічного прогресу, підвищуючи якість продукції і використовуючи нові методи виробництва, й таким чином сприяти економічному зростанню. Вільна торгівля надає споживачам можливість вибору з більш широкого асортименту продукції. Причини, по яким слід віддати перевагу торгівлі, по суті, ті ж самі, по яким необхідно стимулювати конкуренцію. Тому немає нічого дивного в тому, що більшість економістів оцінює вільну торгівлю як економічно обґрунтоване явище.

Незважаючи на всю переконливість аргументів на користь вільної торгівлі, в дійсності на цьому шляху стоїть велика кількість бар'єрів:

Мито. Мито є податком на імпорتنі товари; воно може вводитися з метою одержання доходів чи для захисту. Фіскальне мито, як правило, застосовується по відношенню до виробів, що не виробляються всередині країни. Ставки фіскального мита в основному не великі, їхньою метою є забезпечення бюджету податковими надходженнями. Протекціоністське мито призначене для захисту місцевих виробників від іноземної конкуренції. Хоча протекціоністське мито, як правило, недостатньо високе для припинення імпорту іноземного товару, воно все ж таки ставить іноземного виробника у невигідне конкурентне становище при торгівлі на внутрішньому ринку.

Імпортні квоти. З допомогою імпортних квот встановлюються максимальні обсяги товарів, що можуть бути імпортовані за якийсь період часу. Часто імпортні квоти виступають більш ефективним засобом стримування міжнародної торгівлі, аніж мито. Незважаючи на високе

мито, певний виріб може імпортуватися у відносно великих кількостях. Низькі ж імпорتنі квоти повністю забороняють імпорт товару понад певну кількість.

Нетарифні бар'єри. Під нетарифними бар'єрами розуміється система ліцензування, створення неоправданих стандартів якості продукції і його безпеки або просто бюрократична заборона в митних процедурах. Так, Японія і європейські країни вимагають від імпортерів одержання ліцензій. Обмежуючи випуск ліцензій, можна ефективно обмежувати імпорт. Саме так вчинила Великобританія, заборонивши імпорт вугілля.

Добровільні експортні обмеження. Вони є відносно новою формою торгівельних бар'єрів. Так, японські автомобілебудівельники під загрозою введення Сполученими Штатами більш високих митних тарифів або низьких імпорتنих квот погодились на введення добровільних експортних обмежень на свій експорт в США.

Чому мито і квоти застосовуються в світовій практиці, якщо відомо, що вони перешкоджають вільній торгівлі й тим самим знижують економічну ефективність? В той час як країни в цілому виграють від вільної міжнародної торгівлі, окремі галузі і групи постачальників ресурсів можуть виявитися в числі постраждалих. Легко зрозуміти, чому групи підприємців, зайнятих відповідним виробництвом, намагаються зберегти або покращити свої економічні позиції, переконуючі уряд ввести тарифи або квоти для захисту їх від шкідливого впливу вільної торгівлі. Ефект особливих інтересів або концепція про поведінку, обумовлений «погонею за рентою», - відіграє важливу роль. Слідуює також додати, що витрати протекціонізму приховані, оскільки тарифи і квоти включені до ціни товару. Таким чином, політичні дії стикаються з меншими політичними обмеженнями, йдучи на зустрічу вимогу ввести протекціоністські санкції.

Припустимо, що економіка країни відкрита для світової торгівлі і підприємці з іншої країни, що має порівняльні переваги і є домінуючою на світовому ринку у виробництві певного товару, стали його експортувати. Країна-імпортер реагує на такі дії введенням мита. Цей крок призведе до зростання внутрішньої ціни і буде мати цілий ряд наслідків.

По-перше, споживання товару впаде. Споживачі, безумовно, постраждають. В зв'язку з введенням мита, вони

будуть платити більше за кожну одиницю товару. Крім того, мито примушує споживачів скоротити кількість товару, що купується і переадресувати свої витрати на покупку менш бажаних товарів.

По-друге, місцеві робітники, на яких мито не розповсюджується, одержують більш високу ціну за одиницю товару, оскільки ця нова ціна вища відповідної ціни до введення мита, або світової ціни. Це пояснює зацікавлення місцевих виробників у лобістській діяльності в підтримку захисного мита. Проте, з точки зору суспільства розширення місцевого виробництва відображає той факт, що мито дозволило місцевим виробникам перетягнути ресурси з інших, більш ефективних галузей.

По-третє, постраждають виробники країни-експортера. Хоча продажні ціни стали вище, ця різниця в ціні відраховується не їм. Світова ціна після встановлення мита і, отже, поштучний дохід зберігаються на тому ж рівні, в той час як обсяги імпорту падають.

І, нарешті, доходи від мита, по суті, є перерозподілом доходу від споживача на користь держави і не виявляють впливу на економічний добробут країни; в результаті держава виграє те, що втрачає споживач.

Існують інші, менш помітні наслідки введення мита. Із-за скорочення обсягів продажу країна-експортер тепер отримає менше коштів для імпорту товару з інших країн, в яких через це відбудеться скорочення виробництва і вивільнення ресурсів. Таким чином, мито прямо сприяє експансії відносно неефективних галузей, що не володіють порівняльними перевагами, і непрямым чином сприяє згортанню відносно ефективних галузей, що мають порівняльні переваги. Це свідчить про те, мито спричиняє передислокацію ресурсів в нерівномірному напрямку. Це не дивно. Відомо, що спеціалізація і нічим не обмежена світова торгівля, що базується на порівняльних перевагах, ведуть до ефективного використання світових ресурсів і розширення реального обсягу світового виробництва. Мета і наслідки захисного мита – скорочення світової торгівлі. Звідси, окрім своїх специфічних наслідків для споживачів, а також іноземних і місцевих виробників мита скорочують обсяг реального світового виробництва.

Хоча в нинішній час переважає концепція вільної торгівлі, думка про необхідність проведення протекціоністської політики ще достатньо широко розповсюджена. Які аргументи наводять протекціоністи для виправдання торгівельних бар'єрів? Наскільки вагомі ці аргументи?

Необхідність забезпечення оборони. Аргумент цей має військово-політичний аніж економічний характер: захисне мито потрібне для збереження і підсилення галузей, що випускають стратегічні товари і матеріали, необхідні для оборони або ведення війни. Стверджується, що в нестабільному світі військово-політичні цілі повинні брати верх над економічними. Підсилення національної безпеки, з одного боку, і послаблення виробничої ефективності, з іншого, супроводжуються перерозподілом ресурсів на користь стратегічних галузей. На жаль, об'єктивного критерію для оцінки відносних витрат і вигод цього процесу не існує. Економіст може привернути увагу лише до того факту, що введення мита для підсилення обороноздатності зв'язане з деякими економічними витратами.

Збільшення внутрішньої зайнятості. Гасло «Рятуйте робочі місця!», що використовується на захист мита, стає все більш модним по мірі того, як економіка наближається до спаду. Він коріниться в макроаналізі. Сукупні витрати у відкритій економіці складаються з споживчих витрат, капіталовкладень, державних витрат, чистого експорту. Чистий експорт рівний різниці між експортом і імпортом. Збільшення сукупних витрат в результаті скорочення імпорту виявить, що стимулює вплив на внутрішньоекономічний розвиток, оскільки потягне за собою різке зростання доходів і зайнятості. Але така політика має серйозні дефекти:

- збільшення імпорту призводить до скорочення деякої кількості робочих місць, але в той же час створює інші робочі місця. Імпорт сприяє ліквідації застарілих галузей, але в той час сприяє виникненню нових. Таким чином, хоча й імпорتنі обмеження змінюють структуру зайнятості, вони у дійсності можуть лише незначно, або взагалі не міняти рівень зайнятості.

- очевидно, що всі країни не можуть водночас добитися успіху при введенні імпорتنих обмежень. Експорт однієї країни є імпортом для іншої. В тій же мірі, в якій перевищення експорту над імпортом, досягнуте однією

країною, може стимулювати її економіку, надлишок імпорту над експортом в іншій країні загострює проблему безробіття. Немає нічого дивного в тому, що введення мита та імпортних квот з метою досягнення повної зайнятості в країні називається політикою «розорювання сусіда». З її допомогою внутрішні проблеми країни вирішуються за рахунок розорювання торгівельних партнерів.

- країни, постраждалі від мита і квот, певно вживуть відповідні дії, викликаючи нове підвищення митних бар'єрів, що в кінці кінців задушить торгівлю до такого ступеню, що всім країнам стане гірше.

- в довгостроковому плані перевищення експорту над імпортом в якості стимулювання внутрішньої зайнятості приречено на невдачу. Слід пам'ятати: через імпорт держави заробляють валюту, яку вони витрачають на товар місцевого експорту. В довгостроковому плані, для того щоб експортувати, країна повинна імпортувати. Отже, довгострокова мета полягає не в тому, щоб збільшити внутрішню зайнятість, а в тому, щоб в кращому випадку, передислокувати робочих з експортних галузей в захищені галузі, що орієнтуються на внутрішній ринок. Це переміщення призводить до менш ефективного розміщення ресурсів. Мита перекривають шлях ресурсам в ті галузі, в яких виробництво настільки ефективне, що забезпечує порівняльні переваги. Немає жодних сумнівів, що при виборі антициклічних заходів розумна своєчасна грошова і податкова політика набагато ефективніші, ніж маніпулювання митом і квотами.

Отже, стверджувати, що мито збільшує чистий експорт і тому створює нові робочі місця – значить штовхати на неправдивий шлях.

Диверсифікація заради стабільності. Відомий і інший аргумент для виправдання мита: необхідність диверсифікації заради стабільності. Основним моментом тут є те, що доходи високоспеціалізованих економік, наприклад, нафтової економіки Кувейту чи від виробництва цукру, на що орієнтується народне господарство Куби, сильно залежать від міжнародних ринків. Війни, циклічні коливання, негативні зміни в структурі промисловості викликають крупномасштабні і подекуди болісні процеси перебудови таких економічних систем. Звідси немовби слідує, що захист митом і квотами необхідний в цих країнах для диверсифікації

і, як наслідок, зменшення залежності від кон'юнктури на світових ринках одного чи двох видів продукції. Це допоможе відгородити внутрішню економіку від впливу міжнародних політичних подій, спаду виробництва за рубежом, від випадкових коливань попиту, таким чином забезпечивши більшу внутрішню стабільність.

У сказаному вище є частка істини. Але існують також серйозні обмеження і недостатки. По-перше, цей аргумент має слабе відношення до розвинених країн. По-друге, економічні витрати диверсифікації можуть бути значними; наприклад, в монокультурних економіках обробна промисловість може виявитися вкрай неефективною.

Захист молодих галузей. Часто вважають, що захисні мита необхідні для того, щоб дати можливість затвердитися новим галузям вітчизняної промисловості. Тимчасовий захист молодих національних фірм від жорстокої конкуренції більш зрілих і тому на даний момент більш ефективних іноземних фірм дозволяє новонародженим галузям окріпнути і стати ефективними виробниками. Цей аргумент на користь протекціонізму базується на сумнівному запереченні проти вільної торгівлі. Заперечення полягає в тому, що при наявності зрілої іноземної конкуренції в жодній галузі не буде можливості для здійснення довгострокових заходів, спрямованих на розширення виробництва і підвищення ефективності. Захист молодих галузей з допомогою мита скоректує існуюче неправильне розміщення світових ресурсів, а також відмінності в рівнях економічного розвитку вітчизняної та іноземної промисловості.

Хоча така позиція логічно вірна, необхідно зробити наступні застереження. По-перше подібні аргументи не мають відношення до індустріально-розвинених країн. По-друге, в слабо розвинених країнах дуже складно визначити, яка з галузей є тим новонародженим, що здатний досягнути економічної зрілості і тому заслуговує захисту. По-третє, на відміну від старих солдатів, захисні мита можуть не щезнути, а скоріше схильні до зберігання, навіть коли промислова зрілість буде досягнута. Нарешті, більшість економістів вважають, що якщо новонародженим галузям потрібна допомога, то для цього існують більш прийнятні засоби, ніж мито. Прямі субсидії, наприклад, володіють тією перевагою,

що вони більш відкрито показують, якій галузі надають допомогу і в якій мірі.

Захист від демпінгу. Вважається, що тарифи необхідні також для захисту фірм від іноземних виробників, що збувають надлишкову продукцію по демпінговим цінам нижче її собівартості. Існує дві причини, чому іноземні фірми можуть бути зацікавлені у продажі свого товару за цінами нижче собівартості. По-перше, ці фірми можуть використовувати демпінг для подавлення місцевих конкурентів, захоплення монопольного становища і наступного підвищення цін. По-друге, демпінг може бути складною формою цінової дискримінації – призначення різних цін різним клієнтам. З метою максималізації своїх прибутків іноземний продавець може прийняти рішення про реалізацію своєї продукції по високим цінам на монополізованому внутрішньому ринку, і скиді надлишкової продукції по низьким цінам в інші країни. Надлишкові обсяги виробництва можуть бути необхідні для зниження витрат на одиницю продукції при крупномасштабному виробництві. В зв'язку з тим, що демпінг викликає обґрунтовану стурбованість, у відповідності з законодавством ряду країн він заборонений. В тих випадках, коли демпінг має місце і завдає шкоди місцевим виробникам, уряд запроваджує «антидемпінгові мита» на відповідні товари. Однак у порівнянні з загальним обсягом імпортованих товарів зареєстровано випадки застосування демпінгу трохи. Тому демпінг не може бути виправданням для існування широко розповсюджених, постійно діючих мит. Крім того, звинувачення у використанні демпінгу повинні ретельно перевірятися для визначення їхньої змістовності. Іноземні підприємці часто стверджують, що безпідставні звинувачення у демпінгу і антидемпінгові мита використовуються як засіб обмеження законної торгівлі. В дійсності деякі іноземні фірми часом виробляють певні товари із більш низькими затратами, ніж їхні конкуренти в країні-імпортері. Отже, те, що на перший погляд може бути розглянуте як демпінг, насправді є результатом дії принципу порівняльних переваг. Зловживання антидемпінговим законодавством може збільшити ціну імпорту, а конкуренція на ринку обмежиться. Послаблення конкуренції дозволяє фірмам піднімати ціни за рахунок споживача. Але навіть тоді, коли демпінг має місце,

споживачі виграють від більш низьких цін на товар в такій же мірі – принаймні в короткостроковому плані, - в якій вони виграють від війни цін між місцевими виробниками.

Аргументів на користь протекціонізму багато, але вони безпідставні. У відповідних умовах аргумент про захист молодих галузей промисловості виступає як справедливе виключення, що має економічне виправдання. Аргумент на користь самозабезпеченості може використовуватися для обґрунтування протекціонізму з військово-політичних позицій. Проте обидва ці аргументи заслуговують на серйозну критику. Обидва вони ігнорують можливість використання альтернативних коштів для заохочення промислового розвитку і воєнної самозабезпеченості. Більшість інших аргументів є багато в чому емоційними закликами, оснований на явних вигадках. Ці аргументи визначають лише безпосередні і прямі наслідки захисних мит. Вони ігнорують просту істину, що в кінцевому результаті країна повинна імпортувати для того, щоб експортувати.

Регулювання зовнішньоторговельної діяльності на території України

На сьогодні інтеграція України в світовій економічній простір є обов'язковим завданням побудови її державності і економіки. Але для того, щоб цей процес дійсно приніс очікувані результати, потрібно зрозуміти і реалізувати декілька важливих положень. Вони повинні ґрунтуватися на:

- знанні і прогнозуванні тенденцій в змінах зовнішньоекономічного середовища (системи світового господарства), в якому повинно функціонувати національне господарство України, а також прийняття його внутрішнього економічного «регламенту»;

- чітке поняття необхідних – збалансованих з національними інтересами – трансформацією національного господарства, що могло б забезпечити ефективну взаємодію з світовим господарством на основі високого рівня конкурентоспроможної економіки.

Наша держава лише входить в систему світового господарства, і від того, як цей процес буде відбуватися, залежить не стільки динаміка зовнішньої торгівлі, а насамперед – можливість подальшого соціального і економічного розвитку держави як органічної підсистеми

світової економіки. У процесі інтеграції в світове господарство Україна буде зустрічатися з величезними складнощами. Це зумовлюється рядом причин.

По-перше, Україна ще не визначилася в повній мірі з основними напрямками і механізмами структурної перебудови економіки, критерії якої повинні визначатися з врахуванням особливостей розвитку світової системи господарювання, а також реальних можливостей інтегрування в неї України.

По-друге, дуже гостро стоять питання як безпеки в сфері зовнішньоекономічних відносин, так і взагалі економічної безпеки, що необхідно вирішувати з позицій активного конкурентного протистояння на світовому ринку.

По-третє існують явні протиріччя регіонального характеру, рішення яких можливо тільки з допомогою довгострокових договірних принципів, шляхом активного включення в інтеграційні процеси, з визначенням глобальних національних пріоритетів і їхнім балансуванням з іншими, що існують в світовому економічному господарстві.

По-четверте, спроби активного спілкування і діалогу з міжнародними фінансовими інститутами - як гарантами входження України в світовий ринок і оновлення економіки – поки що викликають неадекватну реакцію широких кіл української громадськості, оскільки досі ще не чітко визначені орієнтири нашої країни ні в розвитку її «внутрішньої» економіки, ні в пошуках її майбутнього місця в світовому господарстві.

Експортна орієнтація економіки і лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків – як основне завдання зовнішньоекономічної політики України – вимагає визначення існуючих і потенційних конкурентних переваг українських товаровиробників, а також причин, що їх формують, і механізму реалізації цих переваг. Причому це питання слід розглянути в двох площинах:

1) З позицій прирівнених переваг на основі факторів виробництва;

2) З позицій, отриманих (тобто таких, що створюються суспільством) конкурентних переваг.

Ключем до розуміння наших позицій на зовнішніх ринку є інтегрований критерій конкурентоспроможності – рівень ефективності використання ресурсів. Україна має значні

природні переваги: достатнє число робочої сили, вигідне географічне положення, багаті природні ресурси і т. д. Але це тільки можливі потенційні переваги, що ще вимагається розвивати і реалізовувати.

Експортний потенціал країни – це також спроможність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світовій арені.

Конкурентоспроможність національної економіки – це вирішальний критерій, на що необхідно звернути увагу при вирішенні проблем лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і рівня відкритості економіки, що є першим каменем у фундаменті зовнішньої політики.

ТЕМА 1.6. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ, МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА КАПІТАЛУ

1.6.1. Конкуренція як категорія ринкової економіки

1.6.2. Види конкуренції

1.6.3. Сучасні умови і фактори міжнародного обміну технологіями, питання захисту інтелектуальної власності та особливості підготовки і реалізації ліцензійних угод

1.6.4. Сутність міжнародного руху капіталу, прямі та портфельні іноземні інвестиції, світова боргова криза, інвестиційна діяльність в Україні

Конкуренція (від латинського «конкурро» - зіштовхуюсь) означає суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів. Такий вид економічних відносин існує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, ні від кого не залежні суб'єкти, їхня залежність пов'язана тільки з кон'юнктурою ринку, бажанням виграти у конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції. В ринкових відносинах конкуренцію – природно і об'єктивно існуюче явище можна розглядати як закон товарного господарства.

Конкуренція – органічний елемент ринку. Поза ринком практично неможлива здорова економічна конкуренція, а без використання й розвитку механізму конкуренції неможливі ринкова рівновага і повноцінний ринок. Конкурентне господарювання є ефективним організатором виробництва, найбільш дієвим механізмом відтворення ринкової рівноваги.

Економічна конкуренція є одним з регуляторів пропорцій суспільного виробництва, що стимулює його ефективність, фактором утворення середньої норми прибутку, формування ринкової вартості товару, диференціації товаровиробників за доходами, реалізації матеріального інтересу товаровиробників.

Становлення і утвердження здорової економічної конкуренції в нашому суспільстві – питання не одного року. Серед умов, за яких можливе відтворення ринково-конкурентного середовища, слід зазначити повернення суспільного виробництва до реалій багатуукладної економіки, роздержавлення її і демонополізацію; здійснення земельної реформи; ліквідацію міністерсько-відомчої структури управління виробництвом, яка неспроможна забезпечити перехід до нових форм господарювання; створення ринкової інфраструктури; наявність стимулів до творчої, продуктивної праці; зростання ролі органів місцевого самоврядування у формуванні ринкових відносин; законодавче забезпечення конкуренції як способу ведення ринкового господарства.

Конкуренція являє собою відносини між товаровиробниками з приводу одержання максимальних прибутків на основі розумного ризику та підприємливості.

Конкуренція генерує дієві стимули для того, щоб господарюючий суб'єкт не заспокоювався на досягнутому; відкриває реальні можливості для вільного вибору господарського маневру для всіх учасників економічних відносин; культивує саме ринковий компонент практичних навичок та знань.

Глибинне коріння економічної конкуренції як механізму ринкової рівноваги має свій початок в матеріальних потребах та інтересах людини. Переплітаючись і стикаючись, економічні інтереси (а це усвідомлені потреби конкретної людини) висвічують усю гамму економічних відносин і механізм, що їх збалансовує, - ринок. Саме в ринково-

конкурентному середовищі економічні інтереси формують і ринкову складову суспільної необхідності.

Відомо, що виробничі відносини формуються завдяки і через економічні інтереси. Ці останні є спонукальною силою для ефективного господарювання. Якщо господарська система функціонує в конкурентно-ринковому середовищі, то вона є формою реалізації виробничих відносин. Якщо ж на практиці економічні відносини в основній виробничо-господарській ланці знецінені, то це є найпереконливішим свідченням штучно підтримувати життєздатності пануючої системи управління й господарювання. Саме тому основним видом наших втрат у суспільному виробництві є нереалізовані можливості.

Конкуренція як засіб успішного функціонування ринкової економіки в усіх своїх конкретних проявах спирається на об'єктивні процеси й закономірності, не вступає в суперечності з основними тенденціями прогресу продуктивних сил. Наприклад, об'єктивною необхідністю що на практиці виступає як наслідок економічної конкуренції товаровиробників, є постійне прискорення процесів оновлення виробництва й продукції. Отже, конкуренція диктує жорстку технологічну дисципліну, вимагає високої якості виробів, сучасного дизайну, здатності передбачати перспективні потреби, а не лише торгувати тим, що виробляється і поки що знаходить попит.

Конкуренція має негативні та позитивні риси. Тривалий час в нашій країні робився наголос в основному на негативних наслідках конкуренції: витиснення дрібних виробників великим капіталом, розорення одних і збагачення інших, посилення соціальної несправедливості, значне зростання майнової диференціації населення, загострення безробіття, інфляції тощо. В умовах адміністративно-командної системи у практиці господарювання конкуренція була відсутня.

Конкуренція має і позитивні риси. Вона є рушійною силою ринкової економіки. В умовах конкуренції перемагає той, хто створює високоякісну продукцію при найменших затратах виробництва на основі науково-технічних досягнень, передової організації праці, стимулює економію матеріальних трудових і фінансових ресурсів, примушує постійно поновляти асортимент, пильно стежити за науково-

технічними новинками і активно впроваджувати їх у виробництво.

Позитивна роль конкуренції в ринковій економіці проявляється в ряді функцій, які вона виконує:

по-перше, конкуренція охоплює всі зв'язки виробництва й споживання, є єдино можливим засобом досягнення збалансованості між попитом і пропозицією і в кінцевому підсумку – між суспільними потребами та виробництвом;

по-друге, конкуренція виконує функцію спілкування (кооперації) та погодження інтересів виробників. У результаті поділу праці інтерес кожного з них пов'язаний і взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Через ринковий механізм конкуренція підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам;

по-третє, конкуренція примушує товаровиробників знижувати індивідуальні виробничі витрати, що вимагає від підприємців постійного вдосконалення технічної бази виробництва, знаходження шляхів економії сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, робочого часу;

по-четверте, конкуренція стимулює підвищення якості продукції та послуг. Ця функція набуває особливого значення в нинішніх умовах розвитку науки й технології, коли кожному виробнику надається можливість удосконалювати споживні якості виробів, відповідаючи на зростаючі потреби й смаки споживачів. Конкуренція спонукає виробників упроваджувати нові види продукції, а також здійснювати різні модифікації одного й того ж продукту;

по-п'яте, історично важливою функцією конкуренції є формування ринкової ціни. З її допомогою конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами та суспільним виробництвом.

Виконуючі ці функції, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищуючи його технічний рівень, забезпечуючи поліпшення якості та розширення номенклатури продукції.

Як невід'ємна частина системи «виробництво-ринок», конкуренція здійснюється в багатьох формах, які з розвитком ринкового господарства стають деталі різнобічнішими. Основними формами конкуренції є внутрігалузева, міжгалузева та міжнародна.

Внутрігалузева конкуренція – це конкуренція між виробниками певної галузі. Суперництво охоплює умови виробництва, ринки збуту, витрати виробництва, якість товарів і послуг, «портфелі» замовлень, рекламу. Така конкуренція сприяє розвитку даної галузі, оновленню її виробничого апарату, поліпшенню кількісних і якісних результатів роботи.

Міжгалузева конкуренція здійснюється між виробниками (підприємствами, фірмами) різних галузей. Об'єктом такої конкуренції виступає більш висока норма прибутку (рентабельності) в тій чи іншій галузі, а отже, й боротьба за вигідніше вкладення капіталу. Ця конкуренція сприяє міжгалузевому переливу капіталу і переміщенню ресурсів, засобів виробництва й робочої сили в ефективніші галузі й сфери виробництва. Швидке переміщення капіталу й ресурсів з однієї галузі в інші дає можливість суспільству найраціональніше використати засоби виробництва і робочу силу.

Вільне переливання капіталів в погоні за вищою нормою прибутку здійснюється постійно і без кінця, в результаті чого всі галузеві норми прибутку вирівнюються в єдину, середню норму прибутку. Кожний підприємець в будь-якій галузі чи в сфері вкладення капіталу отримає середню норму прибутку і середній прибуток в абсолютній його масі. Середній прибуток – це прибуток, що падає на даний капітал, згідно середній його нормі.

Отже мета міжгалузевої конкуренції є отримання найбільшого прибутку. Її механізм – вільне переливання капіталу із галузі в галузь, в погоні за вищою нормою прибутку. Міжгалузева конкуренція перетворює вартість товарів в ціну виробництва, а норма прибутку в окремих галузях – в загальну норму прибутку. У цьому й полягає функція міжгалузевої конкуренції.

Одна, єдина для всіх галузей норма прибутку – результат остаточного утвердження ринкової економіки. Саме через ринок, у формі міжгалузевої конкуренції відбувається регулювання пропорцій капіталів і пропорцій виробництва, тобто регулювання ринкової економіки. Лише в умовах ринкової економіки можливе перетворення вартості товарів в ціну виробництва.

Міжнародна конкуренція являє собою конкуренцію виробників на світовому ринку і включає в себе як внутрігалузову, так і міжгалузову форми конкуренції. На світовому ринку домінуюча роль належить компаніям найрозвинутіших країн. Міжнародна конкуренція сприяє збалансованому розвитку світового ринку, переливу капіталу не тільки між сферами виробництва, а й різними державами.

За методами здійснення економічну конкуренцію поділяють на цінову і нецінову.

Цінова конкуренція передбачає продаж товарів та послуг за більш низькими цінами, ніж у конкурентів, її використання ґрунтується на різноманітних методах і засобах. У такій боротьбі перемагає той, хто досягає індивідуальної вартості нижчої, ніж ринкова ціна. Це по суті боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, підвищення продуктивності живої праці.

Нецінова конкуренція ґрунтується на пропозиції товарів і послуг більш високого рівня якості, широкого асортименту, високої надійності тощо. Останнім часом важливу роль у посиленні конкурентоспроможності товарів стали відігравати такі параметри відповідних аналогів, як екологічність, енергоємність, ергономічні й естетичні характеристики.

На конкурентному ринку нездатність деяких фірм використовувати найекономнішу технологію виробництва в кінцевому підсумку означає усунення їх іншими фірмами, які використовують ефективні методи виробництва і мають можливість дещо знизити ціни, що приваблює, залучає покупців, сприяє швидкій реалізації товару і власне прискорює оборот капіталу.

Деяке зниження цін зберігає для виробника високу норму прибутку за рахунок низьких витрат виробництва, таке зниження цін слід відрізняти від зниження цін нижче, ніж собівартість, що є вже методом нечесної конкуренції.

Нечесна конкуренція являє собою діяльність господарського суб'єкта, що спрямована на одержання комерційної вигоди і забезпечення домінуючого становища на ринку шляхом обману споживачів, партнерів, інших господарських суб'єктів і державних органів, нечесна конкуренція здійснюється різними засобами.

Це, по-перше, дезінформація з боку виробника споживачів (покупців) і господарських суб'єктів про товар і послуги. Вона виявляється в неправильних відомостях про споживні властивості товару: клас, сорт, якість.

По-друге, використання товарного знаку, фірмового найменування або маркування товару без дозволу господарського суб'єкта, на ім'я якого вони зареєстровані. Як правило, використовуються товарні знаки, маркування тих фірм, продукція яких користується великим попитом.

По-третє, поширення компрометуючої інформації про товари своїх конкурентів. Така інформація наносить шкоду діловій репутації конкурентів і відбивається на результатах їхньої комерційної діяльності.

По-четверте, деякі фірми вдаються до будь-яких заходів тиску на постачальників ресурсів і банки, щоб вони відмовляли конкурентам у постачанні сировини, матеріалів та у наданні кредитів.

По-п'яте, деякі фірми шляхом підкупу, встановлення більш високих окладів і різних пільг переманюють провідний персонал фірм-конкурентів.

До нечесної конкуренції можна віднести її способи, коли порушуються закони країни. Наприклад, у ряді країн встановлено, що продавець не має права пропонувати товар за ціною нижчою, ніж собівартість, з метою усунення конкурентів. Це правило має захищати дрібних виробників і торговців від великих промислових і торгівельних підприємств. Але досвід показує, що цього правила в багатьох країнах не дотримуються, і зниження ціни залишається одним з способів конкурентної боротьби. Звичайно, не можна ідеалізувати конкурентні відносини. Вони дійсно є внутрішнім джерелом розвитку економіки. Але конкуренція – це передусім боротьба, вона ведеться стихійно, виштовхуючи із сфери виробництва переможених. Вона приводить до соціальної і економічної нестабільності положення виробників. Методи здійснення конкурентної боротьби включають і найбільш жорсткі, причому втрати тих, що програють, суспільством не компенсуються.

Україна робить лише перші кроки на шляху до ринкової економіки. Для усунення зрівнювальних підходів в економіці потрібен час: на створення самого ринкового механізму, на подолання психологічних стереотипів, що збереглися в

економічній поведінці. І в нинішніх складних економічних умовах особливо важно визначити конкуренцію як основну ознаку ринку, могутньої сили розвитку виробництва.

Науково-технічна революція і розвиток продуктивних сил поглиблюють міжнародний поділ праці. У цих умовах відносини між країнами характеризуються швидким розвитком науково-технічного і технологічного обміну.

Завдяки технологічному обміну можна вирішувати питання підвищення технологічного рівня тих чи інших галузей у народному господарстві; прискорення технологічного переозброєння економіки, розширення можливостей експорту і скорочення імпорту.

До сфери технологічного обміну входять усі найважливіші форми людської діяльності (наука, техніка, виробництво, управління).

Форми реалізації технологій на світовому ринку різноманітні:

- передача, продаж або представлення по ліцензії усіх форм промислової власності. *Ліцензійна угода* - це зовнішньоторговельна угода, по якій ліцензіар представляє ліцензіату дозвіл на використання об'єкту ліцензії;

- представлення «ноу-хау» і технічного досвіду;

- представлення технологічних знань, необхідних для монтажу і використання машин і устаткування, полуфабрикатів і матеріалів, одержаних за рахунок закупки, оренди, лізингу або іншим шляхом;

- промислове і технічне співробітництво;

- надання інжинирінгових послуг (підготовка технічно-економічних обґрунтувань, консультації, проектування нової технології та інше);

- передача технологій у межах науково-технічної і виробничої кооперації;

- передача технологій у рамках інвестиційного співробітництва.

Усі перераховані форми угод призначені для виконання єдиного завдання – придбання технологій на комерційній основі.

Однією із особливостей сучасної науково-технічної революції з'являється інтернаціоналізація наслідків науково-технічної діяльності. Лідером в експорті технологій з'являються США (1/3 частка усіх продаж ліцензій у світі).

Загальний обсяг промислового виробництва по американським ліцензіям за кордоном у 2,5 рази перевищує товарний експорт США.

Основна задача правового захисту результатів інтелектуальної діяльності у сфері промисловості – це надання на певний термін (до 20 років) авторам технічних рішень, вченим, винахідникам виключного права на розпорядження своїм винаходом. Вони можуть самі використовувати свій винахід або передати ці права за певну суму іншій особі.

При продажу незапатентованої технології («ноу-хау») єдиним охоронним документом з'являється ліцензійна угода, в якій є пункт про охорону конфіденційності передаваної інформації і відшкодування збитків у разі його порушення.

Об'єкти промислової власності захищаються патентами, промисловими зразками, товарними знаками і знаками обслуговування.

Патент – найважливіший документ у галузі правового захисту науково-технічних досягнень.

Значення патентного захисту для реалізації продукції дозволяє:

- розширити вибір засобів конкурентної боротьби;
- усунення з ринку або послаблення конкурента;
- одержання виключного права на комерційне використання продукту;
- стимулювання попиту на продукт, тому що посилення на патент з'являється більш ефективним ніж простий опис;
- одержання бази для представлення ліцензії.

Продаж технологій може бути обумовлений однією з трьох причин:

- неможливістю використання у своїй країні;
- економічна або політична неможливість.

Важливе значення має пошук потенційних ліцензіатів.

Рекламування ліцензій націлено на виробника, а не на споживача. Рекламування починається тоді, коли буде одержано підтвердження ефективності об'єкту ліцензії та охоронні документи.

У практиці використовуються три основних вида ліцензійних угод:

- договір простої ліцензії, коли ліцензіар дозволяє на певних умовах використовувати винахід або «ноу-хау», залишаючи

собі право самостійного використання, або передавати ліцензію іншим заінтересованим особам;

- договір виключної ліцензії ліцензіату надаються виключні права на використання винаходу або секрету виробництва у межах, оговорених в угоді;

- договір повної ліцензії означає, що ліцензіар надає ліцензіату усі права на використання винаходу (секретів виробництва) впродовж всього терміну дії угоди.

Перебудова зовнішньоекономічної діяльності, вихід на зовнішній ринок усіх підприємств дозволяють Україні прийняти більш активну участь у міжнародному розподілу праці, а також у сфері наукомісткої продукції і торгівлі новими технологіями.

1. *Міжнародний рух капіталу* – це розміщення і функціонування капіталу за кордоном з метою одержання прибутку.

Об'єктивною основою міжнародної міграції капіталу з'являється нерівномірність економічного розвитку країн світового господарства, яка проявляється:

- в нерівномірності накопичення капіталу у різних країн, «в відносному надлишку» капіталу в окремих країнах;

- незбіжність попиту на капітал і його пропозиції.

На розвиток міжнародної міграції капіталу впливають дві групи факторів:

1. *Економічні:*

- розвиток виробництва і темпи економічного зростання;
- глибокі структурні зрушення у світовій економіці, особливо під впливом НТР і розвитку світового ринку послуг;
- поглиблення міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва;
- зростання транснаціоналізації світової економіки;
- зростання інтернаціоналізації виробництва і інтеграційних процесів;
- активний розвиток усіх форм міжнародних економічних відносин.

2. *Фактори політичного характеру:*

- лібералізація експорту (імпорту) капіталу;
- політика індустріалізації у країнах третього світу
- проведення економічних реформ.

По джерелам походження розрізняють *приватні і державні капіталовкладення*.

По термінам закордонні капіталовкладення бувають *короткострокові, середньострокові, довгострокові*.

По характеру використання закордонні капіталовкладення бувають *позичкові та підприємницькі*.

За метою підприємницькі капіталовкладення розподіляються на *прямі та портфельні інвестиції*.

2. Прямі закордонні інвестиції з'являються вкладенням капіталу для одержання довгострокового інтересу і забезпечення права власності або вирішальних прав в управлінні. Прямі закордонні інвестиції суттєво впливають на світову економіку і міжнародний бізнес.

Країна базування виграє тому, що вигода для інвесторів значно більше ніж збитки інших категорій осіб, які проживають у цій країні (скорочуються робочі місця, зростають податки).

Приймаючу країна у цілому виграє від притоку інвестицій:

- зниження безробіття у країні;
- починають вироблятися ті товари, які раніш імпортувались;
- зміцнюються зовнішньоторговельні позиції країни;
- розвиток нових технологій, підвищення якості продукції, підготовка і перепідготовка кадрів.

Але в деяких випадках міжнаціональні фірми можуть оказувати тиск на уряд приймаючої країни, залучити її до конфронтації.

3. Портфельні зарубіжні інвестиції – це форма вивозу капіталу шляхом його вкладення у цінні папери закордонних підприємств, при цьому інвестори не одержують права контролю над діяльністю підприємств.

Позичкова форма міжнародної міграції капіталу реалізується у слідуючих операціях:

- видача приватних і державних позичок;
- придбання облігацій іншої країни, цінних паперів, векселів та інше;
- здійснення виплат по боргам;
- міжбанківські депозити;
- міжбанківські і державні заборгованості.

Швидкі темпи експорту позичкового капіталу привели к формуванню у кінці 60-х, початку 70-х років світового ринку

позичкового капіталу. Сюди входять: світовий кредитний ринок, світовий фінансовий ринок.

Портфельні зарубіжні інвестиції і міжнародний кредит ведуть до укріплення зовнішніх економічних і політичних зв'язків країн у світовому господарстві, до зростання їх взаємозв'язків, економічного і технічного потенціалу країн, зростання добробуту окремих національних економік і світового господарства у цілому.

4. Міжнародний кредит досить часто виходить із стану рівноваги. Головна причина періодичної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації для відмови платежів по боргам суверенними заборгованцями. Їх не можна заставити платити по боргам, якщо у них немає такого бажання.

Найбільш надійний засіб рішення цієї проблеми - це введення застави або забезпечення активів того чи іншого виду, які можуть перейти у власність того чи іншого кредитору, якщо не сплачуються борги. Іноді надається такий стимул, як обіцянка нових кредитів при своєчасному погашенні боргів.

В сучасних умовах проблемами заборгованостей країн займається Паризький клуб, а проблемами приватної заборгованості – Лондонський клуб. Паризький клуб діє у тісному зв'язку з міжнародним валютним фондом і користується великим авторитетом у всіх країн.

5. Сьогодні в Україні від ефективності інвестиційної політики залежить стан нашого виробництва, рівень його технічного оснащення, структурна перебудова економіки, а також рішення соціальних і екологічних проблем. Сучасні умови економічного розвитку потребують проведення активної політики по притягуванню прямих іноземних інвестицій. В Україні є законодавча база у сфері регулювання інвестиційної діяльності, яка постійно удосконалюється. 19 березня 1996 р. було прийнято закон України «Про режим іноземного інвестування». Крім того, прийняті міждержавні угоди «Про сприяння і взаємний захист інвестицій». Діє консультативна Рада з питань іноземних інвестицій в Україні. Але обсяг іноземних інвестицій, які поступають в Україну, в 3-7 разів менше, ніж у країні Східної Європи.

Головні напрямки державної інвестиційної політики на найближчу перспективу є: зростання обсягів капітальних вкладень за рахунок прибутку і нової амортизаційної

політики, посилення впливу держави на активізацію інвестиційного процесу через збільшення обсягу бюджетного фінансування капітального будівництва крупних інфраструктурних об'єктів, створення умов для притягування довгострокових кредитів комерційних банків, збільшення інвестиційних ресурсів, які формуються на фондовому ринку за рахунок збережень населення, введення економічного механізму страхування ризику внутрішніх і зовнішніх інвестицій. У багатьох міністерствах України створені банки даних об'єктів інвестування по галузях народного господарства і регіонах.

На підставі інформації посольств країн-потенціальних інвесторів і матеріалів, які поступають до уряду, створено базу даних іноземних інвестиційних фірм, які використовують українські виробники для пошуку іноземних інвесторів.

Держава повинна прикладати зусилля для забезпечення стабілізації політичної і економічної ситуації у країні, що буде сприяти значному поліпшенню інвестиційного клімату в Україні.

ТЕМА 1.7. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

1.7.1. Сутність, чинники та регулювання процесів міжнародної міграції трудових ресурсів

1.7.2. Економічні наслідки міжнародної міграції трудових ресурсів

1. Міжнародна міграція трудових ресурсів – це процес переміщення трудових ресурсів із однієї країни в іншу з метою працевлаштування на більш вигідних умовах, ніж у своїй країні.

Крім економічних мотивів процес міжнародної міграції обумовлюється також міркуванням політичного, етнічного, культурного, сімейного та іншого характеру.

Міжнародна міграція складається з *еміграції* – виїзд із країни на постійне місце проживання, та *імміграції* – в'їзд в країну на постійне місце проживання.

Міжнародні мігранти підрозділяються на 5 основних категорій:

- іммігранти і неіммігранти легально допущені в країну;
- робітники-мігранти по контракту;
- нелегальні іммігранти. Частина з них проникає через кордон, інші залишаються у країні з простроченими візами;
- особи, які просять притулок;
- біженці, чисельність їх зростає, це в основному зв'язано з війнами на території їх країн.

В останній час зростає міграція робочої сили між країнами, що розвиваються, особливо це стосується кваліфікованих кадрів. Можна виділити 5 основних напрямків міжнародної міграції трудових ресурсів:

- із країн, що розвиваються в промислово розвинуті країни;
- міграція у межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція із колишніх соціалістичних країн у промислово розвинуті країни;
- міграція наукових робітників, кваліфікованих спеціалістів із промислово розвинутих країн в країни, що розвиваються.

Основні центри притягування мігрантів: США, Західна Європа, Австралія, Росія.

2. Регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснюється у межах національних законодавчих актів і міжнародних правових актів. У законодавчих актах відображені дві тенденції – к відкритості економіки, що означає вільне переміщення трудових ресурсів; друга – до протекціонізму і обмеженню міжнародної міграції.

Кожна країна проводить свою міграційну політику.

Міграційна політика – це комплекс законодавчих, організаційних і інших заходів спрямованих на регулювання в'їзду та виїзду із країни, надання і позбавлення громадянства, використання у країні іноземної робочої сили, створення системи національного захисту робітників-мігрантів під час їх роботи за кордоном, регулювання потоків біженців і їх соціальний захист.

Більшість розвинутих країн проводять протекціоністську політику, з метою захисту інтересів свого населення і економіки.

Так, у США відповідно закону об імміграції, починаючи з 1995 року в країну щорічно допускається не більш 675 тис. осіб, а виїхати можуть щорічно 140 тис. осіб.

Обмеження по міжнародній міграції робочої сили знайшли відображення у законодавчих актах Франції, Німеччини, Австрії, Італії, Іспанії.

Міжнародні правові акти, які регулюють процеси міграції між країнами, як правило, встановлюють ліберальні норми переміщення населення і робочої сили для інтеграційних об'єднань і обмежені – відносно третіх країн.

Так, в межах ЄС підписано ряд конвенцій, які регулюють міжнародні міграційні потоки населення і робочої сили. Так, з 1993 року встановлені єдині візові правила в'їзда в країни ЄС. Дублінська конвенція від 1990 р., встановлює правила предоставлення притулку.

3. Для промислово розвинутих країн іноземна робоча сила означає забезпечення ряду галузей необхідними робітниками, без яких неможливий нормальний виробничий процес. Наприклад, у Франції іммігранти складають 25% зайнятих у будівництві, $\frac{1}{3}$ у машинобудуванні. У Бельгії вони складають половину усіх шахтарів, в Швейцарії – 40% будівельних робітників.

В країнах, що розвиваються, активно використовують іноземну робочу силу ЮАР, Ізраїль, Малайзія, Кувейт. Повертаючись на Батьківщину мігранти привозять не тільки значні накопичення доходів, але й багатий досвід роботи, у результаті чого країна безкоштовно одержує додаткові кваліфіковані кадри. «Відплив умов» з'являється серйозною проблемою для більшості країн, що розвиваються, особливо в Африці (Судан, Заїр, Замбія та інші). Ця проблема вирішується тоді, коли економічне становище країни поліпшується.

Слід відзначити і негативні наслідки імміграції, коли в розвинутих країнах знижується реальна заробітна плата кваліфікованої робочої сили у результаті припливу іммігрантів.

В силу економічних причин основні потоки мігрантів завжди направлялись із країн з низькими доходами в країни з більш високими доходами. Як тільки змінюються економічні умови, змінюються і напрямки міжнародної міграції робочої сили. Точно установити напрямки міграції достатньо складно,

тому що широкий розвиток має в сучасних умовах нелегальна міграція:

- нелегальні іммігранти. Частина з них проникає через кордон, інші залишаються у країні з простроченими візами;
- особи, які просять притулок;
- біженці, чисельність їх зростає, це в основному зв'язано з війнами на території їх країн.

В останній час зростає міграція робочої сили між країнами, що розвиваються, особливо зростає міграція робочої сили в нові індустріальні країни. Існує також міграція із промислово розвинутих країн в країни, що розвиваються, особливо це стосується кваліфікованих кадрів.

ТЕМА 1.8. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

1.7.1. Розвиток міжнародних валютних відносин

1.7.2. Міжнародні валютно-фінансові операції

1. Валюта і гроші часом уявляються як поняття ідентичні, хоча всередині країни частіше використовується термін «гроші», а термін «валюта» - зовні.

При вживанні поняття «гроші» питання про їх «національність» практично не виникає, однак у міжнародних трансакціях національна належність валюти відіграє першочергову роль.

Випуск грошей тісно пов'язаний з національним суверенітетом та символізує владу держави, що виражається в її здатності примусити своїх громадян приймати видрукувані державою гроші. Проте держава не може нав'язувати свої гроші за межами своїх кордонів. Тому використання національних грошей у міжнародних розрахунках передбачає домовленість сторін і пов'язане з необхідністю обміну валют.

Перетворюючись на валюту гроші беруть на себе додаткову функцію – стають товаром, продаються і купляються, мають ціну в грошових одиницях іншої країни. Звідси випливає, що валюта, як грошовий товар, повинна мати не тільки внутрішнє, а й міжнародне визнання. В світовому співтоваристві має бути довіра до валюти того чи іншого

учасника міжнародних зв'язків, тобто переконатись у тому, що її можна обміняти на інші валюти. На практиці валюти вільно перетинають кордони і повертаються назад.

По суті справи тут криється сутність здібності національних платіжних засобів бути обмінюваними на іноземні гроші, властивість, яка гарантується, як правило, центральним банком країни походження грошей.

З одного боку, якщо залишатися в рамках внутрішніх проблем, то виявляється, що операції з валютою являють собою складову частину грошово-кредитної сфери, активно впливаючи на стан державного бюджету й економічного зростання.

З другого боку, оскільки ізольованих національних економік не існує, а національні господарства пов'язані між собою ланцюгом взаємних зобов'язань, то в цьому плані валютні відносини постають перед нами як ключова форма міжнародних економічних зв'язків. Товарообіг і рух факторів виробництва, науково-технічне і гуманітарне співробітництво, культурний обмін і туризм обслуговуються через валютні операції.

Найбільш простим визначенням валюти є визначення такою банкнот, чеків, монет іноземних держав, між тим як вітчизняні гроші можуть стати валютою на зовнішніх ринках.

Отже, *валюта*, в широкому розумінні, означає грошову одиницю будь-якої країни (долар, фунт стерлінгів, марка, франк тощо).

Поняття *валюта* використовують в таких значеннях:

- *національна валюта* – грошова одиниця певної країни або той чи інший її тип (золота, срібна, паперова);
- *іноземна валюта* - грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, виражені в іноземних грошових одиницях і які використовуються в міжнародних розрахунках;
- *міжнародна (регіональна) валюта* – міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, засіб платежу: СДР* (спеціальні права запозичення), ЕКЮ**.

Міжнародні валютні відносини - це сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Міжнародні валютні відносини складаються і розвиваються на основі експорту товарів, капіталів, робочої сили та новітньої технології, спільного підприємства. Основною цільовою функцією цих відносин є забезпечення необхідних умов для процесу відтворення у рамках світового господарства та обслуговування світогосподарських зв'язків. Отже, міжнародні валютні відносини – одна з головних складових міжнародних економічних відносин. Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин виступає **валютна система**. Розрізняють *національну* та *світову* валютні системи. Світова валютна система розвивається на регіональному та глобально-світовому рівнях. У свою чергу регіональні, світові та національні валютні системи активно взаємодіють між собою, утворюючи єдину цілісну систему міжнародних валютних відносин.

Валютні відносини тісно пов'язані з внутрішніми грошовими відносинами. Тому еволюція міжнародних валютних відносин у специфічному вигляді повторює, як ми побачимо нижче, розвиток внутрішнього грошового обігу країн. Разом з тим валютні відносини не виключають національного характеру грошового механізму окремих країн. У процесі поглиблення міжнародного поділу праці та розвитку економічних зв'язків відбувається інтеграція систем національних грошових та світових валютних відносин і функціональні відносини між ними практично нівелюються.

Національна валютна система – це форма організації економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави. Основні елементи національної валютної системи визначаються національним законодавством.

Її структурними елементами є:

- національна валюта – грошова одиниця країни;
- валютний паритет як основа валютного курсу;
- режим курсу національної валюти;
- організація валютного ринку;
- національні органи, що обслуговують та регулюють валютні відносини країни;
- умови обміну національної валюти на золото та інші валюти – конвертованість валюти.

Національна валютна система є органічною частиною системи грошових відносин окремих держав. Її функціонування регулюється національним законодавством кожної країни. На основі такого законодавства встановлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їх конвертованості, рейтинг та регулювання валютних курсів, формування та використання міжнародної ліквідності, золотовалютного запасу, кредитних ресурсів та ін. До складу національних валютних систем входять відповідні інфраструктурні ланки – банківські та кредитно-фінансові установи, біржі, спеціальні органи валютного контролю, інші державні та приватні інститути.

Світова валютна система – це форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю. Це сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий оборот у рамках світового господарства.

Світова валютна система включає ряд конструктивних елементів – світовий грошовий товар, валютний курс, валютні ринки та міжнародні валютно-фінансові організації.

Світовий грошовий товар є першим елементом валютної системи, виступає носієм міжнародних валютно-грошових відносин і приймається кожною країною як еквівалент вивезеного з неї багатства. Історично першим міжнародним грошовим товаром було золото, пізніше в міжнародних розрахунках стали використовувати кредитні гроші (векселі, банкноти чи депозити). В 70-х роках з'являються спеціальні міжнародні та регіональні платіжні одиниці – СДР та ЕКЮ.

Сукупність усіх платіжних інструментів, які можуть бути використані в міжнародних розрахунках, називають міжнародною ліквідністю. Це золото, оборотні валютні запаси держав та міжнародні гроші.

Другим елементом світової валютної системи є *валютний курс*. Це мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн. Існують фіксовані (тверді) та плаваючі (гнучкі) валютні курси. В основу фіксованого валютного курсу покладено монетний паритет (ваговий вміст золота в національних грошових одиницях), плаваючі валютні курси не зв'язані з монетними паритетами, а визначаються через зіставлення паритетів

купівельної спроможності валют, тобто оцінки в національних грошах вартості однойменного «кошика» товарів.

Третім елементом світової валютної системи виступають **валютні ринки**. Першим таким ринком був ринок золота як грошового товару, де золото продавалось на основі офіційної ціни, що була закріплена міжнародним договором. Сьогодні ціна на золото складається під впливом попиту і пропозиції, а ринок золота функціонує як звичайний товарний ринок.

Четвертий елемент світової валютної системи – це **міжнародні валютно-фінансові організації**: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), який разом із своїми філіями – Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК), Міжнародною асоціацією розвитку (МАР), Багатостороннім агентством з гарантій інвестицій (БАГІ) та Міжнародним центром із врегулювання інвестиційних суперечок (МЦВІС) – створюють групу Світового банку, Банк міжнародних розрахунків у Базелі, регіональні банки розвитку та ін.

Світова валютна система базується на функціональних формах світових грошей. *Світовими* називають гроші, які обслуговують міжнародні економічні, політичні та культурні відносини, а грошова операція, завдяки якій в даній країні можна придбати платіжні засоби, що є дійсними і можуть бути використані за кордоном, є операцією валютною.

Головне завдання світової валютної системи полягає в ефективному опосередкуванні платежів за експорт і імпорт товарів, капіталу, послуг та інших видів міждержавної господарської діяльності, створенні сприятливих умов для розвитку виробництва та міжнародного поділу праці, забезпечення безперебійного функціонування економічної системи вільного підприємства. Через світову валютну систему здійснюється перелив економічних ресурсів з однієї країни в іншу або блокується цей процес, розширюється чи звужується ступінь національної самостійності країни, а також переміщуються економічні труднощі (інфляція, безробіття) із одних країн до інших.

Отже, світова валютна система виступає однією з головних рушійних сил, які можуть або сприяти розширенню міжнародних економічних відносин, або навпаки, - обмежувати їх інтенсивність. Тому розвиток міжнародних економічних відносин значною мірою залежить від характеру

світової валютної системи і дієвості функціонування її інститутів.

Першою в історії світовою валютною системою була система, що спиралась на єдині правила обігу золотого грошового товару і відома під назвою системи золотого стандарту. Юридично вона була оформлена на Міжнародній конференції в Парижі в 1867 р.

Система золотого стандарту, або золотого монометалізму, характеризується тим, що при ній роль загального еквівалента закріплюється за золотом, а в обігу функціонують золоті монети або грошові знаки, розмінні на золото. Система золотого стандарту була встановлена у Великій Британії ще наприкінці XVIII ст., проте широке поширення в світі вона набула в останній чверті XIX ст.: в Німеччині в 1871-1873 рр., Франції в 1878 р., Японії – 1897 р.

Золотомонетний стандарт як класична форма золотого монометалізму передбачає вільний обіг золотих монет і виконання золотом усіх функцій грошей. Існувало три форми золотого стандарту – золотомонетна, золотозливкова та золотовалютна. Розглянемо переваги і недоліки кожної з них.

При золотому стандарті в його класичній золотомонетній формі не існувало будь-яких валютних обмежень. Золото можна було вільно продавати й купувати, перевозячи його з однієї країни до іншої.

Режим золотомонетного стандарту був насамперед режимом стабільних валютних курсів. Така стабільність була результатом дотримання державами, що запровадили цю систему, встановлених конкретних «правил гри». Так, країни в яких спостерігався вплив золота, завдяки дефіцитності їх платіжного балансу, знижували внутрішні ціни, а країни, до яких спрямовувалися потоки золота, підвищували їх. Тільки дотримуючись таких «правил гри» можна було успішно подолати порушену рівновагу платіжних балансів, спричинену припливом і відпливом золота.

Однак система золотомонетного стандарту мала не тільки переваги, а й суттєві недоліки. По-перше, вона була занадто жорстокою, не досить еластичною, дорогою. По-друге, система встановлювала пряму залежність грошової маси, що була в обігу в окремих країнах та на світовому ринку, від видобутку і виробництва золота.

Система золотозливкового стандарту – перехідна форма золотого стандарту. Вона встановилася в ряді високо-розвинутих країн Заходу (крім США) після Першої світової війни і проіснувала до Великої депресії 1929-1933 рр. Суть цієї урізаної системи золотого стандарту полягала в тому, що національні валюти провідних західних країн (Великої Британії, Франції, Бельгії, Нідерландів та ін.) прирівнювалися до певної кількості золота, тобто мали золотий зміст, були розмінні на валютний метал, але вже не в будь-якій кількості, як це було за класичного золотого стандарту, а на золоті зливки вагою не менш як 12,4 кг кожний. Отже, обмін національних грошових знаків на золото був обмежений певними, досить великими сумами.

В інших країнах, зокрема в тих, які зазнали поразки в Першій світовій війні, а також у багатьох колоніальних та залежних країнах була впроваджена система золотодевізного стандарту, що оснований на золоті та провідних валютах світу. Платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків, почали називатися *девізами*.

Це була *друга світова валютна система*, юридичне оформлення якої було зафіксовано у міждержавній угоді, підписаній на Генуезькій міжнародній економічній конференції в 1922 р.

Бреттон-Вудська валютна система.

Конкретну ініціативу у створенні нової валютної системи, яка могла б успішно функціонувати після завершення Другої світової війни, взяли на себе країни, що традиційно відігравали у ній провідну роль. Це Велика Британія і Сполучені Штати Америки. Внаслідок тривалих переговорів з'явилося Спільне комюніке експертів і наприкінці червня 1944 р. в Атлантик-Сіті (США) зустрілися представники 44 країн для підготовки Бреттон-Вудської конференції.

Отже, *третьою світовою валютною системою* стала створена за рішенням «правил гри» валютно-фінансової конференції ООН (країн антигітлерівської коаліції), яка проходила в липні 1944 р. в США (місто Бреттон-Вудс), *Бреттон-Вудська валютна система*.

Основою Бреттон-Вудської системи була ідея пристосування валют окремих країн до національних валютних систем провідних на той час держав світу – США і Великої Британії. Згідно з договором основними інструментами міжнародних

розрахунків ставали золото і так звані резервні валюти, статус яких одержали американський долар і англійський фунт стерлінгів.

Основними принципами функціонування Бреттон-Вудської валютної системи є:

- збереження ролі золота як платіжного засобу та розрахункової одиниці у міжнародному обігу. Однак, на відміну від системи золотого стандарту, зв'язок національних валют із золотом здійснювався опосередковано через долар США, який один зберігав зовнішню конвертованість у золото;
- встановлення офіційних курсів валют через визначення їх золотого вмісту і твердої фіксації долара;
- прирівнювання долара до золота на основі фіксації ринкової ціни на золото;
- здійснення операцій купівлі-продажу золота лише на рівні центральних банків країн з заборорою таких операцій для всіх інших суб'єктів.

Кінгстонська валютна система.

Наприкінці 60-х років Бреттон-Вудська валютна система розпалася внаслідок її кризи. У нових умовах «доларовий стандарт» перестав відповідати існуючому співвідношенню сил, яке характеризувалося значним зростанням частки у світовій економіці країн «Спільного ринку» та Японії. Крім того, великий дефіцит платіжного балансу США, нагромаджені доларові запаси в іноземних центральних банках, зменшення золотого запасу – все це свідчило про те, що Бреттон-Вудська система ставала дедалі обтяжливішою і для США.

У січні 1976 р. у м. Кінгстоні (Ямайка) було підписано угоду, що стала основою *четвертої світової валютної системи - Кінгстонської (Ямайської)*, яка набула чинності 1 квітня 1978 р.

Головні положення Кінгстонської валютної системи були юридично оформлені у серії поправок до Статусу МФВ, суть яких така:

- кожна країна – член МВФ на свій розсуд може вибирати режим курсу власної валюти, тобто фактично узаконювався режим «плаваючих» курсів, до яких більшість країн прийшла раніше, коли в березні 1973

р. було введено режим «плаваючих» курсів для своїх валют всупереч вимогам Статуту МВФ;

- золото перестає бути еталоном вартості в міжнародній валютній системі і відповідно відміняється його офіційна ціна, яка становила на початок 1976 р. 42,2 од. СДР за 1 унцію. При цьому відпадали всілякі обмеження на операції центральних банків з золотом і на переоцінку ними наявних золотих резервів за ринковими цінами;
- відбувається процес повної демонетизації золота – виведення цього благородного металу з внутрішньої сутності грошово-валютних відносин, як це було при системі золотомонетного стандарту, і перетворення його на звичайний, хоча і стратегічний, товар з правом вільної купівлі-продажу на світових валютних аукціонах;
- юридичне надання права кожній з валют країн – учасниць Кінгстонської системи виконувати роль резервної валюти.

Кінгстонська валютна система поки що не забезпечує повністю валютну стабілізацію у світі. Кредитні можливості МВФ незначні порівняно з величезними міжнародними фінансовими потоками і дефіцитом платіжних балансів переважної більшості країн світу. Незадоволення країн-партнерів валютним механізмом Кінгстону, який дає змогу США продовжувати доларову експлуатацію інших країн, об'єктивно посилює необхідність подальшої фундаментальної розробки і проведення докорінної реформи світової валютної системи. Насамперед йдеться про пошук шляхів стабілізації валютних курсів, посилення координації валютно-економічної політики як провідних країн між собою, так із іншими країнами світу.

Міжнародні та регіональні валютно-фінансові організації створюються на базі багатосторонніх угод між державами. Їхня мета сприяти розвитку зовнішньої торгівлі і міжнародного та регіонального валютно-фінансового співробітництва, підтримання рівноваги платіжних балансів країн, що входять до них, регулювання курсів їх валют, надання кредитів цим країнам та гарантування приватних позик за кордоном.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – міжнародна наднаціональна валютно-кредитна організація, що має статус спеціалізованої представницької установи Організації Об'єднаних Націй. МВФ розпочав свою діяльність з березня 1947 р. Місце перебування – Вашингтон.

Згідно із Статутом метою створення МВФ було сприяння міжнародному валютному співробітництву та стабілізації валют, створення багатосторонньої системи платежів і розрахунків, підтримання рівноваги платіжних балансів країн – членів Фонду, здійснення системи заходів, спрямованих на регулювання валютних курсів, підвищення ступеня конвертованості валют, надання короткострокових кредитів країнам – членам Фонду для покриття тимчасового дефіциту їх платіжних балансів, на ліквідацію валютних обмежень, організацію консультативної допомоги з фінансових та валютних питань.

У 1944 р. на Міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі крім МВФ було утворено **Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР)**. Місце перебування – Вашингтон. Це одна з найбільших у світі міжнародних фінансово-кредитних установ, яка надає довгострокові кредити під державні програми тільки урядам та центральним банкам країн-членів. Членами МБРР можуть бути тільки члени МВФ.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) була створена як філія МБРР у 1960 р. з метою зберегти вплив розвинутих західних держав на країни, що розвиваються. МАР надавала безвідсотковий кредит на термін до 50 років (з 1986 р. термін надання кредитів скорочено до 40 років для найменш розвинутих країн та до 35 років – для інших країн «третього світу»). Погашення кредитів починається з одинадцятого року після початку їх використання. Кредити надаються урядам та приватним організаціям країн, що розвиваються, без відсотків.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) була створена в 1959 р. з ініціативи США. Її мета – заохочування розвитку приватних підприємств у країнах, що розвиваються. МФК надає кредити високорентабельним приватним підприємствам без гарантії уряду на термін від 5 до 15 років з умовою, що частину акцій компанії-позичальники продають МФК.

У 1988 р. країни – члени Світового банку створили **Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (БАГІ)**, яке страхує капіталовкладення від витрат, викликаних некомерційними ризиками. До його складу сьогодні входять 142 країни.

Міжнародний центр із врегулювання інвестиційних суперечок (МЦВІС) був заснований у 1966 р. і призначений для сприяння зростанню потоків міжнародних інвестицій через надання послуг по арбітражному розгляду і врегулюванню суперечок між урядами і іноземними інвесторами, надання консультативних послуг, проведення наукових досліджень, надання інформації про інвестиційне законодавство. Послугами МЦВІС сьогодні користуються 119 країн – членів цієї організації.

Специфічною міжнародною валютно-фінансовою організацією є заснований у 1930 р. **Банк міжнародних розрахунків (БМР)** з головною конторою у місті Базелі (Швейцарія).

Членами БМР є 33 країни Європи, Азії, США та ПАР.

Банк міжнародних розрахунків – велика світова валютно-кредитна організація як за кількістю учасників, так і за характером діяльності. Адже БМР – міжнародний банк центральних банків, агент і розпорядник у різних міжнародних валютно-розрахункових та фінансових операціях, центр економічних досліджень і форумів міжнародного валютно-кредитного співробітництва.

Стрімке зростання світового фінансового ринку в останні десятиліття, істотне збільшення прямих іноземних інвестицій після II світової війни, мексиканська фінансова криза 1994 р., азійська криза 1998 р. привернули пильну увагу аналітиків, науковців, керівних сил міжнародних валютно-фінансових організацій до необхідності подальшого удосконалення сучасної міжнародної валютної системи. Початок широкої дискусії з цих питань було покладено під час відзначення 50-річчя від дня створення Бреттон-Вудської валютної системи, заснування Міжнародного валютного фонду та Міжнародного банку реконструкції і розвитку.

Остаточне з'ясування усіх питань та забезпечення практичного функціонування реформованої системи пропонується покласти на МВФ. При цьому МВФ повинен зосередитися переважно на наданні позик, спрямованих на

підтримання макроекономічної рівноваги, а не довгострокового розвитку, що входить до функцій Світового банку. Макроекономічне регулювання, уніфіковані валютні курси та відкрита система платежів мають стати наріжним каменем діяльності МВФ, що посилить його системну трансформаційну здатність щодо фінансування і підтримання макроекономічних стабілізаційних програм. Йдеться про всебічне надання допомоги своїм членам у підтримці зорієнтованої на розвиток економічної стратегії, що включає контрольовану інфляцію, кредитні параметри, регулювання валютних курсів та відкриття економік перехідних країн та країн, що розвиваються, для торгівлі та іноземних інвестицій. Безперечно, стратегія МВФ мусить бути гнучкою і враховувати унікальні умови, історичні, геополітичні та інші особливості кожної країни.

Важливим кроком до подальшої диверсифікації та глобалізації повноважень МВФ є надання йому статусу спостерігача у щорічних нарадах групи семи. Особливо зростає його значення як повноважного центра координації економічної і монетарної політики глобального рівня, під час гострих фінансових криз, подібних до тієї, що сталася у Мексиці. МВФ виступав тоді як ефективний інструмент гарантування монетарної кооперації і співробітництва.

Для створення необхідних ліквідних засобів запобігання та «швидкого реагування» на фінансові кризи протягом двох років буде сформовано необхідні кошти в рамках Генеральної домовленості щодо боргу (ГДБ) за рахунок насамперед найбільших членів фонду. Першим найголовнішим пріоритетом при формуванні додаткових засобів є наступний генеральний *перегляд* квот МВФ, тобто внесків капіталу його членами до статутного фонду. Перегляд передбачає подвоєння квот, що в сумарному обсязі гарантувало б Міжнародному валютному фонду відповідність його можливостей зростанню у світовій економіці та відображало поступальний обсяг зростання масштабів світових фінансових потоків. Другим напрямом є перегляд ролі, розмірів і процедур активізації діяльності Генеральної домовленості з боргу і дослідження шляхів підвищення ресурсного потенціалу, достатнього для МВФ, з метою забезпечення боргових зобов'язань його членів у надзвичайних ситуаціях. При розгляді такої форми боргу треба мати чітку відповідь на питання: скільки ресурсів

знадобиться під час кризи та протягом якого часу вони будуть діяти? У сучасних умовах глобалізації ринків МВФ повинен мати можливість миттєвого реагування і прийняття рішень, які б забезпечували довіру й інвесторів, і членів фонду.

Таким чином, сучасні міжнародні відносини потребують оперативних і скоординованих дій національних урядів та міжнародних валютно-кредитних організацій.

Питання для самоконтролю до розділу 1

- 1). Дайте визначення міжнародної економічної інтеграції.
- 2) Якими є головні цілі міжнародної інтеграції?
- 3) Опишіть передумови розгортання процесу міжнародної інтеграції
- 4) Охарактеризуйте основні теоретичні підходи до визначення сутності міжнародної економічної інтеграції
- 5) Які існують форми міжнародної регіональної економічної інтеграції? Які їх ключові характеристики?
- 6) З яких причин інтеграція в більшості випадків викликає загальне зростання добробуту інтегрованих країн?
- 7) Охарактеризуйте сучасні риси міжнародної інтеграції
- 8) Обґрунтуйте статичні та динамічні ефекти від міжнародної інтеграції?
- 9) У чому полягає стимулюючий вплив інтеграції на розвиток країн-учасниць?
- 10) Охарактеризуйте основні форми міжнародної інтеграції

Література до розділу 1

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. - М.: Гардарики, 2006. - 671 с.
2. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. - К.: КНЕУ, 2003. - 589с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. - 8-ме вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2011.-470 с. : іл. + додатки. - (Вища освіта XXI століття)
4. Міграція капіталу. Як у замислах на кілька кроків випередити своїх конкурентів. Сливоцький А., 2001
5. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу. Рогач О. І., 2005
6. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. - 4-те вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 264с. : іл. - (Вища освіта XXI століття).
7. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К.: ЦУЛ, 2008. - 256 с.
8. Семенов К. А, Международные экономические отношения, М., ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 295 с.
9. Філіпенко А. С. МЕН: історія: Підручник. - К.: Либідь, 2006. - 392с.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА:

1. Закони України «О внешнеэкономической деятельности. Ведомости Верховной Рады Украины», 1991, №6, с. 377.
2. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. - К.: КНЕУ, 2004.
3. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. - К.: Знання-Прес, 2003. - 447 с.
4. Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика: Учебник. - М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. - 352с.
5. Одягайло В.М. Міжнародна економіка: Навч. посіб.- К.: Знання, 2005. - 397 с.
6. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В. П. Колесова и М. Н. Осьмовой. - М.: Флинта: МПСИ, 2000.- 480с.
7. Світова економіка. Підручник, А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. - К.: Либідь, 2000. - 582 с.
8. Дахно І. І. Міжнародна торгівля. - К.: МАУП, 2003. - 296 с.
9. Економіка зарубіжних країн. Навчальний посібник / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. - Київ: ЦУЛ, 2003.- 352 с.
10. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник.- К КНЕУ, 2003. - 948 с.
11. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2001. - 488 с.
12. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА, 2001. - 446 с.
13. Буглай В. Б., Ливенцев И. Н. Международные экономические отношения. М. финансы и статистика», 1997.
14. Василенко Ю. «Структурные изменения в экспортной деятельности Украины», 1998, №7, с. 70-77.
15. Гуревичев М. М., Федченко П. Г. «Международные экономические отношения». Конспект лекций. - Харьков, ХПИ, 1993.
16. Мироненко Н. С. Проблема генезиса, эволюции и динамики мирового хозяйства. Вестник МГУ. Серия 5. География, 1995, №3. с. 21-31.
17. Солоницкий А. Мировое хозяйство: характерные разнородности и задачи интеграции. МЭ и МО., 1991, №2, с. 30-40.
18. Соколенко С. И. Современные мировые рынки и Украина. К. Демос, 1995.
19. Е. Сыч, В. Савченко, О. Сулин и др. Проблема развития интеграционных процессов в приграничных районах. Экономика Украины, 1998, №10, с. 33-42.
20. Фетисова С. М. Інтеграція України в економічний світовий простір. Вісник технологічного університету. Поділля. Сер. 2. Економічні науки, 1997, №1.
21. Чистілін Д. Еволюційний розвиток світової економіки та інтеграція України. Економіка України., 1989, №1, с. 80-88.
22. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. - К.: КНЕУ, 2004.

Розділ 2

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ

ТЕМА 2.1. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ: СУТНІСТЬ І ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ

2.1.1. Сутність міжнародної економічної інтеграції

У світлі сучасних зовнішньоекономічних процесів дослідження поняття міжнародної економічної інтеграції постає особливо актуально. Інтеграція є об'єктивною закономірністю розвитку сучасних відносин між державами. Міжнародна інтеграція є складним та неоднозначним процесом, однак водночас вона є одним із шляхів підвищення добробуту країн у результаті переходу до більш ефективного виробництва. Дослідження вітчизняної та зарубіжної теорії розвитку світових інтеграційних процесів свідчить про її позитивний вплив на економіку країни.

Міжнародна економічна інтеграція є характерною рисою сучасного етапу розвитку світової економіки. Наприкінці ХХ ст. вона стала потужним інструментом прискореного розвитку регіональних економік і підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку країн-членів інтеграційних угруповань.

Слово «інтеграція» походить від латинського *integratio* - заповнення або *integer* - цілий. Вона стала наслідком бурхливого розвитку продуктивних сил країн, що призвів до зростання міжнародних зв'язків й розвитку інтернаціоналізації господарського життя.

Міжнародна економічна інтеграція є однією з формою інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспосовування всіх структур національних господарств.

Міжнародна економічна інтеграція - це процес зрощення, взаємопереплетення економік сусідніх країн в єдиний

господарський комплекс з урахуванням стійких економічних зв'язків між їхніми компаніями.

Економічна інтеграція суттєво відрізняється від економічного співробітництва країн. На етапі економічної інтеграції:

а) формується міжнародний господарський комплекс зі своєю структурою та органами управління. Спільні умови господарської діяльності визначаються і погоджуються всередині кожної країни, на міждержавному та наддержавному рівнях;

б) зростає можливість об'єднання різноманітних ресурсів для спільного вирішення соціально-економічних проблем;

в) основою інтеграційної діяльності є не зовнішньоторговельний обмін, а взаємодія в галузі виробництва, науки, причому на пільгових порівняно з іншими країнами умовах;

г) інтеграційне співробітництво має комплексний і довготривалий характер.

Міжнародна інтеграція - це якісно новий етап розвитку і форма прояву інтернаціоналізації політичного та економічного життя, що передбачає зближення і взаємоприспосовування, переплетення всіх основних структур національних господарств.

Процес міжнародної інтеграції розгортається тоді, коли кілька країн об'єднуються разом для створення ширшого політичного та економічного простору. Країни укладають інтеграційні угоди, у розрахунку на певні переваги у світовому політичному процесі, економічний виграш тощо.

Основними ознаками інтеграції є:

- взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів;
- структурні зміни в економіці країн-учасниць;
- необхідність і цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів.

Розглянувши сутність міжнародної інтеграції можна відзначити, що в сучасних умовах міжнародна економічна інтеграція - це логічний, закономірний результат транснаціоналізації мікро- і макроекономічних процесів. У той же час і саме поняття "інтеграція" як економічна категорія носить все ще абстрактний характер, так як поки ще ніде не відбувся процес повної інтеграції, яка завершилася

об'єднанням. Тому інтеграція - процес об'єднання, але ще не саме об'єднання.

2.1.2. Цілі міжнародної інтеграції

Міжнародна економічна інтеграція набула швидких темпів розвитку наприкінці ХХ ст.; у новому столітті вона поширюється як територіально, охоплюючи нові регіони, так і вглибину, залучаючи практично всі галузі світової економіки - виробництво товарів та послуг, торгівлю, валютно- кредитну сферу, а також інформаційний простір, транспорт, науку, спорт, культуру тощо.

Компактна розміщеність країн в одному регіоні, спільні історичні, культурні умови розвитку надають додаткового імпульсу інтеграції їх в єдине економічне утворення.

Головними цілями міжнародної інтеграції є наступні:

- доступ до нових ринків, подолання державних торговельних та інвестиційних бар'єрів;
- використання переваг ефекту масштабу;
- доступ до нових джерел ресурсів – матеріальних, фінансових, людських, інформаційних тощо;
- формування сприятливого зовнішньополітичного середовища;
- вирішення завдань державної торговельної політики;
- сприяння структурній перебудові національних економік;
- розширення інвестиційних можливостей з метою економічного розвитку;
- підтримка окремих галузей промисловості, сфери послуг, сільського господарства.

Серед причин, які стримують досягнення цілей міжнародної інтеграції в країнах «третього світу», можна виділити:

- а) суперечність з принципами ринкових відносин;
- б) внутрішні особливості економіки кожної окремої країни (низький рівень розвитку продуктивних сил);
- в) характер взаємозв'язку держав, що інтегруються (недостатній розвиток інфраструктури, нестача фінансових ресурсів);
- г) фактори зовнішні (фінансова залежність від промислово розвинутих країн, контроль ТНК над експортним

виробництвом та зовнішньою торгівлею);
д) політична нестабільність.

2.1.3. Передумови розгортання процесу міжнародної інтеграції

Інтеграційні процеси пов'язані з економічною регіоналізацією- зближенням держав певного регіону, в яких склалися об'єктивні інтеграційні чинники і передуми. Серед них особливе місце займають:

- поглиблення міжнародного поділу праці;
- географічна близькість країн, що інтегруються;
- близькість рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються;
- зростаюча інтернаціоналізація господарського життя;
- загальна науково-технічна революція;
- наявність усталених економічних зв'язків;
- наявність спільних економічних, соціальних, науковотехнічних та інших проблем розвитку країн-учасниць;
- підвищення ступеня відкритості національних економік.

Вказані передумови взаємообумовлені і підсилюють вихід відтворення за рамки національних економік. Практика показує, що найбільш активною формою інтернаціоналізації господарського життя є транснаціональні корпорації. В останні роки інтенсивний розвиток кооперування між фірмами різних країн призвело до появи великих міжнародних виробничо-інвестиційних комплексів, ініціаторами створення яких найчастіше виступають МНК. В основі цього процесу лежить міжнародний поділ праці.

Зазначені процеси підсилюють ступінь відкритості національних економік. Представники деяких сучасних шкіл висувають в якості домінуючих передумов економічної інтеграції зовнішньоекономічні фактори:

- забезпечення більш надійної обороноздатності;
- престижність вступу в "елітний клуб" і т. д. ;
- створення інтеграційної системи, що дозволяє учасникам поставити спільну мету і спільно її досягти (зростання виробництва, зайнятості, соціальна стабільність і т. д.).

У цьому випадку акцент робиться на збільшення ролі держави у вирішенні завдання економічної інтеграції, тобто саме зусиллями держав створюється загальний ринок,

приймаються оптимальні заходи з метою забезпечення виробництва товарів і послуг. Інакше кажучи, державна політика дозволяє виробляти суспільно-корисні товари і забезпечувати ними населення. Однак такий підхід певною мірою знаходиться в протиріччі з принципами ринкових відносин і розглядається як інтеграція "зверху".

В останні роки велика увага приділяється технологічним факторам міжнародної економічної інтеграції. Зростання їх ролі і значення змушує країни різко збільшувати витрати на НДДКР. А зменшити частку цих витрат, як показує практика, дозволяє об'єднання зусиль і ресурсів у цій сфері шляхом інтеграції. Поступово ядром міжнародного інтеграційного розвитку стає технологічна сфера та інформаційно-інжинірингова діяльність.

Для створення економічного інтеграційного угруповання двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. З політико-правової точки зору принципове значення мають сумісність політичних режимів та основного законодавства країн, що інтегруються. Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн тощо; важливою є також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність.

При цьому співпраця між країнами набуває не тільки торгово-економічний, а й значною мірою техніко-технологічний і фінансово-інвестиційний характер. В інтеграційний процес залучаються тисячі банків, фірм, виробничих підприємств, науково-технічних центрів - як що входять в сферу впливу потужних сучасних ТНК і ТНБ (транснаціональних банків), так і обслуговуючих інтереси дрібного і середнього бізнесу.

ТЕМА 2.2. РІВНІ ТА ФОРМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

2.2.1. Рівні розвитку міжнародних інтеграційних процесів

Інтеграція має декілька рівнів свого розвитку.

Перший рівень розвитку міжнародних інтеграційних процесів характеризується взаємодією на рівні підприємств та організацій – безпосередніх виробників товарів та послуг. Саме на цьому рівні утворюються інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюється структурна перебудова національних економік, що веде до їх взаємозв'язку і переплетіння. З цієї причини зростання обсягів і розгалуження структури взаємної торгівлі, міжнародний рух капіталу, науково-виробнича кооперація, міграція робочої сили є вирішальними факторами розвитку інтеграційних процесів в цілому.

На другому рівні інтегрування основних ланок економік різних країн посилюється взаємодія на рівні держав. Така взаємодія здійснюється, по-перше, шляхом утворення сприятливих умов інтеграційних процесів державними структурами, по-друге, безпосередньою участю державних установ та організацій у міжнародному економічному співробітництві.

Третій рівень розвитку інтеграційних процесів можна визначити як соціально-політичний. На ньому відбувається взаємодія на рівні організацій, соціальних груп, окремих громадян різних держав. Така взаємодія має суспільний характер, змістом якого є утворення та розвиток соціокультурних та інших передумов міждержавної інтеграції.

Четвертий рівень – це рівень власне інтеграційного угруповання як економічної спільності з властивими їй характерними рисами. Будучи результатом міждержавного об'єднання, інтеграційне угруповання можна охарактеризувати як якісно нове та відносно самостійне утворення, що формує свою власну систему відносин з кожним учасником об'єднання, й поза його межами. При цьому важливого значення набувають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної структури з третіми державами та іншими міждержавними організаціями.

Потреба у міждержавному співробітництві і співпраці реалізується у світовій економіці через функціонування глобальних інститутів, наприклад, ВТО, МВФ, Світова організація інтелектуальної власності, та регіональних, наприклад, ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР а також

трансрегіональних органів – АСЕМ (Європа й Азія), АТЕС (Азія, Америка, Росія).

Міжнародна економічна інтеграція розвивається від найпростіших форм до більш складних, переходячи з нижчого рівня до вищого. Але на кожній стадії розвитку інтеграції настає момент, коли "природний розвиток" процесу починає гальмуватись через недосконалість організаційних форм інтеграції або навіть через їх відсутність. Відбувається це з таких причин: чисельне зростання й ускладнення міжнародних зв'язків, які не завжди узгоджуються в масштабі світового господарства; неузгодженість зовнішньоекономічної політики держав, які піклуються про свої власні інтереси. За таких обставин виявляється потреба в організаціях, які розробляли б "правила гри" для суб'єктів міжнародних відносин, відповідні для кожного ступеня розвитку інтеграції.

Дотримання державами певних норм і принципів міжнародної діяльності, які встановлюються на рівні міжнародних організацій, допомагає розв'язанню протиріч, що стають на перешкоді інтеграції, і надає нового імпульсу її розвитку.

2.2.2 Форми міжнародної економічної інтеграції

Розвиток міжнародної економічної інтеграції відбувається від найпростіших форм і рівнів до більш складних і досконалих.

Кожному ступеню розвитку інтеграції відповідає своя форма міжнародної організації. Так, на регіональному рівні найпростішою формою організації є зона преференційної торгівлі; що утворюється на початковій стадії інтеграції. Найвищій стадії інтеграції, яка існує на сьогодні, відповідає економічний союз.

Виділяють наступні етапи та форми економічної інтеграції (рис. 2.1):

- зона преференційної торгівлі;
- зона вільної торгівлі;
- митний союз;
- загальний ринок,
- економічний союз;

Першим етапом процесу інтеграції є укладання преференційних угод кількома країнами, які мають на меті спільне зменшення тарифів у торгівлі, зберігаючи при цьому існуючий рівень тарифів в торгівлі з іншими країнами. Найбільш відомим історичним прикладом таких угод була преференційна система Британського співтовариства (1932 р.), в межах якої сорок вісім країн надали одна одній пільговий митний режим.

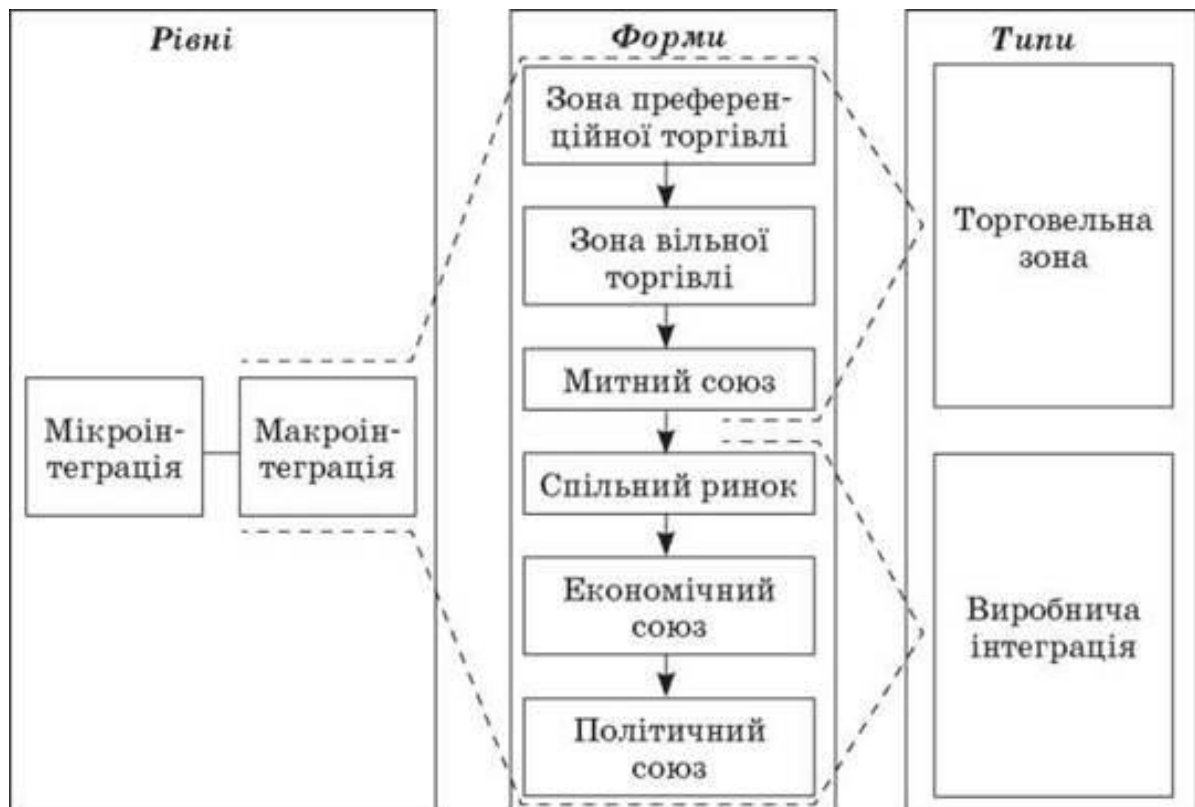


Рис. 2.1 Рівні та форми міжнародної інтеграції

На другому етапі інтеграційного процесу утворюється зона вільної торгівлі - пільгова зона регіонального типу, у межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які входять у таку зону. Зони вільної торгівлі сприяють зростанню внутрішньої і взаємної торгівлі країн-членів. Найрозвиненішою з таких зон є Зона вільної торгівлі промисловими товарами в Європі. Прикладами таких зон можуть бути Європейська асоціація вільної торгівлі, створена у 1960 році, до якої входять Австрія, Фінляндія, Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швеція та Північноамериканська зона вільної торгівлі, утворена у 1994, членами якої є США, Канада та Мексика.

Третій тап інтеграційного процесу передбачає створення Митного союзу.

Митний союз - спільна митна територія двох і більше країн з повною ліквідацією митних тарифів у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом для третіх країн. Метою створення митного союзу сприяння торгівлі країн-учасниць і, в той же час, недопущення додаткових бар'єрів у торгівлі з третіми країнами. Митний союз потребує міждержавної координації зовнішньої політики, яка здебільшого здійснюється через міждержавний секретаріат та відповідні міністерства країн.

Першим кроком до створення спільної торговельної політики є встановлення спільного зовнішнього тарифу. Після цього основні зусилля зосереджуються на гармонізації інших інструментів міжнародної торгівлі, таких, як ліцензування, фітосанітарні норми, адміністративні процедури, добровільне обмеження експорту тощо.

Одним із давніх прикладів митного союзу був Німецький митний союз (Deutsche Zollverein), що був створений заради координації та співпраці в області митної та торговельної політики. Договір про створення митного союзу був підписаний 22 березня 1833 року.

Новостворений митний союз, у якому провідну роль грала Пруссія, замінив митний союз між Пруссією та великим герцогством Гессен (Прусьсько-Гессенський митний союз), центрально-німецьку торговельну асоціацію та південнонімецький митний союз. Окрім Пруссії, до митного союзу приєдналися Велике князівство Гессен, Курфюрство Гессен, Баварія, Вюртемберг, Саксонія і Тюрінгські держави. До 1836 року до Митного союзу приєдналися Баден, Нассау і Франкфурт. У 1842 році приєдналися Люксембург, Брауншвейг і Ліппе, у 1854 році приєдналися Ганновер і Ольденбург. Таким чином, на момент створення Північнонімецького союзу сукупна площа митного союзу становила близько 425 000 км².

Основна мета Митного союзу полягала у створенні внутрішнього ринку та уніфікації фіскально-економічних правил. Політично Митний союз призвів до посилення Пруссії та сприяв малонімецькому шляху розв'язання «німецького питання». Німецька імперія взяла на себе відповідальність за завдання митного союзу. Попри те, що Люксембург не входив

до складу Німецької імперії, він залишався до 1919 року складовою частиною німецької митної території.

Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), в Європейському союзі (з 1968 р.) та ін.

Четвертий етап інтеграційного процесу знаменує створення спільного ринку.

Спільний ринок - об'єднання національних ринків декількох країн в єдиний великий ринок з вільним переміщенням у його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили.

По суті спільний ринок - це митний союз, поєднаний з умовою про вільний рух капіталу та робочої сили. Таким чином, наслідком створення спільного ринку є встановлення «чотирьох свобод» - вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили.

На цьому етапі розпочинається інтеграція у сфері виробництва, а координація економічної політики здійснюється на нарадах глав держав-учасниць і керуючих фінансово-економічними відомствами.

Етап спільного ринку у своєму розвитку пройшли Європейський Союз, країни Карибського регіону (КАРІКОМ, 1971) та країни Латинської Америки (МЕРКОСУР, 1991).

На п'ятому етапі міжнародної інтеграції утворюється економічний союз.

Економічний союз - об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики.

Економічний союз передбачає не лише інтеграцію у зовнішньоторгівельній та виробничій діяльності, а також гармонізацію фіскальної, грошової, транспортної політики і запровадження єдиної валюти.

Проводиться також уніфікація законодавства, стандартів якості, валютної політики та ринкова лібералізація, тобто країни-учасниці відмовляються від дискримінації, спрямованої проти імпорту країн-партнерів.

На цьому етапі створюється система міждержавного регулювання, яка має на меті не лише координацію та спостереження за економічним розвитком країн-учасниць, а й прийняття рішень від імені угруповання в цілому. Таким чином, створюється наднаціональна система регулювання

економічних і соціальних процесів, якій країни-учасниці передають частину своїх функцій.

До прикладів економічних союзів можна віднести Європейський Союз (1993 р.), Сюз арабського Магрибу (1989 р.), Західноафриканський економічний та валютний союз (1994 р.).

2.2.3. Види національних економік відповідно до ступеня залученості у інтеграційний процес

Відповідно до ступеня залученості національних економік в інтеграційний процес виділяють: маргіналізовані, початкового інтегровані, локально інтегровані і системно інтегровані.

Маргіналізованими вважаються національні економіки, які через слабкість валютно-фінансової системи не залучені у інтеграційні процеси.

Початково інтегрованими економіками здійснюється зовнішньоторгівельна та інвестиційна діяльність, що створює передумови мікроінтеграції на рівні інтернаціоналізації.

Локально-інтегрованими економіками динамічно розвиваються процеси інтернаціоналізації, створюються зони вільної торгівлі й митні союзи.

Системно інтегровані економіки включені у міжнародну економічну взаємодію у більш складних формах – спільного ринку й економічного союзу.

Більшість національних економік світу наразі перебувають на стадії початкової інтеграції в рамках зон преференційної або вільної торгівлі. На стадії локальної інтеграції перебувають США і Японія. Системна інтеграція характерна для Європейського Союзу.

Фахівцями Світового банку розроблено критерії, дотримання яких дозволить інтеграційним об'єднанням сприяти розвитку світової економіки в цілому:

- перехідний період не має перебільшувати 10 років і повинен відбуватися за чітким графіком;
- регіональні торговельні угоди мають охоплювати всі галузі економіки;
- правила прийняття нових членів до лав угруповання мають бути досить ліберальними і не перешкоджати його розширенню;

- прозорими мають бути правила визначення країни походження товару;
- між членами угруповання не повинні використовуватися антидемпінгові процедури і повинні бути визначені чіткі правила щодо їх застосування до третіх країн.

Розвиток інтеграційних процесів, з одного боку, сприяє лібералізації зовнішньоекономічної діяльності всередині угруповання, але з іншого боку викликає занепокоєння ГАТТ та СОТ через потенційні перешкоди для вільної торгівлі через протекціоністські заходи відносно третіх країн.

ТЕМА 2.3. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

2.3.1. Теоретичні підходи до визначення міжнародної економічної організації

Термін „економічна інтеграція” вперше з’явився в 30-ті роки ХХ ст. Але пояснити проблематику міжнародних інтеграційних процесів намагалися ще засновники сучасної економічної науки. Так, у XVIII –XIX ст. , аналізуючи наслідки перших преференційних англо-португальського («Лісабонського») (1703) та англо-французького (1860) торгових договорів, а також німецького митного союзу Deutsche Zollverein 1834-1871pp., Адам Сміт та Давід Рікардо виступали проти подібних торгових альянсів через перешкоджання нормальному розвитку міжнародного товарообігу та створення бар’єрів для аутсайдерів торговельного союзу.

Термін „економічна інтеграція” вперше з’явився у працях німецьких та шведських економістів. Теоретичні обґрунтування необхідності економічної інтеграції були запропоновані у 70-80-х роках ХІХ ст. представниками австрійської (ринково-інституційної) та німецької школи економіки – Ф. Лістом (1891), Г. Шмолером (1902) та ін.

Ф. Ліст був переконаним прихильником протекціонізму і розвивав ідею про те, що повна лібералізація торгівлі гальмує розвиток виробничих сил у слабших країнах. Він наголошував на необхідності виробничого розвитку за рахунок «виховного протекціонізму», тобто захисту підприємств від іноземної

конкуренції і зумів переконати керівництво Німеччини у доцільності створення митного союзу з Австрією і Пруссією. Політика протекціонізму, історична та етнічна спорідненість держав дали новий імпульс для розвитку регіону.

Однією з найбільш ранніх шкіл, що тривалий час досліджувала теоретичні та практичні аспекти розгортання економічної інтернаціоналізації була австрійська школа економіки та її засновник Людвіг фон Мізес, який першим намагався обґрунтувати причини і наслідки міжнародної інтеграції.

В наукових працях «Лібералізм», «Критика інтервенціонізму» він розвиває тези про те, що найбільш раціональною і зваженою державною політикою може бути лише лібералізм, надання цілковитої свободи суб'єктам ринкових відносин, оскільки абсолютними основами цивілізації є розподіл праці, приватна власність і вільний обмін ресурсами.

Наприкінці 40-х років ХХ ст. вчений Якоб Вайнер в роботі «Проблеми митного союзу» (1950) досліджував вплив митних союзів на торгівлю між країнами і висунув концепцію митного союзу, яка базувалась на вимірюванні кількісного ефекту від митного союзу через збільшення добробуту країни, що інтегрується на основі принципу порівняльних переваг Д. Рікардо.

Він визначив позитивні та негативні ефекти від інтеграції, виділив поняття „потокостворюючого” і „потоківідвертаючого” ефектів інтеграції. Головною ідеєю його праці було обґрунтування створення зони вільної торгівлі для безтарифного переміщення товарів всередині неї.

Основою його дослідження було порівняння розвитку та ефективності торгівлі країн, при умові відокремленого функціонування митного тарифу в кожній з них та при умові запровадження митного союзу та встановлення спільного митного тарифу щодо третіх країн. Вчений виділив статичні та динамічні ефекти, що спричиняє утворення митного союзу.

Статичні ефекти – це економічні наслідки, що проявляються раптово після створення митного союзу як його безпосередній результат.

Динамічні ефекти – це економічні наслідки, що проявляються на пізніх стадіях функціонування митного союзу (в довгостроковому плані).

Вчений також доводить, що при створенні митного союзу іноземний товар стає дешевшим за вітчизняний, а це призводить до зменшення споживання товарів внутрішнього виробництва та переорієнтацію на зовнішні товари. Цей висновок Дж. Вайнер назвав третім наслідком – ефектом створення торгівлі, у результаті якого виникає торгівля без митних обмежень, масштаби торгівлі зростають, добробут усіх країн підвищується і зростає рівень спеціалізації.

На практиці, коли окремо взята країна досягає рівнозначних або й вищих показників, аніж країна інтеграційного об'єднання, що породжує четвертий наслідок – ефект відхилення торгівлі. Він означає переорієнтацію закупівлі товару місцевими споживачами у більш ефективного, позаінтеграційного виробника на менш ефективне внутрішньоінтеграційне джерело, що відбувається в результаті усунення мита в межах митного союзу.

Представники австрійської школи економіки трактували міжнародну інтеграцію як єдність економічних та політико-правових елементів, яка розгортається потсупово, крок за кроком. Угорський економіст Бела Баласса, автор «Теорії економічної інтеграції» (1961 р.) пропонував визначати економічну інтеграцію як процес і як стан. Як процес вона передбачає заходи з боку різних держав в напрямку усунення дискримінації між економічними одиницями. Як стан вона являє собою відсутність різних форм дискримінації (обмежень у галузі торгівлі й платежів і зростання державного втручання) у взаємних економічних відносинах між підприємцями країн, що інтегруються. Посилення гармонізації економічної політики країн він вбачав допоміжним компонентом, покликаним забезпечити найкращі умови для дії ринкового механізму.

Він порівняв еластичність попиту на імпорт країн ЄС до створення інтеграційного угруповання з тим же показником після утворення ЄС за галузями. Отримані результати свідчили про те, що створення ЄС мало ефект створення торгівлі дуже суттєвих розмірів. Якщо до створення ЄС кожний 1% зростання ВВП призводив до збільшення торгівлі між країнами на 2,4%, то після створення ЄС – на 2,7 %. Ефект відхилення торгівлі мав місце тільки в окремих галузях – харчовій та хімічній промисловості.

Ця концепція дістала подальшого розвитку в роботах Р. Ліпсі (1960), Дж. Мід(1955).

Дж. Мід розглядав вплив митних союзів на заміщення одних товарів іншими і визначив, що заміщення одних ресурсів іншими справляє вплив на структуру споживання шляхом зміни цін, які платить покупець. Заміщення одних товарів іншими, в свою чергу, приводить до зрушень у структурі виробництва, оскільки і виробники зіштовхуються з цінами, які змінилися.

Р. Ліпсі дійшов висновку, що добробут країни від створення митного союзу залежить від різних факторів у кожному конкретному випадку, наприклад, від транспортних витрат тощо.. Що нижчі витрати країн-учасниць митного союзу, то більший ефект добробуту. На практиці ця теорія митного союзу була втілена у 1957 році створенням Європейської економічної спільноти. Виявилось, що ця концепція не врахувала аспекту розміщення виробництва і спричиняє нерівномірність економічного розвитку.

Французький економіст А. Маршал вважав, що інтеграція ринків - це псевдоінтеграція, а справжньою є інтеграція національних економік. В роботах «Солідарна Європа» (1964) та «Територіальна інтеграція» (1965) він наголошує, що за умов «справжньої» інтеграції розвиток однієї країни має позитивно впливати на розвиток інших країн-учасниць за рахунок «взаємопроникнення» (compenetration). Такого результату неможливо досягти за умов спільного ринку, вільної торгівлі чи митного союзу.

Теорія домінуючих неекономічних чинників (А. Кеохане, П. Робсон, М.Дюватріон) виходила з того, що в мотивації створення інтеграційних об'єднань домінують позаекономічні фактори, а вступ до інтеграційного об'єднання розглядала як членство в "елітному клубі", яке є справою національного престижу . Отже, інтеграційні угруповання, перш за все, дозволяють країнам поліпшити свій міжнародний імідж, підвищити міжнародну безпеку.

Голандський вчений Ян Тінберген в своїх роботах розрізняв два аспекти інтеграції економічної політики держав-учасниць угруповання: «негативну інтеграцію» та «позитивну інтеграцію». «Негативну інтеграцію» автор розглядав з точки зору усунення «різних інструментів міжнародної економічної політики». Позитивною інтеграцією він вбачав «додаткові

заходи для усунення неузгодженостей між митами та податками в різних країнах», а також «позитивні акції у виробничих галузях для здійснення реорганізації програм».

Явище міжнародної економічної інтеграції на макрорівні спирається на теорію інтернаціоналізації, яку розвинули такі відомі вчені, як П. Баклі та М. Кесон, А. Ругман. Вони вважали, що країни прямують до інтеграції своїх економік для подолання фактора обмеженості (сировина та інші фактори виробництва). Також важливою думкою вчених було те, що інтеграція сприяє зростанню конкуренції, а конкуренція є потужною рушійною силою зростання масштабів виробництва, розвитку товарної диференціації і нових технологій.

Кейнсіанський напрям теорії міжнародної економічної інтеграції відображено в дирижистській течії, представниками якої були А. Філіп, Р. Купер та Б. Массел, Г. Мюрдаль, Е. Хаас та ін. Вони вважали, що проблемою міжнародної економічної інтеграції є пошук оптимального сполучення національних програм господарської політики із забезпеченням переваг, які надає тісне економічне співробітництво. Але використати ці переваги можна лише за умови делегування частини своїх повноважень або передачі частини автономії в центри визначення економічних цілей для їх досягнення. „Поступова інтеграція” простежується на прикладі сучасного ЄС, держави-учасниці якого при вступі мають певні відмінності в економічному розвитку і змушені застосовувати певні заходи для покращення своєї економічної ситуації, що в майбутньому сприяє економічному вирівнюванню в усіх державах-членах інтеграційного угруповання. Модель «часткової участі» в інтеграції передбачає участь країн в окремих сферах взаємодії

Враховуючи різноманіття існуючих теоретичних підходів і концепцій виникнення та розвитку економічної інтеграції, єдиного спільного підходу не виокремлено. На сучасному етапі неможливо говорити про міжнародну інтеграцію лише з економічної чи політичної точки зору. Під міжнародною економічною інтеграцією слід розглядати політико-економічний процес зближення та об'єднання держав з переплетінням їх національних економік, з єдиною економічною політикою та наднаціональним політичним управлінням.

2.3.2. Економічні ефекти міжнародної інтеграції

Виникнення статичних ефектів економічної інтеграції пов'язане з поєднанням елементів політики вільної торгівлі з протекціоністськими заходами відносно третіх держав. Розвиток торгівлі в рамках митного союзу надає можливість реалізувати порівняльні переваги і оптимізувати міждержавний розподіл ресурсів за рахунок збільшення виробництва найбільш ефективних постачальників. Виникає ефект створення торгівлі, що зростає внаслідок усунення митних тарифів.

В той же час відбувається дискримінація постачальників, які не входять до митного союзу і віддання переваги товарам партнерів по митному союзу, навіть якщо імпорт з третіх країн є дешевшим. Така переорієнтація торгових потоків, що призводить до втрати ефективності, називається ефектом відхилення торгівлі.

Потокоутворюючий ефект означає переключення, внаслідок приєднання до інтеграційного угруповання, її попиту і, відповідно, споживання від виробника з вищими витратами до виробника з нижчими витратами (мова йде про витрати на виробництво, а транспортні витрати та витрати трансакцій вважаються рівними 0). Розглянемо таку ситуацію за допомогою графіку (рис.2.2).

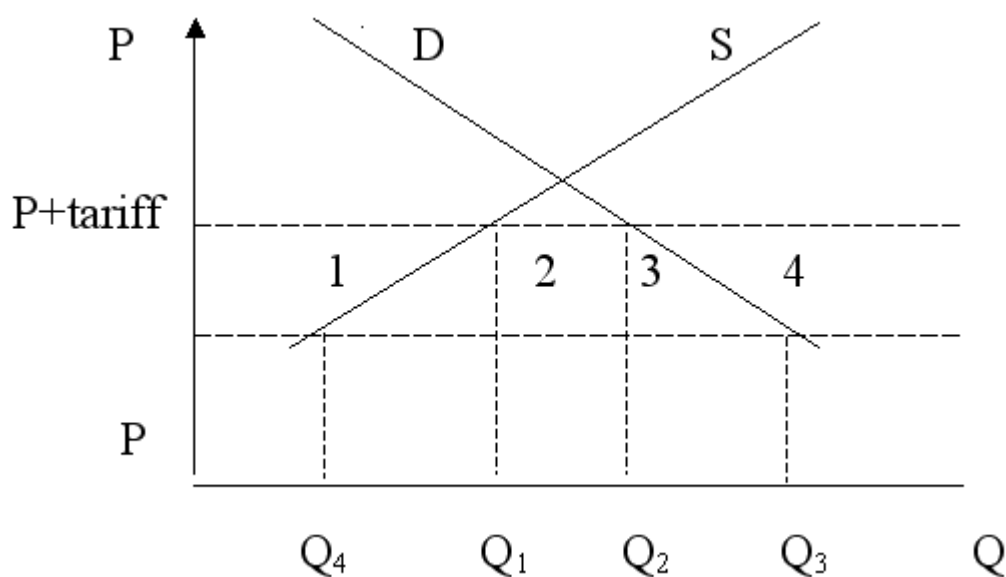


Рис 2.2 Потокоутворюючий ефект як наслідок приєднання країни до інтеграційного об'єднання

Припустимо, що країна X не входить до інтеграційного угруповання. У країні X виробляється певний товар. Умови виробництва цього товару не найкращі. Щоб захистити національне виробництво від іноземної конкуренції в країні X введено мито на імпорт. За таких умов країна X виробляла даний товар в обсязі Q_1 , а споживала в обсязі Q_2 , імпортуючи $(Q_2 - Q_1)$.

Після приєднання до інтеграційного угруповання в країні X відмінено мито на імпорт, і рівень ціни на товар знизився на розмір мита за рахунок того, що тепер країна X імпортує цей товар від найкращого виробника. Споживання цього товару виросло до Q_3 , а виробництво скоротилось до Q_4 . Обсяг імпорту збільшився.

Розглянемо, хто в цій ситуації виграв, а хто програв? Очевидно, що зниження ціни спричинить зростання рівня споживання в обсязі, який дорівнює сумі площ $(1 + 2 + 3 + 4)$. А виробники товару з країни X матимуть збитки, пов'язані із скороченням випуску (1). Збитки понесе також бюджет (3), оскільки він не одержує надходжень у вигляді мита. Таким чином, приєднання країни X до інтеграційного угруповання дасть їй чистий виграш у вигляді $(2 + 4)$. Потоковідхиляючий ефект означає спричинене приєднанням до інтеграційного об'єднання переключення попиту від виробника за межами об'єднання, який має нижчі витрати, до виробника, який має вищі витрати, але є членом інтеграційного об'єднання.

На графіку 2.3. зображені наслідки приєднання країни до інтеграційного об'єднання у випадку виникнення потоковідхиляючого ефекту.

Припустимо, що країна X не входить до інтеграційного угруповання. Вона випускає певний товар в обсязі Q_1 , а споживає в обсязі Q_2 . Імпорт становить $(Q_2 - Q_1)$. У країні X встановлені єдині ставки імпортного мита для всіх імпортерів. Тому в найкращому положенні був той імпортер, в якого витрати нижчі.

Припустимо, що країна X входить до інтеграційного об'єднання. За цих умов імпортне мито щодо країн-партнерів скасовується. Припускаємо також, що виробник, в якого найнижчі витрати на виробництво даного товару, не входить до інтеграційного угруповання.

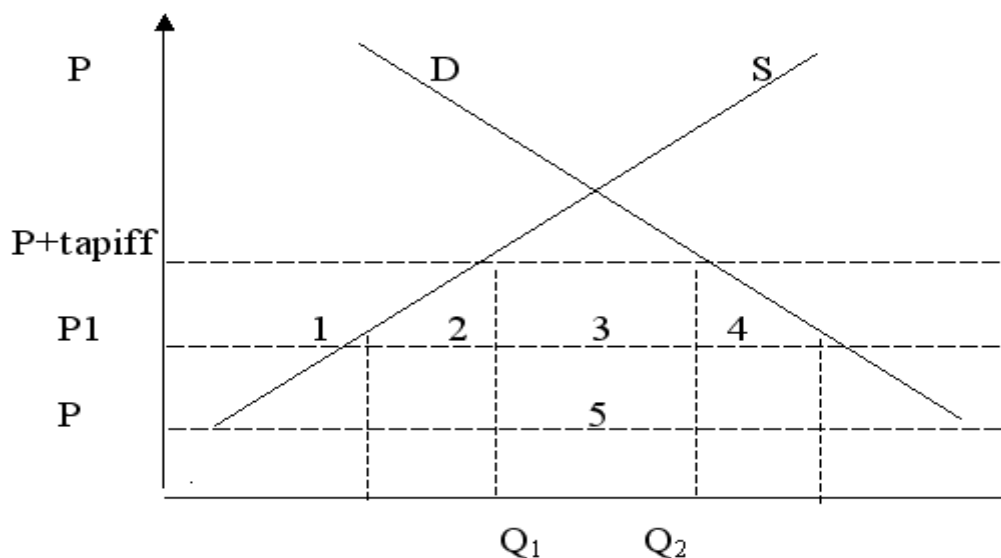


Рис 2.3 Потоковідхиляючий ефект як наслідок приєднання країни до інтеграційного об'єднання.

За цих умов товар, що виробляється у країнах-членах угруповання, для споживачів країни X виявляється дешевшим від виробленого найефективнішим способом, оскільки останній підлягає митному обкладенню.

Тобто $(P + \text{tariff}) > P$, хоча $P < P1$.

Таким чином, відбулась переорієнтація на виробника, чії витрати вищі. У результаті споживчий надлишок збільшився на суму $(1+2+3+4)$. Виробники країни X понесли збитки (1) . Втрати бюджету склали $-(3+5)$. Сумарний ефект становить: $(1+2+3+4) - (1+3+5) = (2+4) - (5)$.

Тобто результат (загальний сукупний виграш матиме місце чи загальні сукупні збитки) залежатиме від співвідношення $(2+4)$ та (5) .

Відзначимо, що потоковідхиляючий варіант матиме місце за умов, коли імпортне мито по відношенню до країн-нечленів угруповання буде занадто високим, або якщо різниця у витратах виробництва даного товару всередині і за межами об'єднання невелика. У цьому випадку скасування навіть невисоких митних ставок зробить його виробництво всередині об'єднання дешевшим порівняно з виробництвом за межами об'єднання.

Недолік статичного аналізу полягає в тому, що одним із його припущень є незмінне положення кривих попиту і пропозиції в умовах зміни характеру і напрямку експортно-імпортних операцій.

У реальній дійсності, якщо країна приєднується до інтеграційного об'єднання, то криві попиту і пропозиції зміщуються. Тобто приєднання до інтеграційних угруповань значно різноманітніше за своїми наслідками, ніж це було показано в межах статичного аналізу.

Чинниками, що призводять до виникнення статичних ефектів та визначають їх співвідношення є наступні:

1) Рівень митних тарифів. Чим вищим був рівень митного захисту країн до інтеграції, тим більшою є ймовірність виникнення ефекту створення торгівлі за умов скасування тарифів.

2) Рівень спільних митних тарифів відносно третіх держав. Чим нижчим є цей рівень, тим меншою буде ймовірність переважання ефекту відхилення торгівлі по відношенню до ефекту створення.

3) Число країн- учасниць інтеграційного об'єднання. Чим вищим є кількість країн, що інтегруються, тим вищою є ймовірність переважання ефекту створення торгівлі по відношенню до ефекту відхилення.

4) Відповідність рівнів економічного розвитку країн-учасниць. Чим ближчими є рівні економічного розвитку країн-членів угруповання, тим вищою є ймовірність виникнення ефекту створення торгівлі, ніж ефекту відхилення.

5) Величина транспортних та трансакційних витрат. Чим нижчим є рівень транспортних та трансакційних витрат, тим більш ймовірним є виникнення ефекту створення торгівлі, ніж ефекту відхилення.

До динамічних ефектів міжнародної інтеграції відносять:

1) розширення ринків збуту країн-учасниць;

2) збільшення можливостей використання ефекту масштабу, який не міг бути досягнутий у рамках національних економік;

3) посилення конкуренції стимулює ділову активність та послаблює рівень монополізації, що сприяє підвищенню якості продукції, розвитку технологій, диверсифікації продукції, що виробляється;

4) розвиток інфраструктури (транспорт, зв'язку, дорожнього господарства, індустрії гостинності тощо);

5) розвиток інвестиційної діяльності

б) позиція кожної країни-члена інтеграційного угруповання як учасника різноманітних торгових та економічних переговорів є більш вигідною порівняно з позицією окремої країни, що не входить до жодного з об'єднань. Це дозволяє забезпечити країнам-членам певні переваги;

7) розширення можливостей спільного вирішення соціально-економічних та екологічних проблем.

Динамічні ефекти економічної інтеграції є її довгостроковими результатами, що проявляються в процесі функціонування митного союзу.

2.3.3. Сучасні риси міжнародної інтеграції

Розглянуті вище етапи і форми міжнародної економічної інтеграції на практиці частково відрізняються від розглянутих теоретичних концепцій.

Сучасні особливості розвитку міжнародної економічної інтеграції характеризуються:

- переважанням часткової інтеграції;
- непослідовністю поетапного розвитку процесу інтеграції;
- розвитком дезінтеграційних тенденцій поряд з інтеграційними;
- мегарегіоналізмом.

Тривалий час ключовою ідеєю розвитку міжнародної інтеграції була повна інтеграція, тобто поступова ліквідація економічних кордонів між державами, що призводить до політичного союзу і подальшого функціонування країн-учасниць як єдиного цілого. Однак досвід світових інтеграційних процесів свідчить про те, що повна інтеграція є скоріше теоретичною моделлю. Лише Європейський союз пройшов послідовно всі етапи інтеграції і зараз перебуває на етапі економічного союзу, що чітко проявлено у створенні валютного та політичного союзу. Переважна більшість сучасних інтеграційних угруповань представляють собою часткову інтеграцію, за умов якої економічні кордони між країнами ліквідуються лише у декількох сферах і не йдеться про подальше поглиблення інтеграції.

Також на практиці при створенні зони спільної торгівлі значна увага приділяється питанням сприяння інвестиційній діяльності, тоді як в теоретичній моделі питання розвитку

інвестицій постають лише на етапі створення спільного ринку.

Інтеграційні угруповання найчастіше утворюються на реіональному підґрунті, тобто між сусідніми країнами. Однак на сучасному етапі виникають тенденції до утворення мегарегіональних інтеграційних просторів. В Європі такий простір у перспективі можуть створити Європейський союз та Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). В Америці 34 країни долучаються до створення Зони вільної торгівлі Південної та Північної Америки. Також активно формується Азійсько-тихоокеанський регіон – країни АСЕАН, Китаю. Японія, Південна Корея, Австралія, Нова Зеландія.

Не зникає й дилема «вільна торгівля або протекціонізм», вона переноситься на вищий рівень прийняття рішень щодо економічної політики групою держав.

Враховуючи очевидні економічні переваги, слід також відзначити наявність тісно взаємопов'язаних політичних та соціо-культурних проблем. Основними джерелами виникнення таких проблем є: військові конфлікти між країнами, націоналізм, ідеологічні розбіжності, соціо-культурні розбіжності країн-учасниць, екологічні проблеми. Все це обумовлює виникнення зворотнього інтеграції процесу, а саме- дезінтеграції.

Дезінтеграція характеризується послабленням зв'язків між державами. Розрізняють локальну та глобальну дезінтеграцію. Відомими прикладами дезінтеграції є Каталонія та Країна Басків у Іспанії, Шотландія та Уельс у Великобританії, Корсика у Франції, Квебек у Канаді.

Інтеграція та дезінтеграція є взаємопов'язаними процесами. Крім того, дезінтеграція по суті створює передумови для виникнення реінтеграції – інтеграції на нових якісних і кількісних засадах.

ТЕМА 2.4. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

2.4.1. Сутність і ключові ознаки міжнародних організацій

На початку ХХІ ст. світ постає єдиним соціально-економічним організмом, функціонування якого вимагає

узгоджених дій урядів, представників громадськості, бізнесових кіл різних країн. Альтернативою вирішенню стосунків між державами військовими методами постає мирне урегулювання конфліктів на основі домовленостей і вкористання загальноприйнятих норм співтовариства.

Порозуміння через домовленість, пошук взаємовигідних варіантів розв'язання проблем є цивілізованими методами міждержавного спілкування. Для координації діяльності світового співтовариства, вирішення суперечок, боротьби з глобальними і регіональними проблемами створено низку міжнародних організацій.

Міжнародна організація - це об'єднання трьох або більше держав, міжурядових або громадських співтовариств, установ, фізичних осіб, що вирішують спільні питання чи реалізують проекти на основі певних правил і процедур, діяльність яких виходить за межі національних кордонів.

Міжнародні організації виникли в середині ХІХ століття і до його кінця ці інститути набули статусу важливих центрів міжнародного життя. Першими діючими міжнародними організаціями були організації неполітичного характеру: Міжнародний телеграфний союз (1865), Всесвітній поштовий союз (1874).

Першу політичну постійно діючу міжнародну організацію — Лігу Націй — було створено у 1919 році. Її статут, розроблений на Паризькій мирній конференції, став компонентом Версальського мирного договору (1919), який підбивав підсумки Першої світової війни. Основною метою Ліги Націй, що офіційно діяла до 1946 року, було підтримання міжнародного миру та безпеки.

Масове виникнення міжнародних організацій розпочалося після Другої світової війни. Що пояснювалося прагненням націй встановити нову систему колективної безпеки, спрямовувати розвиток світової економіки і, зокрема, транснаціональних корпорацій, шукати шляхи міждержавної інтеграції.

Зараз у світі функціонує близько 4 000 міжнародних організацій, що розв'язують проблеми збереження миру на Землі, міжнародного політичного та економічного співробітництва, соціальної опіки тощо. Розрізняють загальнополітичні (ООН, Рада Європи, Європейський

парламент, Співдружність Незалежних Держав та ін.) та спеціальні (Європейський Союз, НАТО та ін.) організації.

На кінець XX століття у світі існувало близько чотирьох тисяч міжнародних організацій, з яких більшість були міждержавними чи міжурядовими (створеними державами чи їх урядами).

Узагальнюючи ключові ознаки міжнародних організацій, слід виділити наступні:

- членство трьох і більше держав;
- повага до суверенітету держав-учасниць та політика невтручання у внутрішні справи;
- в процесі діяльності всі держави мають рівні права й несуть рівні обов'язки як суб'єкти міжнародного права незалежно від величини території, кількості населення, рівня економічного розвитку та інших особливостей;
- заснування на основі міжнародного договору, об'єктом якого є дії суб'єктів договору і самої міжнародної організації;
- співробітництво у конкретних визначених галузях;
- створення відповідної організаційної структури організації;
- чітке обґрунтування намірів держав-учасниць, їх меж та сфер діяльності, що мають бути реалізовані.

Як правило, створення міждержавної (міжурядової) міжнародної організації відбувається в декілька етапів:

- 1) ініціатива однієї чи більше держав;
- 2) підготовка та узгодження установчих документів;
- 3) проведення установчої конференції;
- 4) скликання керівних органів організації;
- 5) формування постійно діючих органів;
- 6) фіксована дата початку діяльності.

Формування структури міжнародної організації завершується скликанням головних органів управління та початком їх функціонування. Держави, які не є членами міжнародних організацій, можуть направляти своїх спостерігачів для участі в роботі міжнародних організацій за встановленими правилами. В певних випадках акредитуються місії постійних спотсерігачів (наприклад, в ООН).

Міжнародна організація припиняє діяльність як результат узгодженого колективного волевиявлення членів організації.

2.4.2. Фактори, що обумовлюють створення міжнародних організацій

Виникнення міжнародних організацій є об'єктивним наслідком процесу розвитку світового співтовариства. Основними чинниками, що ведуть до цього, є:

1) Міжнародний поділ праці, що обумовлює спеціалізацію країн на виробництві певних товарів та послуг, обміну товарами, що незмінно призводить до міжнародного кооперування.

2) Економічна інтеграція - це процес економічних взаємин країн, який приводить до зближення господарських механізмів, набуваючи форму міжнародних угод, і регулюється міжнародними організаціями.

3) Політичний чинник. Вирішення багатьох політичних проблем протягом історії людства державні діячі намагались здійснити завдяки утворенню союзів держав, блоків, пактів. Найчастіше такі міждержавні утворення мали переважно воєнну спрямованість і розпадалися зі зміною політичної ситуації в світі. І сьогодні є міжнародні організації оборонного характеру (НАТО) або такі, де політичні цілі є переважаючими (Рада Європи, Ліга арабських держав).

4) Сучасні глобальні проблеми - це такі проблеми, які охоплюють весь світ або значну його частину і які не можуть бути вирішені однією державою. Це такі проблеми, як:

- проблема обмеженості природних ресурсів;
- демографічна проблема;
- екологічна проблема
- продовольча проблема;
- міжнародний тероризм;
- проблема роззброєння;
- проблема СНІДу.

2.4.3. Цілі та функції міжнародних організацій

На сучасному етапі розвитку політичних, економічних і соціокультурних зв'язків виникла велика кількість глобальних

проблем, які потребують спільного вирішення з боку світових держав, що обумовило зростання ролі міжнародних організацій.

До головних цілей та функцій міжнародних організацій слід віднести:

- 1) визначення та застосування заходів вирішення найгостріших суспільних проблем;
- 2) забезпечення стабілізації валют;
- 3) сприяння ліквідації торговельних бар'єрів та обмежень для забезпечення динамічного товарообміну між державами;
- 4) виділення коштів для підтримки технологічного та економічного прогресу країн;
- 5) покращення умов праці та трудових відносин;
- 6) прийняття резолюцій та рекомендацій в рамках міжнародного регулювання світових господарських процесів.

Міжнародні організації створюються як організаційні форми співробітництва відповідно до виникаючих проблем у регулюванні міжнародних відносин.

Міжнародне регулювання здійснюється за наступними напрямками:

- 1) промислове виробництво і сфера послуг;
- 2) співробітництво у сфері регулювання світової торгівлі;
- 3) співробітництво у валютно-фінансовій сфері;
- 4) співробітництво у сфері інтелектуальної власності;
- 5) співробітництво у інвестиційній сфері;
- 6) співробітництво у сфері розвитку інфраструктури;
- 7) співробітництво у сфері стандартизації та сертифікації продукції;
- 8) науково-технічне співробітництво.

Вирішенням вищезгаданих питань опікуються міжнародні організації відповідної компетенції.

ТЕМА 2.5. КЛАСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

2.5.1. Типологія міжнародних організацій

Класифікація міжнародних організацій різноманітна і залежить від застосовуваних до неї критеріїв:

- 1) За характером членства і юридичною природою учасників:

- міжурядові (міждержавні) - це об'єднання держав, засновані на основі міжнародного договору для досягнення загальних цілей (ООН, ЄС, ОБСЄ, НАТО, СНД), для яких характерним є членство держав, наявність установчого міжнародного договору, постійних органів управління, здійснення діяльності в інтересах країн-учасниць, поважаючи їх суверенітет як суб'єктів міжнародного права;

- неурядові - створюються на основі об'єднання фізичних або юридичних осіб у формі асоціацій, федерацій та діють в інтересах членів для досягнення конкретних цілей (Лондонський клуб, Римський клуб, Міжнародна торговельна палата (МТП)).

2) За географічною ознакою:

- глобальні - відкриті для всіх держав (ООН, МВФ, СОТ);

- регіональні, членами яких можуть бути учасники одного регіону, тобто знаходяться в територіальній близькості (СНД, ЧЕС, НАФТА, АСІА, ЄС);

3) За функціональною спрямованістю:

- організації загальної компетенції, чия діяльність охоплює широке коло проблем і напрямків між державами-членами (ООН);

- спеціальної компетенції - організації, в яких одна з функцій є головною, а інші - допоміжні (Лондонський клуб - кредити, Римський клуб - соціально-економічна).

4) За характером діяльності:

- універсальні (ООН, ЄС);

- політичні - політична мета має визначальний характер (Організація Арабських країн);

- військового характеру (НАТО);

- економічні;

- гуманітарні;

- культурно-просвітницькі;

5) За умовами участі в міжнародних організаціях:

- відкриті - організації, в які будь-яка держава може вступити;

- закриті - в які держава може вступити тільки на запрошення засновників цієї організації (НАТО).

6) За відповідними компетенціями:

- організації загальних компетенцій, що охоплюють всі сфери відносин між державами - членами: політичну,

економічну, соціальну, культурну (ООН, Рада Європи, Ліга арабських держав);

- спеціалізовані - організації, які займаються вузьким колом економічних проблем (МВФ, група МБ, СОТ, Всесвітня організація праці, Всесвітня поштова спілка тощо);

- монофункціональні організації; чимало таких організацій є серед неурядових; наприклад, Лондонський клуб призначено для кредитного регулювання, Римський клуб - для розробки соціальних та екологічних проблем і поширення знань про них, Міжнародна торговельна палата головною функцією має захист приватних підприємців у міжнародних економічних відносинах.

7) За характером повноважень міжнародні організації поділяються:

- міждержавні (до них належать майже всі міжнародні організації, метою яких є здійснення міждержавного співробітництва і прийняття рішень, адресованих державам-учасникам);

- наддержавні (ті, що здійснюють інтеграцію, а їх рішення поширюються безпосередньо на фізичних і юридичних осіб держав-членів, наприклад Європейський союз).

8) За принципами діяльності:

- правомірні (створюються відповідно до міжнародного права);

- протиправні (створюються з порушенням загальноновизначених норм міжнародного права із цілями, що суперечать інтересам міжнародної безпеки).

Економічні організації, що утворилися внаслідок регіональних інтеграційних процесів, поділяються також за ступенем інтеграції. Основні рівні, або шаблі, регіональної економічної інтеграції такі: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний і валютний союз, політичний союз.

ТЕМА 2.6. ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ Й РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

2.6.1. Історія створення і функціонування перших міжнародних організацій

Першими міжнародними організаціями можна вважати (з певною мірою умовності) воєнні союзи держав, історія яких сягає в глибоку давнину. Щодо організацій економічного характеру, то одним з найдавніших прикладів можна вважати Ганзу - політичний і торговельний союз північно-німецьких міст, який існував у XIV-XV ст. Центром Ганзи був Любек; її факторії розміщувались у Новгороді, Лондоні, Берліні, Брюгге. Ця організація об'єднала майже сто міст. Її функціями були: спорядження й охорона торговельних експедицій, утворення торговельних факторій у найважливіших містах, переважно в балтійських країнах, одержання всіляких торговельних привілеїв, уніфікація торговельного права. Таким чином, головною метою Ганзи був захист інтересів купецтва, яке здійснювало свої операції в цьому регіоні.

Іншим прикладом утворення міжнародної організації для вирішення економічних проблем був Німецький митний союз, заснований у 1834 р. На цей час Німеччина являла собою конгломерат десятків дрібних князівств, кожне з яких мало свою грошову одиницю, свою митну політику, систему мір і вагів, що дуже утрудняло торгівлю між ними і не сприяло об'єднанню в цілісну державу. Митний союз об'єднав 18 німецьких держав, головною з яких була Пруссія. Всередині союзу скасовувались митні тарифи, проте встановлювались протекціоністські тарифи щодо третіх країн. Це значно послабило іноземну конкуренцію, особливо з боку Англії. Хоча Митний союз не вирішив усіх проблем (північні князівства, що відали морською торгівлею, не увійшли до нього), все ж таки він дав відчутний поштовх економічному, а згодом і політичному об'єднанню Німеччини.

Початок формування цілісної системи міжнародних організацій припадає приблизно на середину XIX ст. Відтоді й до нашого часу можна виокремити такі основні етапи розвитку системи: I етап (середина XIX - середина 40-х років XX ст.) - становлення системи міжнародних організацій; II етап (середина 40-х - кінець 50-х років XX ст.) - формування системи Об'єднаних Націй; III етап (кінець 50-х - кінець 80-х років) - активізація процесу утворення й поширення міжнародних регіональних організацій; IV етап (з початку 90-х років) - відновлення єдиної системи міжнародних економічних відносин. Ця схема дещо умовна, оскільки чіткі

межі між етапами накреслити неможливо. Так, регіональні організації виникали ще в 40-х роках (наприклад РЕВ). Проте кожний з етапів характеризується найтиповішим аспектом розвитку системи, тому її виокремлення цілком доречне.

2.6.2. Основні етапи утворення міжнародних організацій

Перший етап. Становлення системи міжнародних організацій (середина XIX - середина 40-х років XX ст.).

Важливим стимулюючим чинником утворення міжнародних організацій була промислова революція, яка завершилась у більшості європейських країн, США та Японії до 70-х років XIX ст. Європа та Північна Америка вкрились густою мережею залізниць, парове судноплавство з'єднало континенти регулярними рейсами, з'явилося телеграфне сполучення. Світ став "тісним", поштові зв'язки між людьми різних країн та регіонів ставали дедалі поширеним явищем. Але існування в кожній країні своїх норм, тарифів, методів управління, зрештою, звичаїв у сфері транспорту й зв'язку гальмувало процес утворення світової системи сполучення. Виникла потреба в міжнародних організаціях, які упорядковували б національні норми в єдину функціональну систему. І такі організації з'явилися.

В 1865 р. було утворено Всесвітній телеграфний союз, а в 1875 р. - Всесвітній поштовий союз. Ці дві організації, що існують і досі, до певної міри стали взірцем для створення пізніше вузькогалузевих організацій глобального характеру, зокрема, в морському й авіаційному транспорті. Процес упорядкування розпочався і в сфері міжнародних валютних відносин.

В 1867 р. відбулася Паризька конференція, яка визначила основні правила валютної системи, заснованої на золотомонетному стандарті. До них належать: встановлення золотого змісту валют; забезпечення конвертованості валюти в золото; вільний продаж золота на міжнародних ринках; забезпечення стабільності валюти органами валютного контролю країни; формування вільно плаваючих валют у межах "золотих точок" та ін. В результаті роботи Паризької конференції не було утворено постійних міжнародних органів, але вона забезпечила умови, завдяки яким система

золотомонетного стандарту діяла досить ефективно аж до Першої світової війни.

Після війни система золотомонетного стандарту розладилась. Розмежування держав воєнними діями надто утруднило міжнародні валютні потоки. Післявоєнна економіка була зруйнована, і це спричинило ослаблення національних валют. Необхідно було встановити нові правила в міжнародних валютних відносинах, які відповідали б новому етапові розвитку світової валютної системи. Це завдання мала вирішити Генуезька міжнародна економічна конференція (1922), яка проголосила встановлення золотодевізного стандарту.

Іноземна валюта провідних країн стала використовуватись у міжнародних розрахунках нарівні із золотом. Як резервну валюту найчастіше використовували долар США та фунт стерлінгів. Золоті паритети були збережені, відтворено режим вільного коливання валютних курсів. Валютне регулювання здійснювалось активною валютною політикою урядів, рішенням міжнародних конференцій та нарад. Генуезька валютна система виявила відносну ефективність до 1929 р., але світова економічна криза (1929-1933), що супроводжувалась і валютною кризою, по суті спростувала її.

На тлі валютно-кредитних криз, що частішали, все більше відчувалася відсутність наднаціональних постійно діючих організацій, які координували б політику національних банків і фінансових інститутів різних країн.

Такою організацією став Банк міжнародних розрахунків (БМР), утворений у 1930 р. в м. Базелі (Швейцарія) на основі міжнародної угоди шести держав (Бельгія, Велика Британія, Німеччина, Італія, Франція, Японія), до яких згодом приєдналися ще декілька країн. За головну функцію БМР ставив сприяння співробітництву між центральними банками країн, полегшення умов міжнародних фінансових операцій, міжнародне регулювання валютно-кредитних і фінансових відносин. Хоча БМР до кінця Другої світової війни не зміг повністю досягнути поставленої мети, все ж таки він був першим закладом такого типу у валютно-кредитній сфері. Процес інтернаціоналізації економічної діяльності, що поступово набрав сили, зумовив появу міжнародних регуляторів у сфері промисловості й торгівлі.

В 1883 р. було прийнято Паризьку конвенцію з охорони промислової власності.

В 1919 р. утворено Міжнародну торговельну палату (МТП) - неурядову організацію, яка об'єднала приватних підприємців, компанії різних країн світу. МТП ставить за мету сприяти розвитку підприємництва - заохоченням торгівлі, інвестицій, вільного руху капіталів, тобто її діяльність виходить за суто торговельні рамки.

У тому ж 1919 р. було засновано Міжнародну організацію праці (МОП), яка мала статус міжнародної комісії для розробки конвенцій і рекомендацій з питань трудового законодавства і поліпшення умов праці.

На першому етапі розвитку системи міжнародних організацій з'явилися утворення переважно монофункціонального, вузькоспеціалізованого характеру. Регіональних організацій практично не існувало, якщо не враховувати нетривалі воєнні союзи (Антанта, наприклад).

Щодо глобальних організацій загального, багатофункціонального типу, то спробою такого утворення була Ліга Націй, яка з'явилася в 1920 р. (офіційно заснована в 1919) як політична реакція на наслідки Першої світової війни. Її метою був розвиток співробітництва між народами і гарантія миру та безпеки. Але інтереси європейських держав у цей час були настільки протилежні, що співробітництво налагодити не вдалось.

Другий етап формування системи міжнародних організацій був недовгим, але насиченим важливими подіями. Найголовніша з них - поява Організації Об'єднаних Націй (ООН) - унікального міжнародного утворення, яке являє собою світовий форум народів, є органом, що регулює практично всі сфери міжнародної діяльності. ООН - не просто організація. Це складна розгалужена, багатофункціональна система, що об'єднує десятки організацій різного рівня, комісій, комітетів, інститутів тощо.

З появою ООН у народів світу з'явилася надія на припинення протистояння між державами, на справедливе урегулювання міжнародних проблем.

Утворення ООН - дійсно визначальна подія другого етапу розвитку системи міжнародних організацій. Але розпочався він трохи раніше, в 1944 р., з відкриття Бреттон-Вудської валютно-фінансової конференції. Серед важливих її рішень –

введення золотого девізного стандарту, оснований на золоті й двох резервних валютах (долар і фунт стерлінгів), при рівнянні долара до золота, введення фіксованих валютних паритетів.

Але найголовнішим рішенням було заснування міжнародних валютних організацій - Міжнародного валютного фонду й Міжнародного банку реконструкції й розвитку, які розпочали діяльність у 1945 р. Вони входять до системи ООН як спеціалізовані заклади. З інших впливових спеціалізованих закладів ООН, що утворились на цьому етапі, слід назвати Продовольчу і сільськогосподарську організацію (ФАО), Організацію з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО) та Міжнародну організацію цивільної авіації (ІКАО).

Важливою подією було утворення в 1948 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) - організації, яка спричинила вплив на міжнародні відносини, що не можна оцінити однозначно. Панування в цій організації розвинутих країн, насамперед "Великої сімки", стало підставою для звинувачення її соціалістичними країнами і деякими країнами, що розвиваються, в дискримінаційній політиці. Незважаючи на це, ГАТТ, яка трансформувалася у Світову організацію торгівлі (СОТ), і сьогодні є найвпливовішою й найавторитетнішою організацією в сфері світової торгівлі.

На кінець 40-х - початок 50-х років припадає становлення системи регіональних організацій. Спочатку вони мали переважно характер політичних союзів (Ліга арабських держав, Організація американських держав, Рада Європи), воєнно-політичних (Західноєвропейський союз) та воєнних (НАТО, згодом Варшавський договір). Та поступово все більше утворюється організацій, у яких економічна функція стає домінуючою. Це - Організація європейського економічного співробітництва (1948), що стала попередницею ОЕСР; Рада економічної допомоги (РЕВ, 1949); "План Коломбо" (1951), Європейське об'єднання з вугілля й сталі (1951). Але все ж таки найвищого піднесення процес регіональної інтеграції набуває на наступному етапі.

Третій етап. Активізація процесу утворення й поширення міжнародних регіональних організацій (кінець 50-х - кінець 80-х років). Початком цього етапу можна вважати його найважливішу подію - формування Європейського

економічного співробітництва (ЄЕС), яке згодом перетворилося на економічний союз. У 1957 р. в Римі було підписано угоду про утворення на базі сполучення трьох об'єднань - Європейського об'єднання вугілля і сталі, Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом) і Європейського економічного співробітництва - організації, яка одержала офіційну назву "Європейське економічне співтовариство" і неофіційну - "Спільний ринок". ЄЕС розпочало функціонувати з 1958 р. Його засновниками були шість західноєвропейських держав - Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди й Люксембург. Вже досить швидко співтовариство продемонструвало свою ефективність. Темпи зростання зовнішньої торгівлі між членами організації значно випереджали світовий показник; зміцнювались кооперативні виробничі зв'язки; поширився інвестиційний процес всередині ЄЕС.

В 1979 р. почала діяти Європейська валютна система (ЄВС), що істотно стабілізувало валютні відносини в Співробітництві; введена спільна розрахункова грошова одиниця - екю.

В 1958 р. засновано Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) і Європейський фонд розвитку, в 1973 р. - Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС). Поступово ліквідувались усі перешкоди на шляху внутрішнього руху факторів виробництва: капіталу, робочої сили, технології.

Шенгенською угодою (1985) скасовано прикордонний контроль над пересуванням громадян в межах ЄЕС. ЄЕС усе більше набуває рис політичного союзу, виходить за межі суто економічної організації. В 1979 р. починає діяти Європейський Парламент. В 1987 р. набув чинності Єдиний європейський акт, який констатував завершення розвитку стадії спільного ринку і накреслив шляхи до досягнення вищого рівня - економічного і політичного союзу. Таким чином, економічна інтеграція і політичне співробітництво були сполучені в єдиний процес.

Третій етап розвитку системи міжнародних організацій характеризується винятковою інтенсивністю процесу регіональної інтеграції. Не в останню чергу під впливом успіху ЄЕС у різних регіонах світу утворюються десятки організацій, що мають за мету економічну інтеграцію. Найбільша кількість

угруповань цього типу з'явилася саме тоді. Найбільше відомі з них: в Азії - Рада арабської економічної єдності (1964); Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН, 1967); Організація Ісламська конференція (1971); Рада із співробітництва арабських країн Перської затоки (1981); Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АПЕК, 1989); в Африці: Організація африканської єдності (ОАЄ, 1963); Центральноеафриканський митний і економічний союз (1966); Економічне співтовариство західноафриканських держав (ЕКОВАС, 1976); в Латинській Америці і Карибському басейні: Андська група (1969); Карибський спільний ринок (1973); Латиноамериканська економічна система (1975); Латиноамериканське інтеграційне об'єднання (1982); Міжамериканське інвестиційне співробітництво (1989).

На третій етап припадає активізація процесу розвитку інституціональної структури міжнародного валютно-кредитного ринку. Складається група Світового банку на чолі з МБРР: в 1956 р. утворюється Міжнародна фінансова корпорація (МФК), в 1960 р. - Міжнародна асоціація розвитку (МАР), в 1966 р. - Міжнародний центр з регулювання інвестиційних спорів, в 1988 р. - Багатостороннє агентство з гарантії інвестицій (БАГІ). Третій етап характеризується піднесенням процесу утворення й функціонування міждержавних організацій з експорту товарів; вони, по суті, являють собою своєрідні міжнародні синдикати. Серед них найбільш впливовою є Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), яка заснована в 1960 р. групою нафтовидобувних країн, що розвиваються. На початку 70-х років ОПЕК вдалося запровадити вигідні для себе світові ціни на нафту, що навіть викликало неабияку енергетичну кризу.

З метою координації економічних відносин у сфері світової торгівлі, поліпшення умов торгівлі, особливо з урахуванням інтересів країн, що розвиваються, утворено важливий орган ООН - Конференцію з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД, 1964). На відміну від ГАТТ, ця організація відкрита для будь-якої країни. В якійсь мірі вона мала стати альтернативою жорсткому курсові ГАТТ; втім, вона її не замінила. Відбулося певне розгалуження функцій ГАТТ і ЮНКТАД, а для координації їх дій було утворено спільний Міжнародний торговельний центр (МТЦ, 1964). Регулювання міжнародних відносин у промисловій сфері, сприяння індустріалізації

країн, що розвиваються, було покладено на Організацію Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО).

Четвертий етап. Відновлення єдиної системи міжнародних економічних відносин (з 90-х років ХХ ст.). Об'єктивний хід розвитку міжнародної економіки, поглиблення глобалізації міжнародних відносин усе більше виявляли неприродність розколу світового господарства на дві системи - ринкову і не-ринкову, соціалістичну. Знаменною віхою в процесі зближення двох систем став Заключний акт Наради з безпеки і співробітництва в Європі, який було підписано в Гельсінкі ще в 1975 р. В ньому передбачались заходи щодо зміцнення довіри між країнами. В 1990 р. учасники Наради прийняли Паризьку хартію для нової Європи, декларуючи кінець ери конфронтації і початок ери демократії, миру і єдності. В 1995 р. Нарада набула нової назви -Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ). Нині в ОБСЄ беруть участь майже всі європейські держави, азіатські країни СНД, а також США і Канада. Головною метою ОБСЄ проголошується мир між європейськими країнами, що сприятиме миру і безпеці в усьому світі. Вона сформулювала відомі "десять принципів", на яких мають будуватись відносини між державами. Для підтримки переходу країн Центральної та Східної Європи до ринкової економіки в 1990 р. було утворено Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), який надалі виділяв значні кошти на здійснення реформ в колишніх соціалістичних країнах. До речі, Україна посідає друге місце серед країн-позичальників за обсягом одержаних кредитів відЄБРР.

2.6.3. Сучасні тенденції розвитку міжнародних організацій

У сучасній динаміці розвитку системи міжнародних організацій досить чітко проступають такі тенденції:

-суттєво зростає вплив розвинених країн, насамперед "Великої сімки", на функціонування найважливіших світових організацій; особливо це відчувається на діяльності МВФ, Всесвітнього банку, Світової організації торгівлі, які практично керуються клубом найсильніших держав; -значно активізується НАТО; організація не тільки розширюється

територіально, а й присвоює собі функції, які раніше належали тільки Раді Безпеки ООН (посилання військ у країни, що не є членами НАТО);

- знижується авторитет ООН, яка певною мірою втрачає свою дієвість у вирішенні найактуальніших проблем людства;

- Європейський Союз перетворюється на центр тяжіння в європейському інтеграційному процесі і, очевидно, невдовзі пошириться на всю Європу;

- аналогічну роль може виконати НАФТА щодо країн Латинської Америки і Карибського басейну;

- на основі Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АПЕК) формується потужне економічне угруповання, яке згодом може стати центром інтеграційного тяжіння на великому територіальному просторі.

ТЕМА 2.7. ПРАВОВІ НОРМИ І ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

2.7.1. Міжнародні організації як суб'єкти міжнародного права

Міжнародні організації є суб'єктами міжнародного права.

Міжнародне право, зокрема міжнародне економічне право - це сукупність принципів і норм, що регулюють відносини між його суб'єктами. Нормативна база складається із прав та обов'язків міжнародного права.

Норми міжнародного права окреслюють "межі дозволеного" в міжнародних відносинах, встановлюють своєрідні правила поведінки для суб'єктів, в тому числі для міжнародних організацій. Міжнародні правові норми утворюються на основі узгоджень між учасниками міжнародних відносин.

Якщо угода офіційно декларується суб'єктами, то така норма зветься договірною; якщо ж норму не декларують, але мають її на увазі і не заперечують, то вона зветься міжнародним звичаєм.

Договори бувають двосторонніми й багатосторонніми, залежно від кількості учасників. Звичайно договори, на підставі яких утворюються міжнародні організації, є багатосторонніми. У міжнародних договорах (угодах) закріплюються норми й принципи, що регулюють міжнародні

відносини. Договори поділяються на загальні й конкретні. В загальних договорах втілюються норми, що визнані як універсальні, розраховані на тривалий час.

Більшість договорів, що відносяться до міжнародних організацій, є саме загальними. Щодо конкретних угод, то вони звичайно укладаються між двома державами й мають короткостроковий характер (наприклад, угода про спорудження якогось об'єкту спільними зусиллями). Міжнародні звичаї - це норми, що складаються внаслідок довгострокової практики міжнародних відносин. Звичай можуть встановлюватись на підставі постанов міжнародних судових організацій (наприклад, Міжнародного суду ООН), офіційних заяв голів держав або урядів, національного законодавства держав.

Звичай визначається всіма учасниками міжнародних договорів, так би мовити, "мовчки", як таке, що не потребує додаткових дискусій. Наприклад, за звичай приймається норма: всі держави мають суверенітет над своїми природними ресурсами. Міжнародні правові норми можуть складатися внаслідок рішень міжнародних організацій або конференцій. До таких рішень, наприклад, відноситься Декларація ООН про встановлення Нового міжнародного економічного порядку. Рішення можуть мати обов'язковий або рекомендаційний характер.

Залежно від характеру рішень визначають "м'яке право" (soft law) - рішення-рекомендації або "тверде право" (hard law) - обов'язкові рішення. Рекомендаційні рішення приймаються переважно пленарними (вищими) органами організацій і адресуються державам-членам. Обов'язкові рішення спрямовані переважно на виконання внутрішніми органами організацій (затвердження бюджету, контроль за виконаннями постанов, прийняття нових членів, фінансова політика тощо).

Більшість рішень Генеральної Асамблеї ООН рекомендаційні, але в практиці міжнародних відносин рідко яка держава може їх ігнорувати. Так само й рішення МВФ: незважаючи на їх переважно рекомендаційний зміст, вони сприймаються до виконання беззаперечно. Інколи рекомендації являють собою ціле зведення, систему норм, що визначають дії суб'єктів міжнародних відносин у тій чи іншій сфері. Такі норми мають назву міжнародних кодексів

поведінки. Вони систематизують правила поведінки членів організації в міжнародному співробітництві в певній галузі відносин.

2.7.2. Принципи діяльності міжнародних організацій

Принципи трактуються як норми, що мають обов'язковий характер для всіх учасників міжнародних організацій.

Принципи поділяються на загальні та спеціальні.

Загальними є принципи, які втілюють найпоширеніші норми поведінки суб'єктів і охоплюють широкий спектр міжнародних відносин. Загальні принципи базуються на природних законах поведінки, які склалися в суспільних відносинах протягом століть.

До загальних принципів відносяться, зокрема:

- принцип мирного співіснування держав;
- принцип суверенної рівності держав;
- - принцип співробітництва держав;
- - принцип добровільного виконання міжнародних обов'язків;
- - принцип взаємовигоди в міждержавних стосунках.

Спеціальні принципи охоплюють дещо вужчу сферу відносин між суб'єктами міжнародного права і мають більш конкретний характер.

Серед спеціальних принципів можна назвати:

- принцип свободи вибору форми організації зовнішньоекономічних зв'язків,
- принцип суверенітету держав на свої природні ресурси,
- принцип найбільшого сприяння в зовнішній торгівлі.

Прикладом поєднання загальних і спеціальних принципів є система принципів, задекларована Організацією Об'єднаних Націй:

- 1) суверенна рівність всіх членів;
- 2) сумлінне виконання взятих на себе зобов'язань, згідно зі Статутом;
- 3) вирішення міжнародних суперечок мирними засобами;
- 4) утримання в міжнародних відносинах від погрози силою або її застосування проти іншої держави;
- 5) надання ООН усілякої допомоги в усіх її діях, що застосовуються відповідно цим принципам.

Серед названих принципів перші чотири мають загальний характер, а п'ятий - спеціальний, бо він поширюється тільки на членів ООН і не обов'язковий для інших держав.

Найбільш чітко загальні принципи міжнародних відносин сформульовані в Заключному акті Наради з безпеки й співробітництва в Європі (підписано 35 європейськими та північноамериканськими державами в Гельсінкі в 1975). Вони відомі як "Десять принципів", що регулюють міжнародні відносини в усьому світі і охоплюють найважливіші сфери зовнішньої діяльності держав. Ось ці принципи:

- 1) Суверенна рівність, поважання прав, притаманних суверенітету.
- 2) Незастосування сили або погрози силою.
- 3) Непорушність кордонів.
- 4) Територіальна цілісність держав.
- 5) Мирне урегулювання спорів.
- 6) Невтручання у внутрішні справи інших держав.
- 7) Поважання прав людини і основних свобод, включаючи свободу думки, совісті, релігії та переконань.
- 8) Рівноправність і право народів на самовизначення.
- 9) Співробітництво між державами.
- 10) Сумлінне виконання міжнародно-правових обов'язків.

У "Десять принципів" увійшли всі чотири загальних принципи, сформульовані ООН. Загальні принципи Заключного акту Гельсінської наради використовуються в діяльності багатьох міжнародних організацій і відтворюються в їх статутах, програмах і угодах.

ТЕМА 2.8. ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Україна, як суверенна держава, ставить собі за мету стати повноправним членом світової спільноти, прагне брати участь в міжнародних організаціях, заснованих на демократичних принципах. Вступаючи до міжнародних організацій, особливо глобального типу, Україна намагається досягти двоєдиної цілі: з одного боку – покласти свій внесок у справу миру, в процес зростання світової економіки і підвищення добробуту людства, в справу зміцнення прав людини; з іншого боку –

одержати підтримку від міжнародних інститутів у вирішенні проблем національного розвитку.

2.8.1. Співпраця України з ООН

Сьогодні Україна є членом переважаючої більшості міжнародних організацій глобального типу. Насамперед, це ООН й організації її системи. Україна була серед 51 країни-засновника, які в 1945 році підписали Статут цієї організації.

Згідно з даними Міністерства закордонних справ, Україна бере активну участь у всіх напрямках діяльності ООН, найважливішими з яких є підтримання міжнародного миру та безпеки та зміцнення верховенства права у міжнародних відносинах, розвиток співробітництва у вирішенні проблем соціально-економічного та гуманітарного характеру, забезпечення прав людини.

Україна надає особливого значення діяльності ООН з підтримання міжнародного миру та безпеки, розглядаючи участь у ній як важливий чинник своєї зовнішньої політики. Починаючи з липня 1992 р. Україна виступає активним контрибутором військових підрозділів та персоналу до операцій ООН з підтримання миру (ОПМ).

Співпраця з ООН в галузі роззброєння зосереджується на зміцненні міжнародних інструментів і режимів в сфері контролю над озброєннями, нерозповсюдження зброї масового знищення, дотриманні санкційних режимів Ради Безпеки ООН.

Наша держава є стороною основних міжнародних договорів у сфері захисту прав людини. Як сторона зазначених документів Україна на регулярній основі подає на розгляд відповідних конвенційних органів національні доповіді щодо виконання зобов'язань згідно з цими договорами. Рекомендації, які виносяться за результатами розгляду доповідей України, опрацьовуються відповідними національними установами з метою визначення заходів, спрямованих на їх виконання.

Україна є учасницею більшості універсальних міжнародних договорів, депозитарієм яких виступає Генеральний секретар ООН.

За час свого членства в ООН Україна тричі обиралася непостійним членом Ради Безпеки (1948-1949, 1984-1985,

2000-2001 рр.), шість разів - членом Економічної і Соціальної Ради (востаннє на період 2010-2012 рр.).

У 2013 році Україна є членом наступних керівних органів ООН та спеціалізованих установ системи ООН: Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) (2010-2014 рр.), Комісії із соціального розвитку (2012-2015 рр.), Комісії з наркотичних засобів (2012-2015 рр.), Комітету з внесків (2013-2015 рр.), Виконавчої ради Структури ООН з питань гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок «ООН-Жінки» (2011-2013 рр.), Комітету з інформації (2013-2014 рр.), Ради Організації ООН з промислового розвитку (ЮНІДО) (2010-2013 рр.), Адміністративної ради та Ради поштової експлуатації Всесвітнього поштового союзу (2013-2016 рр.), Програмного та бюджетного комітетів Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ). Постійний представник України при ООН обраний Головою Шостого комітету (правові питання) 67-ї сесії ГА ООН (2012-2013 рр.), Україна Віце-голує в Асамблеї Міжнародної морської організації, представник нашої держави входить до складу Міжнародного трибуналу з морського права (2011-2021 рр.).

На окрему увагу заслуговує ґрунтовна робота, що здійснюється українською стороною на різних напрямках співробітництва з МАГАТЕ. Одним із актуальних завдань цього співробітництва є налагодження взаємодії у «трикутнику» Україна – ЄС – МАГАТЕ в рамках інтеграції енергетичних просторів. Важливою для української сторони подією буде головування представника України на Другій сесії Підготовчого комітету Оглядової конференції 2010 року держав-сторін Договору про нерозповсюдження ядерної зброї, яка відбудеться під егідою МАГАТЕ.

Прикладом успішної участі України в діяльності міжнародних організацій також може слугувати різнобічна взаємодія з ЮНЕСКО, спрямована на розширення міжнародного співробітництва наукових, освітніх, культурних інституцій.

Завдяки послідовній та виваженій позиції України в ООН та інших міжнародних організаціях, наша країна отримує значну технічну допомогу з боку спеціалізованих установ ООН, її фондів та програм.

Слід відзначити високу активність української сторони в міжнародному співробітництві в галузі охорони здоров'я,

особливо в рамках ВООЗ. Україна залучалася до розробки низки договірних та стратегічних документів ВООЗ, у тому числі Рамкової Конвенції ВООЗ із боротьби проти тютюну, резолюцій Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я. Взаємодія з Міжнародною федерацією товариств Червоного Хреста та Червоного Півмісяця чимало сприяє готовності української сторони до оперативних дій в умовах епідемій «пташиного» грипу.

Працюючи в робочих органах міжнародних організацій, українські фахівці беруть безпосередню участь у розробці рішень Внутрішньоєвропейської організації податкових адміністрацій, Гаазької конференції з міжнародного приватного права, Егмонтської групи підрозділів фінансової розвідки.

2.8.2. Співпраця України з МВФ

Міжнародний валютний фонд (МВФ) є найбільшим іноземним кредитором України, його частка становить понад 60% всіх кредитів міжнародних організацій. Кредити МВФ спрямовуються на економічну трансформацію в Україні. Перш за все, вони призначені для покриття дефіцитів платіжного балансу України та для погашення внутрішнього боргу уряду. Тобто кредити Фонду у виробництво не йдуть і не дають можливості одержати прибуток. Це має застережити уряд від надмірного користування коштами МВФ, здійснювати ретельні макроекономічні розрахунки перш ніж звертатися з проханням про нові кредити.

Після завершення у січні 2016 року 14-го перегляду квот країн-членів Міжнародного валютного фонду (МВФ) Україна отримала підтвердження про збільшення її квоти у Фонді. З метою виконання необхідних внутрішньодержавних процедур Урядом прийнято розпорядження щодо оформлення фінансовими інструментами збільшення квоти України в МВФ. Таким чином, нинішня квота України зросла на 639,8 млн. спеціальних прав запозичення (СПЗ) до 2011,8 млн. СПЗ, що орієнтовно становить 2796,4 млн. дол. США. Цей крок надасть змогу зменшити виплати України за користування коштами МВФ. Крім того, квота також визначає право голосу держави-члена у рішеннях Фонду та впливає на ліміт фінансування, який вона може отримати від МВФ.

Аналізуючи сучасний етап стосунків України та МВФ, то варто зазначити, що його особливістю є якісно нові умови співпраці.

По-перше – це значне зростання суми позики порівняно з минулими періодами співробітництва (16,4 млрд. дол.).

По-друге – це встановлення досить жорстких економічних і політичних умов, що вказані в Меморандумі про економічну політику, які значною мірою обмежують економічний суверенітет України. За останньою програмою розмір кредиту може становити до 500 % квоти, видається одним траншем і використовується центральним банком держави на власний розсуд.

Наступна особливість співпраці на даній стадії полягає в значно більшому рівні ризику. Це пов'язано, насамперед, із досить високою сумою позики, яка чинить значне боргове навантаження на бюджет України, а з іншого боку – існує ризик негативного впливу програми МВФ на економіку країни.

МВФ справляє значний вплив на ситуацію на валютно-кредитному ринку, і від його позиції багато в чому залежить політика комерційних банків та інших кредитних закладів. Неврівноваженість української економіки сприймається як істотний ризик для надання кредиту; авторитет МВФ, його готовність надати кошти України пом'якшують цей ризик.

2.8.3 Співпраця України з міжнародними банківськими установами

Україна приєдналася до Світового банку в 1992 році. За понад 25 років співпраці загальна сума зобов'язань Банку перед Україною сягнула майже 12 млрд. доларів США в рамках приблизно 70 проектів і програм.

У березні 2014 року, після отримання запиту від тогочасного Уряду України, Група Світового банку негайно оголосила про свою підтримку програми реформ, метою яких є переведення економіки України на шлях сталого розвитку.

Нині портфель проектів Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) в Україні складається з восьми інвестиційних проектів загальною сумою близько 2,5 млрд. доларів США та однієї гарантії на 500 млн. доларів США.

Світовий банк та українська влада впроваджують Концепцію партнерства з Україною на 2017-2021 роки, яка має на меті надання підтримки Україні в забезпеченні стійкого відновлення економіки, від якого отримає вигоду все населення України.

Нова Концепція партнерства орієнтована на підвищення ефективності функціонування ринків, створення належних умов для забезпечення фіскальної та фінансової стабільності, а також на підвищення якості надання послуг для всього населення України.

Починаючи з 2014 року, Група Світового банку надавала населенню України підтримку у формі двох серій позик у рамках позик на політику розвитку (ППР), семи нових інвестиційних проектів і гарантії загальною сумою близько 5,5 млрд. доларів США, які мали на меті підвищення якості найбільш важливих державних послуг, допомогу у здійсненні реформ та стимулювання розвитку приватного сектору.

Світовий банк підтримував пріоритетні заходи стосовно реформ, спрямовані на усунення ключових структурних причин нинішньої економічної кризи в Україні та на закладення підвалин для всебічного та сталого розвитку за допомогою реалізації двох груп проектів з підтримки бюджету: серії багатосекторних ППР (БППР-1 у сумі 750 млн. доларів США, затвердженої в 2014 році, та БППР-2 у сумі 500 млн. доларів США, затвердженої в 2015 році) та серії ППР для фінансового сектору (ППРФС-1 у сумі 500 млн. доларів США, затвердженої в 2014 році, та ППРФС-2 у сумі 500 млн. доларів США, затвердженої в 2015 році).

Заходи з реформування, на допомогу яким впроваджувались ці чотири проекти з підтримки бюджету, мали на меті сприяння належному урядуванню, прозорості та підзвітності у державному секторі, а також стабільності в банківському секторі; зменшенню вартості ведення бізнесу та ефективному використанню дефіцитних державних ресурсів для надання якісних державних послуг у критичний період. Окрім того, ці проекти допомагають українській владі продовжувати реформування неефективної та несправедливої системи субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, захищаючи, водночас, малозабезпечених громадян від підвищення тарифів завдяки посиленню соціальної допомоги.

Інвестиційні проекти Світового банку були та залишаються спрямованими на вдосконалення основних державних і комунальних послуг, як-от: централізованого теплопостачання, водопостачання та водовідведення, охорони здоров'я та соціальний захист, а також державної інфраструктури, зокрема, системи електропередачі та мережі автомобільних доріг.

Окрім того, Банк надає підтримку Україні у формі технічної допомоги та рекомендацій щодо політики в розробленні та проведенні комплексних структурних реформ.

На додаток до фінансування кількох проектів у приватному секторі, реалізація яких триває, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) впроваджує в Україні масштабну консультаційну програму, спрямовану на спрощення регулювання, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення енергоефективності, посилення конкурентоспроможності місцевих виробників продуктів харчування, сприяння відкриттю нових ринків і розширення доступу до фінансування.

2.8.4. Членство України у Світовій організації торгівлі

Приєднання України до Світової організації торгівлі було результатом великих політичних зусиль і усвідомлення тих можливостей та переваг, які надає інтеграція у світовий торговельний простір.

Членство в СОТ дало змогу Україні розпочати переговори щодо ЗВТ з Європейським Союзом та іншими міжнародними організаціями.

Членство в СОТ, як передумова інтеграції до ЄС, базується на тому факті, що сьогодні велика частка співробітництва між країнами відбувається на торговельно-економічному рівні. Крім того, для європейської сторони статус України як члена СОТ є базовим критерієм відповідності її економіки міжнародним стандартам бізнесу, торгівлі та інвестицій.

Вступ до СОТ є важливим фактором формування привабливого іміджу України на міжнародній арені, що насамперед впливає на становлення ділового середовища як

для національних, так й іноземних компаній, а також на її економічний розвиток.

З моменту вступу України до СОТ вона отримала такі переваги:

- одержання режиму найбільшого сприяння в торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто одночасне покращення умов торгівлі із більш ніж 150 країнами світу, на частку яких припадає понад 95% світової торгівлі;

- зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів на товарні ринки країн-членів СОТ;

- отримання можливості захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою розгляду торговельних спорів Світової організації торгівлі;

- набуття офіційного статусу переговорного процесу зі створення зони вільної торгівлі з ЄС;

- скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС;

- доступ до дешевших комплектувальних, устаткування і сировини;

- забезпечення недискримінаційного транзиту товарів та послуг.

Основними недоліками вступу України до СОТ є те, що ця співпраця розпочалася в період фінансової кризи, що поки що не дає позитивних результатів розвитку. Як член СОТ, Україна взяла на себе низку зобов'язань щодо подальшого реформування торговельного режиму. Найбільш суттєвою проблемою української системи торгівлі є невідповідність національних стандартів і технічних норм і правил вимогам світового ринку – на сьогоднішній день до вимог СОТ адаптована лише четверта частина. Тож впровадження заходів для підвищення рівня їх відповідності дозволить підвищити конкурентоспроможність українських товарів та послуг і сприятиме відкритості доступу на інші ринки

2.8.5. Участь України у Східному партнерстві

Східне партнерство – зовнішньополітична ініціатива Європейського Союзу, яка поширюється на шість східноєвропейських сусідів Євросоюзу – Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Молдову та Україну.

Ініціативу формально започатковано на Празькому установчому саміті Східного партнерства 7 травня 2009 р.

Східне партнерство передбачає можливість оновлення договірно-правової бази відносин ЄС зі східними сусідами шляхом заміни чинних угод про партнерство та співробітництво на угоди про асоціацію, створення поглиблених та всеохоплюючих зон вільної торгівлі (ЗВТ), лібералізацію візового режиму між ЄС та державами-партнерами тощо.

Започаткування Східного партнерства привело до розмежування зовнішньополітичних підходів ЄС до відносин з південними та східними сусідами ЄС, які до цього перебували в однакових умовах Європейської політики сусідства. З точки зору України це був крок у правильному напрямку, оскільки східні сусіди є європейськими державами і можуть претендувати на членство в ЄС за умови досягнення відповідних критеріїв.

Стратегічним інтересом України щодо Східного партнерства є надання зацікавленим країнам-партнерам перспективи членства в ЄС і, як наслідок, перетворення ініціативи на з'єднуючу ланку з політикою розширення ЄС.

Реалізація Східного партнерства базується на принципах диференціації, спільної власності та спільної відповідальності, а також підході "більше за більше" (чим більший прогрес країн-партнерів у здійсненні реформ, тим більшу підтримку вони отримують з боку ЄС).

Окрім двосторонніх відносин ЄС з країнами-партнерами та низки двосторонніх програм, Східне партнерство також передбачає багатосторонній вимір взаємодії.

Враховуючи, що Східне партнерство базується на основних напрацюваннях, які на час заснування ініціативи вже були досягнуті Україною у відносинах з ЄС (переговорний процес щодо угоди про асоціацію, безвізовий діалог тощо), наша держава розглядає Східне партнерство не як рамкову політику, а як доповнення до більш амбітного двостороннього формату своїх відносин з ЄС.

У рамках багатостороннього виміру Східного партнерства також функціонує низка ініціатив-флагманів та робочих груп (експертних панелей), створених для підтримки роботи тематичних платформ у конкретних сферах. Серед ініціатив-флагманів, які діють на сьогодні:

- 1) “Інтегроване управління кордонами”;
- 2) “Інструмент сприяння малому та середньому бізнесу”;
- 3) “Розвиток регіональних ринків електроенергії, підвищення енергоефективності та використання відновлювальних енергоресурсів”;
- 4) “Управління довкіллям”;
- 5) “Посилення взаємодії у контексті попередження, підготовки та запобігання наслідкам природних та техногенних катастроф”.
- 6) “Сталий муніципальний розвиток”

Реалізацією ініціатив-флагманів опікується Європейська Комісія. Результати опрацювання представляються на засіданнях відповідних тематичних платформ.

Пріоритетними напрямками міжнародної інтеграції України визначено співробітництво з різними міжнародними організаціями та фінансовими інституціями. Така співпраця направлена на розвиток економічних, соціальних та геополітичних процесів в Україні. Інтеграція України в світову спільноту має як позитивні так і негативні наслідки.

Перспективним напрямом у розвитку інтеграційних процесів України є вихід її на світовий ринок як держави з позитивним економічним та політичним іміджем.

Ймовірна перспектива членства в ЄС для України є додатковим вагомим стимулом та мотиваційним фактором внутрішніх реформ, цивілізованого врегулювання всіх внутрішніх та зовнішніх неузгодженостей.

Розробка і реалізація інтеграційної стратегії України потребує відповідних соціально-політичних умов і розуміння не тільки політико-економічної еліти, але й населення, і має стати пріоритетом довгострокової зовнішньоекономічної політики країни.

Питання для самоконтролю до розділу 2

- 1). Дайте визначення міжнародної економічної інтеграції.
- 2) Якими є головні цілі міжнародної інтеграції?
- 3) Опишіть передумови розгортання процесу міжнародної інтеграції
- 4) Охарактеризуйте основні теоретичні підходи до визначення сутності міжнародної економічної інтеграції
- 5) Які існують форми міжнародної регіональної економічної інтеграції? Які їх ключові характеристики?

- 6) З яких причин інтеграція в більшості випадків викликає загальне зростання добробуту інтегрованих країн?
- 7) Охарактеризуйте сучасні риси міжнародної інтеграції
- 8) Обґрунтуйте статичні та динамічні ефекти від міжнародної інтеграції?
- 9) У чому полягає стимулюючий вплив інтеграції на розвиток країн-учасниць?
- 10) Охарактеризуйте основні форми міжнародної інтеграції
- 11) Опишіть ключові ознаки міжнародних організацій
- 12) Наведіть приклади інтеграційних угруповань у різних частинах світу, які ставлять за мету створення зони вільної торгівлі, митного союзу і спільного ринку?
- 13) Охарактеризуйте основні етапи розвитку міжнародної інтеграції
- 14) В чому полягає регулююча роль міжнародних організацій?
- 15) Які чинники впливають на утворення міжнародних організацій?
- 16) За якими критеріями класифікуються міжнародні організації?
- 17) В чому полягає суть сучасного етапу розвитку системи міжнародних організацій?
- 18) Які позитивні та негативні наслідки для України мають інтеграційні процеси в Європі?
- 19) Назвіть міжнародні міжурядові організації з стимулювання економічної та валютної стабільності. Як вони впливають на економічне середовище?
- 20) У яких важливих економічних організаціях глобального типу Україна бере участь?
- 21) Охарактеризуйте становлення і розвиток міжнародних економічних організацій
- 22) Охарактеризуйте стан та перспективи співробітництва України з Міжнародним валютним фондом?
- 23) Які позитивні наслідки має співпраця України зі Світовим Банком?
- 24) Які етапи реформування пройшла Україна в напрямку руху до ЄС?
- 25) Обґрунтуйте основні проблеми та переваги у співпраці України з МВФ
- 26) Які позитивні наслідки має вступ України до СОТ?
- 27) Якими, на Ваш погляд, є перспективи подальшої інтеграції України у світовий економічний простір?

Література до розділу 2

1. Белозубенко, В. С. Отнология интеграционных процессов на уровне регионов мира [Текст] / В. С. Белозубенко, А. С. Усова // Научные труды ДОНТУ. Серия: экономическая. – 2005. – Вып. 91. – С. 79- 86.
2. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка: Підручник/ за ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
3. Буряк П.Ю., Гупало О.Г. Міжнародні інтеграція і глобальні проблеми сучасності. Нач. Посіб. – К.: ТОВ «Хай-тек прес», 2007. – 336 с.
4. Гронтковська Г.Е., Ряба О.І., Венцурик А.М., Красновська О.І. Міжнародна економіка. Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 384 с.

5. Задоя А.О, Боцула А.П. Міжнародні інтеграційні та дезінтеграційні процеси: суперечливі наслідки // академічний огляд. – Серія: Світове господарство, 2017. - №1. –с.92-98
6. Майер Дж.М. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Дж. М. Майер, Д.А. Олесевич. – К.: Либідь, 2002. – 703 с.
7. Матюшенко І.Ю. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції / І.Ю. Матюшенко, С.В. Беренда, В.В. Резніков. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 496 с.
8. Міжнародні організації : Навч. Посібник/ За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Кутайні З.. – К,Е Центр навчальної літератури, 2006 . – 483 с.
9. Міжнародна економіка: Нач. пос./ А.М. Поручник, Я. М. Столярчук, О.Д. Павловська та ін./ За ред. Проф. А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2005. – 156 с.
Мокій А.І., Яхно Т.П., Бабаєць І.Г. Міжнародні організації. Навч. Посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011- 280 с.
10. Нестеренко Ж.К., Шелемех Є.В. Співробітництво України з МВФ: стан та перспективи// Ефективна економіка - №12. – 2015. – с.
11. Нобелівський лауреат Пол Кругман: «Треба говорити про визначальну роль держави у подоланні кризи, про необхідність втручання у ринкові механізми та ручного керування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/nobelivskiy laureat-pol-krugman-treba-govoriti-pro-viznachalnu-rol-derzhavi-u-podolanni-krizi-proneobhidnist-vtruchannya-u-rinkovi-mehanizmi-ta-ruchnogo-keruvannya-254451_.html
12. Приходько І.В. Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції // Економічний аналіз, 2015. –с.92-100
13. Україна в процесах міжнародної інтеграції [Текст]: монографія / В. Р. Сіденко. – Харків: Форт, 2003. – 280с.
14. Участь України у міжнародних організаціях. Сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations>
15. Філіпенко А. Теорія міжнародної економічної інтеграції / А. Філіпенко, В. Філіпенко // Європейська інтеграція: досвід Польщі та України : кол. моногр. / Східноєвроп. нац. ун-т імені Лесі Українки, Рада Центр.-Сх. регіону незалежної самовряд. проф. спілки «Соліданість» ; за заг. ред. Н. В. Павліхи. – Луцьк ; Люблін: Drukarnia Kolor Lublin, 2013. – С. 349–358.
16. Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
17. Світовий Банк в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine/overview#2>
18. Рошко С.М. Співробітництво України з МВФ в умовах світової фінансової кризи та у посткризовий період // Науковий висник ужгородського університету. Серія: Історія. – вип. 29, 2012. – с.59-66
19. Домащук Н. Україна в інтеграційних процесах: сучасний стан та перспективи розвитку. Науковий блог Національного університету «Острозька академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://naub.oa.edu.ua/2014/ukrajina-v-intehratsijnyh-protseсах-suchasnyj-stan-ta-perspektyvy-rozvytku-2/>

Розділ 3

ОСНОВИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ТЕМА 3.1 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

3.1.1 Світова економіка як наука

В сучасному світі національні економіки не функціонують окремо, вони пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин. Суб'єкти міжнародних економічних відносин здійснюють міжнародну економічну діяльність, яка має істотне значення для економічного розвитку країн. В основі цих процесів лежить міжнародний поділ праці, розвиток і поглиблення якого привели до формування єдиної цілісної міжнародної економічної системи. Дані процеси розглядаються в курсі світової економіки, вивчення яких є нагальною потребою. Об'єктом світової економіки виступає міжнародна економічна система, предметом – міжнародна економічна діяльність в її конкретних формах.

Світова економіка – це наука, що вивчає закономірності взаємодії суб'єктів різних держав у міжнародному обміні товарами, факторами виробництва та формуванні міжнародної економічної політики держав.

Предметом світової економіки є:

- закономірності функціонування і розвитку в міжнародному масштабі ринкової системи організації господарського життя;
- закономірності формування сукупних попиту і пропозиції на товари та фактори виробництва, що перебувають у міжнародному обігу;
- інструменти аналізу і програмування відкритої національної економіки, зокрема її реального, бюджетного, грошового і зовнішнього секторів в умовах їх взаємодії з економікою інших країн;
- тенденції розвитку міжнародних фінансових ринків і механізмів, які обслуговують функціонування світової економіки;

- інституційна структура регулювання світової економіки, принципи її формування, тенденції розвитку та методи удосконалення.

Світова економіка структурно поділяється на світову мікро- і макроекономіку.

Світова мікроекономіка – це частина світової економіки, що вивчає закономірності міждержавного руху конкретних товарів і факторів їх виробництва та ринкові характеристики – попит, пропозицію, ціну тощо. До ключових процесів світової мікроекономіки належать: функціонування світового ринку, міжнародна торгівля товарами, послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна передача технологій та механізми їх регулювання.

Світова макроекономіка – це частина світової економіки, що вивчає закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства загалом. До ключових процесів світової макроекономіки належать: функціонування та еволюція міжнародної валютно-фінансової системи, формування валютних курсів, платіжний баланс та способи досягнення його збалансованості.

Виділяють наступні функції світової економіки:

- теоретичну, що полягає в виявленні економічних законів, закономірностей, взаємозалежностей в світовій економічній системі;

- практичну, що полягає в застосуванні набутих знань на практиці тими суб'єктами, які здійснюють міжнародну економічну діяльність;

- методологічну, що полягає в розробці науково-методологічного інструментарію, необхідного для дослідження наук, що вивчають різні аспекти міжнародної економічної діяльності;

- формування наукового економічного мислення, що дозволяє системно аналізувати міжнародні економічні процеси і на цій основі приймати науково обґрунтовані виважені економічні рішення.

3.2.2 Світове господарство

Як зазначалось, об'єктом світової економіки виступає міжнародна економічна система або світове господарство.

Світове господарство – це сукупність національних господарств, що знаходиться в постійній динаміці й характеризується складним взаємовпливом, підкорюється об'єктивним законам ринкової економіки, в результаті чого формується вкрай суперечлива, але разом з тим цілісна світова економічна система.

Основою світового господарства є міжнародний поділ праці.

З розвитком і поглибленням міжнародного поділу праці пов'язана еволюція світового господарства. Виділяють наступні етапи розвитку світового господарства:

- епоха великої Римської імперії (II–III ст. до н.е.), пов'язана з виникненням міжнародної торгівлі;
- епоха великих географічних відкриттів (XV–XVI ст.), що супроводжувалась значним сплеском міжнародної торгівлі;
- епоха після промислового перевороту (XIX ст.), що характеризувалась прискореним рухом капіталу;
- початок XX ст., пов'язаний з поділом світу на соціалістичну та капіталістичну системи, що функціонують за різними принципами;
- 60-ті роки XX сторіччя, пов'язані з появою в світі великої кількості країн, що розвиваються в результаті розпаду колоніальної системи;
- рубіж XX–XXI ст. (сучасний етап), пов'язаний з посиленням процесу глобалізації економіки, що характеризується зростанням взаємозалежності.

Виділяють такі основні риси сучасного етапу розвитку світового господарства:

- розвиток міжнародного руху факторів виробництва, а саме: капіталу, робочої сили, технологій;
- розвиток міжнародних форм виробництва на підприємствах, що розташовані в різних країнах, в першу чергу, в рамках ТНК (транснаціональних корпорацій);
- спрямованість економічної політики держав на підтримку міжнародного економічного співробітництва, в першу чергу, за рахунок процесів лібералізації;
- виникнення економіки відкритого типу.

Сучасне світове господарство вкрай неоднорідне. Для класифікації країн існують різні критерії.

Так, Світовий банк в якості критерія використовує рівень ВНД на душу населення, за яким виділяються наступні чотири групи країн: країни з низьким рівнем доходів, країни з доходами, нижче за середній рівень, країни з доходами, вище за середній рівень, країни з високим рівнем доходів. В поточному фінансовому році пороговими значеннями ВНД на душу населення, за якими відбулась дана класифікація були наступні:

- країни з низьким рівнем доходів, в яких ВНД на душу населення становить 995 доларів або менше в 2017 році;
- країни з доходами, нижче за середній рівень, в яких ВНД на душу населення становить від 996 до 3895 доларів;
- країни з доходами, вище за середній рівень, в яких ВНД на душу населення становить від 3896 до 12055 доларів;
- країни з високим рівнем доходів, в яких ВНД на душу населення становить 12056 доларів і більше.

До першої групи входить 34 країни, до другої – 47 країн, в тому числі і Україна, до третьої – 56 країн, до четвертої – 81 країна [37].

Також існує класифікація країн за ступенем відкритості. Для визначення ступеня відкритості використовують показник – експортна квота (відношення експорту до ВВП). Якщо експортна квота становить менш 10%, то економіка вважається відносно закритою; якщо цей показник становить більш 35%, то економіка вважається відносно відкритою.

До основних тенденцій розвитку сучасного світового господарства належать:

- інтернаціоналізація господарського життя;
- економічна інтеграція;
- глобалізація МЄВ (міжнародних економічних відносин).

3.2.3 Міжнародний поділ праці, міжнародна спеціалізація і кооперація

Міжнародний поділ праці базується на суспільному поділі праці за функціональною і територіальною ознаками.

Суспільний поділ праці – відокремлення різних видів трудової діяльності розділяють на три функціональні види:

- загальний – поділ праці за сферами виробництва: видобуток, переробка, промисловість, сільське господарство;

пов'язаний з наявністю певної ресурсної бази, а також з природно-географічними умовами виробництва;

– частковий – поділ праці в сферах виробництва, виокремлення певних галузей і підгалузей, видів виробництва, при цьому все більшого значення набувають технологічні, кваліфікаційні фактори;

– одиничний – передбачає поділ праці на окремих операціях і технологічних стадіях всередині підприємства.

Надана класифікація демонструє еволюцію розвитку продуктивних сил суспільства.

Також виділяють види територіального поділу праці:

Міжрегіональний – поділ праці між регіонами однієї країни.

Міжнародний – поділ праці між різними країнами.

Міжнародний поділ праці – це вищий ступінь розвитку суспільного, територіального поділу праці між країнами, що передбачає сталу концентрацію виробництва окремої продукції в різних країнах.

Серед факторів розвитку міжнародного поділу праці можна виділити: природно-географічні, соціально-економічні, науково-технічні, інституційні.

До природно-географічних факторів належать: розміри території, економіко-географічне положення, кліматичні умови, чисельність населення, наявність природних ресурсів тощо.

Серед соціально-економічних факторів слід відзначити такі: рівень економічного розвитку, стан людського капіталу, організація національного виробництва та його ефективність.

Науково-технічні фактори враховують науково-технічні досягнення, рівень розвитку науки і техніки, технологічну структуру економіки.

До інституційних факторів належать розвиток ринкових інститутів, інфраструктури.

Міжнародний поділ праці виступає потужним фактором розвитку національних економік і світового господарства загалом. Участь у міжнародному поділі праці дозволяє підвищити ефективність використання ресурсів.

З міжнародним поділом праці безпосередньо пов'язані міжнародна спеціалізація і міжнародна кооперація.

Міжнародна спеціалізація виробництва – форма міжнародного поділу праці, за якою концентрація однорідного виробництва збільшується на базі диференціації

національних виробництв, виділенні в самостійні технологічні процеси, окремі галузі та підгалузі виготовлення продуктів в обсягах, вищих за внутрішні потреби, що веде до зростання взаємодоповнення диференційованих національних економік.

На спеціалізації виробництва базується **міжнародна кооперація виробництва**, яка передбачає об'єднання зусиль виробників різних країн для виготовлення кінцевої продукції. Кооперація проявляється на світовому, міжгалузевому, внутрішньогалузевому рівні.

Міжнародна кооперація виробництва, базуючись на міжнародній спеціалізації, самостійно існувати не може. Взаємозв'язок і взаємообумовленість міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва забезпечує єдність світового процесу виробництва.

3.2.4 Міжнародні економічні відносини та їх координація

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) виступають підсистемою світового господарства. МЕВ – це система економічних зв'язків між національними економіками окремих країн, відповідними суб'єктами господарювання.

МЕВ об'єктивно витікають із міжнародного поділу праці, спеціалізації. Вони виникають у зв'язку з виходом економічної діяльності за кордони держав і утворюються в процесі взаємодії економічних суб'єктів різних країн в єдиному глобальному процесі відтворення.

Основними формами МЕВ є: міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна передача технології, міжнародні валютно-фінансові відносини.

Головними суб'єктами МЕВ в сучасних умовах виступають: національні господарства; регіональні інтеграційні угруповання країн (ЄС, НАФТА та інші); транснаціональні корпорації (ТНК), міжнародні організації (ООН, МВФ та інші), фізичні або юридичні особи, які беруть участь у здійсненні міжнародних господарських контрактів, угод та договорів.

Об'єктами МЕВ є товари, послуги, капітал, робоча сила, технології, фінансові інструменти, валюта.

До основних ознак міжнародних економічних відносин слід віднести наступні:

- основу міжнародних економічних відносин складають міжнародний поділ праці і обмін, які передбачають, що виробництво і споживання різних країн пов'язані між собою;
- учасники міжнародних економічних відносин діють як відносно незалежні суб'єкти;
- в міжнародних економічних відносинах найбільш повно діють закони попиту, пропозиції, ринкового ціноутворення;
- міжнародні економічні відносини характеризуються конкуренцією більш жорсткою, ніж на внутрішньому ринку,
- форми міжнародних економічних відносин пов'язані з функціонуванням відповідних світових ринків,
- міжнародні економічні відносини передбачають власну інфраструктуру, міжнародні, регіональні, державні механізми регулювання.

Розвиток МЄВ залежить від безлічі факторів: природних, географічних, виробничих, технологічних, наукових, інформаційних, соціальних, політичних, правових тощо.

Важливу роль в координації міжнародних економічних відносин відіграють міжнародні економічні організації. Наприкінці ХХ сторіччя найважливіші функції з регулювання міжнародного економічного співробітництва сконцентрувались в рамках невеликої кількості організацій. Ключове місце серед них займають Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Світова організація торгівлі (СОТ), Організація Об'єднаних Націй (ООН).

МВФ – спеціалізована установа системи ООН, міжнародна організація зі сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютному співробітництву. Створений на міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі (США) в 1944 р. До основних функцій МВФ належать: сприяння міжнародному валютному співробітництву шляхом проведення консультацій і взаємодії з валютних проблем; контроль за валютними курсами, макроекономічною політикою, розвитком міжнародної економіки в цілому; створення сприятливих умов для збалансованого розвитку міжнародної торгівлі; надання фінансової допомоги державам-учасникам для досягнення збалансованості платіжного балансу; надання технічної

допомоги країнам з питань фінансів, статистики, банківського регулювання, платіжного балансу.

Світовий банк – спеціалізована установа ООН, був заснований в липні 1944 р. на валютно-фінансовій Бреттон-Вудській конференції. До складу Світового банку входить п'ять організацій: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Багатостороннє агентство з гарантії інвестицій (БАГІ), Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС). Його метою є надання позик країнам для здійснення реформ економічного і соціального характеру, сприяння економічному зростанню, зниження рівня бідності в країнах, що розвиваються, покращення умов життя людей, надання допомоги для інтегрування країн до світової економіки.

ЄБРР – це міжнародна кредитно-фінансова організація, створена у 1991 р. Мета ЄБРР – сприяння економічним реформам у країнах Східної і Центральної Європи, розвитку приватного підприємництва. Здійснює фінансування недержавного сектора, інфраструктури, дослідних робіт, підготовку кадрів.

СОТ – законодавча та інституційна основа міжнародної торгової системи, механізмів багатостороннього узгодження і регулювання політики країн-членів у галузі торгівлі товарами і послугами, врегулювання торгових суперечок і розробки стандартної зовнішньоторгової документації.

СОТ була створена в 1995 році. Регулювання міжнародної торгівлі в рамках СОТ здійснюється на базі основних правил і принципів. Одним з найважливіших є принцип торгівлі без дискримінації. Він означає, що всі контрактні сторони-члени СОТ зобов'язані надавати одна одній однаково сприятливі умови. Таким чином, жодна країна не повинна робити винятки для іншої або застосовувати щодо неї дискримінаційний підхід.

Також важливу роль відіграє принцип лібералізації міжнародної торгівлі, який полягає в проведенні багатосторонніх переговорів з метою зниження митних тарифів і нетарифних обмежень.

Наступний принцип – це передбачуваність торгової політики, який полягає в проведенні торгової політики у

відповідності до встановлених правил і недопущення одностороннього порушення зобов'язань.

Важливим принципом виступає сприяння конкуренції, що означає відмову від методів нечесної конкуренції, таких як демпінг або експортна субсидія.

ООН – міжнародна організація, заснована 24 жовтня 1945 р. на конференції у Сан-Франциско. Основні цілі ООН: підтримання і зміцнення миру і міжнародної безпеки, розвиток міжнародного співробітництва між державами світу в рішенні проблем економічного, соціального, гуманітарного характеру.

До економічних функцій ООН належать: здійснення міжнародного співробітництва в рішенні глобальних економічних проблем, надання допомоги, сприяння розвитку країн.

ТЕМА 3.2 СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

3.2.1 Світовий ринок

Зі світовим господарством і міжнародними економічними відносинами тісно пов'язаний світовий ринок.

Світовий ринок – це система сталих товарно-грошових відносин між країнами, що заснована на міжнародному поділі праці та спеціалізації.

Становлення світового ринку проходить в декілька етапів. Первісним етапом світового ринку є внутрішній ринок, на якому здійснюються торговельні операції з внутрішньої торгівлі.

Наступним етапом є національний ринок – це внутрішній ринок, частина якого зорієнтована на іноземних споживачів.

Національний ринок поступово перетворився в міжнародний ринок, який являє собою частину національних ринків, що тісно пов'язана з зарубіжними ринками. Національний ринок згодом еволюціонував в світовий ринок.

Характерні риси світового ринку:

- він є категорією товарного виробництва, що вийшло за національні рамки в пошуку збуту своєї продукції;
- він проявляється в міжнародному переміщенні товарів, що знаходяться під впливом і внутрішнього, і зовнішнього попиту і пропозиції;

- оптимізує використання факторів виробництва, сприяючи підвищенню ефективності їх використання;
- виконує сануючу функцію, вибраковуюючи з міжнародного обміну товари і їх виробників, які не в змозі витримати конкурентного тиску;
- рух товарів знаходиться під впливом не тільки економічних факторів, а і зовнішньоекономічної політики держав.

На сучасному етапі розвитку світової економіки під впливом поглиблення міжнародного поділу праці національні ринки все більш переплітаються, становлячи підсистему світового ринку.

Розрізняють наступні види ринків: товарів, послуг, капіталу, робочої сили, технологій, валюти, фінансових інструментів.

Головною ознакою існування світового ринку є переміщення товарів та послуг між країнами. Міжнародна торгівля – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, яка є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів – експорту та імпорту і характеризується торговим сальдо і торговим оборотом.

Експорт – продаж та вивезення товару за кордон.

Імпорт – купівля та ввезення товару з-за кордону.

Торгове сальдо – різниця вартісних обсягів експорту та імпорту.

Торговий оборот – сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Вказані поняття є ключовими в характеристиці міжнародної торгівлі та застосовуються для всебічного її аналізу.

3.2.2 Теорії міжнародної торгівлі

Теорія меркантилістів. Однією з перших економічних теорій, що аналізували роль міжнародної торгівлі в економічному розвитку країн, була теорія меркантилізму. Її засновниками були Томас Ман, Чарльз Давінант, Жан Батіст Кольбер, Вільям Петті. Ця економічна теорія пояснювала зовнішню торгівлю у період розвитку та занепаду середньовічного феодалізму в Європі (1500-1800 рр.), коли

утворювалися та зміцнювалися європейські держави. У цих умовах виникла потреба в економічній теорії, яка б обґрунтувала необхідність економічного виходу національних держав на зовнішні ринки. Такою теорією стала теорія меркантилізму.

Меркантилісти розглядали економічні процеси в статичній. Багатство країни представники меркантилізму ототожнювали з кількістю золота та срібла, якою вона володіє. Оскільки у світі існує обмежена кількість багатства (золота та срібла), то багатство однієї країни може збільшуватись тільки за рахунок зубожіння інших країн, тобто внаслідок перерозподілу.

На думку меркантилістів економічна система складається з трьох секторів: виробничого, сільськогосподарського та іноземних колоній. Для ефективного функціонування економічної системи найважливішими були торговці, їхня праця розглядалась як основний фактор виробництва.

Держава для зміцнення економічних позицій повинна вживати таких заходів:

1. Підтримувати позитивний торговий баланс – більше експортувати товарів, ніж імпортувати, оскільки у цьому випадку вона одержить приплив золота у вигляді платежів, яке буде надходити з країн, що мають дефіцит торгового балансу. Підтримка позитивного сальдо торгового балансу дозволить, крім того, збільшити внутрішні витрати, виробництво та зайнятість.

2. Здійснювати регулювання зовнішньої торгівлі для забезпечення позитивного сальдо торгового балансу за допомогою квот, тарифів та інших інструментів торгової політики з метою зменшення імпорту та надавати субсидії більшій частині експортних виробництв задля стимулювання експорту.

3. Заборонити або обмежити експорт сировини та дозволити безмитний імпорт сировини, якої немає всередині країни, що дасть змогу акумулювати золото та підтримувати на низькому рівні експортні ціни на готову продукцію.

4. Заборонити будь-яку торгівлю колоній з іншими країнами, крім метрополій, які мають виняткове право перепродажу колоніальних товарів за кордон і заборонити колоніям виробляти готові товари, перетворюючи їх на постачальників сировини до метрополій.

Теорія меркантилізму базувалась на припущенні, що економічна система функціонувала в умовах неповної зайнятості, внаслідок чого приплив додаткового золота з-за кордону міг в поєднанні з надлишковою робочою силою збільшити виробництво. В іншому випадку, приплив золота викликав би зростання інфляції при неефективному використанні.

Меркантилісти зробили вагомий внесок в теорію міжнародної торгівлі, вперше підкреслили значущість міжнародної торгівлі для економічного росту країн та розробили одну з можливих моделей її розвитку. Також вперше вони спробували описати платіжний баланс. Недоліком теорії меркантилізму є те, що вони вважали, що багатство однієї країни може бути досягнуто тільки за рахунок зубожіння іншої, тобто за рахунок перерозподілу, не враховували, що розвиток країн можливий за рахунок нарощування багатства, при цьому всі країни, що беруть участь у міжнародній торгівлі, отримують вигоду.

Теорія абсолютних переваг А. Сміта. Наступним етапом еволюції теорій міжнародної торгівлі стала теорія абсолютних переваг, розроблена Адамом Смітом. Критикуючи твердження меркантилістів про те, що багатство країни залежить від володіння золотом, яке надходить до країни внаслідок перевищення експорту над імпортом, А. Сміт сформулював, що добробут націй залежить від здатності виробляти кінцеві товари та послуги. Сміт вважав, що основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві тих товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги. Політика державного невтручання в економіку створює найкращі умови для розвитку виробництва.

Теорія абсолютних переваг базується на таких припущеннях:

- 1) єдиним фактором виробництва є праця;
- 2) повна зайнятість, тобто усі наявні трудові ресурси використовуються у виробництві товарів;
- 3) в міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, які виробляють та торгують одна з одною тільки двома товарами;
- 4) витрати виробництва – постійні, а їх зниження збільшує попит на товар;

5) ціна одного товару виражена у кількості праці, затраченої на виробництво іншого;

6) транспортні витрати на перевезення товару з однієї країни до іншої дорівнюють нулю;

7) зовнішня торгівля вільна від обмежень та регламентацій.

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

Оскільки праця – єдиний фактор виробництва, остільки умова абсолютної переваги означає, що одній країні необхідно менше часу на виробництво одиниці товару, ніж іншій.

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

Недоліком цієї теорії для пояснення міжнародної торгівлі є те, що вона не відповідає на запитання, чому країни торгують між собою навіть за умови відсутності абсолютної переваги у виробництві тих чи інших товарів, тобто коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів, а інша країна не має абсолютної переваги у виробництві жодного товару.

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо. Теорія абсолютних переваг Адама Сміта була розвинута Давидом Рікардо. Він довів, що торгівля буде вигідна кожній з двох країн, навіть у тому випадку, якщо одна з них не має абсолютних переваг у виробництві жодного з товарів. Таким чином, абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила.

Теорія порівняльних переваг базується на тих самих припущеннях, що і теорія абсолютних переваг, але додатково вводиться поняття альтернативних витрат.

Альтернативні витрати – це порівняння цін одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.

Альтернативна ціна – це робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через

робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.

Теорія порівняних переваг полягає у наступному: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно меншими витратами порівняно з іншими країнами (або, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

Д. Рікардо науково обґрунтував існування виграшу від торгівлі, який можна розглядати з двох боків: з боку зниження витрат праці, з боку зростання споживання.

Переваги теорії порівняльних переваг полягають у наступному:

1. Вперше описала баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції.

2. Довела існування вигоди від спеціалізації та торгівлі для усіх країн-учасниць, а не тільки для однієї країни за рахунок того, що інші зазнають втрат. Чим менше обмежень в торгівлі, тим більші можливості виграшу.

3. Дає змогу вести науково обґрунтовану зовнішньоекономічну політику.

До недоліків теорії порівняльних переваг належать:

1. Не враховує транспортних витрат, які можуть привести до неефективності торгівлі, навіть за наявності порівняльних переваг по витратам праці на їх виробництво.

2. Ігнорує вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходів всередині країни, коливання цін та заробітної плати, інфляцію та міжнародний рух капіталу.

3. Базується на припущенні про існування тільки одного фактора виробництва – праці.

4. Ігнорує існування таких важливих передумов міжнародної торгівлі, як відмінності у забезпеченості країн факторами виробництва.

5. Не пояснює торгівлю між приблизно однаковими за економічним розвитком країнами, жодна з яких не має відносної переваги перед іншою.

6. Базується на передумові повної зайнятості, яка означає, що вивільнені робітники однієї галузі одразу можуть знайти собі роботу в іншій, ефективнішій.

Теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера – Оліна. А. Сміт та Д. Рікардо пояснювали міжнародну торгівлю різними абсолютними та порівняльними витратами праці у виробництві товарів у різних країнах. Послідовники засновників класичної школи почали пояснювати міжнародну торгівлю через теорію факторів виробництва. У середині 20-х рр. ХХ сторіччя шведські економісти-неокласики Елі Хекшер та Бертіль Олін розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка отримала назву теорії Хекшера – Оліна. Теорія заснована на тих самих припущеннях, що і теорії А. Сміта і Д. Рікардо, але у виробництві бере участь, крім праці, також і капітал. Теорія Хекшера – Оліна не тільки визнає, що міжнародна торгівля базується на порівняльних перевагах, а і виводить причину існування порівняльних переваг, яка полягає у різниці в забезпеченості країн факторами виробництва.

В даній теорії вводяться такі поняття, як фактороінтенсивність та факторонасиченість.

Фактороінтенсивність – це показник, який визначає відносні витрати факторів виробництва на виробництво певного товару.

Товар є капіталомістким, якщо співвідношення витрат капіталу і праці на його виробництво більше, ніж співвідношення цих витрат на виробництво іншого товару.

Факторонасиченість – це показник, який визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва.

Факторонасиченість можна визначити двома способами: шляхом врахування відносних цін факторів виробництва; шляхом врахування абсолютних розмірів факторів виробництва.

Країна є капіталонасиченою, якщо співвідношення ціни капіталу і ціни праці в неї менша порівняно з іншою країною.

Також країна вважається капіталонасиченою, якщо співвідношення між загальним обсягом капіталу та загальним обсягом праці у неї більше, ніж у іншій країні.

Теорія Хекшера – Оліна: кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона володіє відносно надлишковими факторами виробництва, та імпортує ті товари, для виробництва яких використовуються відносно дефіцитні для неї фактори виробництва.

Положення теорії Хекшера – Оліна згодом були математично підкріплені Полом Самуельсоном. Пол Самуельсон сформулював і довів теорему вирівнювання цін на фактори виробництва.

Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва або теорема Хекшера – Оліна – Самуельсона: міжнародна торгівля приводить до вирівнювання відносних цін на гомогенні фактори виробництва у країнах, що торгують.

Отже, теорії абсолютних та порівняльних переваг пояснювали міжнародну торгівлю різницею у витратах праці на виробництво певних товарів, а теорія співвідношення факторів виробництва виявляє причину існування абсолютних та порівняльних переваг в різних країнах. І причина ця полягає у різниці в забезпеченості країн факторами виробництва. Недоліки теорії випливають з припущень, на яких вона базується, а саме: вона виходила з існування однакової технології в обох країнах, однакових смаків споживачів, відсутності транспортних витрат, абсолютної внутрішньої мобільності факторів виробництва і товарів, відсутності міжнародного руху факторів виробництва, торгових обмежень, не враховувала різні абсолютні розміри факторів виробництва в різних країнах.

Парадокс Леонтьєва. Теорія Хекшера – Оліна була багаторазово перевірена емпірично. Серед досліджень, присвячених практичній перевірці положень теорії Хекшера – Оліна, важливе місце займає робота американського вченого російського походження Василя Леонтьєва, виконана у 1953 році. Він проаналізував висновок теорії Хекшера – Оліна про те, що країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові й тому дешевші для них фактори виробництва, та імпортують товари, у виробництві яких застосовуються дефіцитні фактори виробництва.

США вважалися капіталонасиченою країною, тому мали б експортувати капіталомісткі товари. На базі структури експорту США у 1947 р., В. Леонтьєв розрахував витрати капіталу та праці, необхідні для виробництва експортних товарів вартістю в 1 млн дол. США. Також були обчислені витрати капіталу та праці, необхідні для виробництва американських товарів, що конкурують з імпортом, причому зі структури імпорту були виключені деякі товари, які у США

не вироблялись (наприклад, олово, кава тощо). Результатом досліджень стало порівняння співвідношення капіталу та праці, необхідних для виробництва одиниці американського експорту, із співвідношенням капіталу та праці, потрібних для виробництва одиниці американського імпорту.

Парадокс Леонтьєва: теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера – Оліна не підтверджується на практиці: працenasичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені – працемістку.

У 1956 р. Леонтьєв повторив свої розрахунки, використовуючи дані за 1951 р., щоб усунути вплив післявоєнного періоду. Американський експорт знову виявився менш капіталомістким порівняно з американським імпортом, але лише на 6 %. Для 1962 р. результат був ще парадоксальнішим: американський імпорт виявився на 27 % більш капіталомістким порівняно з експортом. Розрахунки аналогічних показників для деяких інших країн підтверджували висновки Леонтьєва.

Такі результати викликали наукову дискусію. До аргументів проти парадокса Леонтьєва належать наступні:

1) необхідно робочу силу ділити на висококваліфіковану та низькокваліфіковану. США експортували товари висококваліфікованої праці, витрати на неї можна розглядати як капітал;

2) в США існував високий попит на імпортну високотехнологічну продукцію, яка потребує значних витрат капіталу на її створення;

3) США імпортують значну кількість сировини, видобування якої вимагає значних витрат капіталу;

4) не враховувався факт існування імпортного тарифу на працемісткі товари для захисту працемістких галузей американської промисловості від іноземної конкуренції, щоперешкоджало імпорту працемістких товарів;

5) один і той самий товар може бути працемістким у працenasиченій країні та капіталомістким – у капіталонасиченій країні в умовах високої еластичності взаємозамінюваності факторів виробництва.

Таким чином, незважаючи на те, що численні емпіричні тести поставили під сумнів справедливість теорії Хекшера – Оліна, врахування певних факторів підтвердили справедливість теорії співвідношення факторів виробництва.

Парадокс Леонтьєва продовжує служити важливим попередженням від прямолінійного використання теорії Хекшера – Оліна на практиці, яка займає важливе місце в аналізі міжнародної торгівлі.

3.2.3 Державне регулювання міжнародної торгівлі

В реальній дійсності міжнародна торгівля зазнає державного регулювання.

Залежно від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють політику вільної торгівлі та протекціонізм.

Свобода торгівлі – політика мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Протекціонізм – політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

На практиці для підтримки національного виробництва використовують різні протекціоністські заходи не дивлячись на те, що політика свободи торгівлі має суттєві переваги, які полягають в тому, що товари виробляються з найбільшою економічною ефективністю. Різні періоди розвитку світового господарства характеризуються або посиленням тенденції до лібералізації, тобто до скасування торговельних бар'єрів, або до протекціонізму. Так, наприклад, в даний час переважною є тенденція до лібералізації. Виділяють наступні форми протекціонізму:

- селективний – спрямований проти окремих країн або окремих товарів;
- галузевий – захищає певні галузі;
- колективний – проводиться об'єднаннями країн відносно третіх країн;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Інструменти торгової політики за характером поділяються на тарифні і нетарифні.

Розглянемо функції і вплив митного тарифу на економіку малої та великої країни.

Митний тариф – це систематизований перелік ставок мит, якими обкладаються товари під час перетину митного кордону держави.

Мито – обов'язковий платіж, що підлягає сплаті при експорті чи імпорті товару на митну територію країни.

Мита виконують наступні функції:

- фінансову, оскільки вони є однією із статей доходної частини державного бюджету. Цю функцію виконують і експортні, і імпортні мита;

- протекціоністську, тому що вони є інструментом захисту місцевих виробників від іноземної конкуренції. Цю функцію виконують імпортні мита;

- балансувальну, оскільки вони балансують ціни на внутрішньому і зовнішньому ринках. Дану функцію виконують експортні мита.

Вплив імпортного тарифу на економіку країни залежить від того, яке місце займає країна на світовому ринку, тобто країна мала чи велика.

Вплив імпортного тарифу на економіку малої країни.

Малою країною вважається країна, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари не впливає на зміну світових цін.

Лінії S_D та D_D – графіки внутрішньої пропозиції та внутрішнього попиту відповідно (рис. 3.1). В умовах вільної торгівлі світова пропозиція товару необмежена за ціною P_w . Крива пропозиції представлена горизонтальною лінією S_w . За світовою ціною P_w внутрішнє виробництво складає Q_1 одиниць товару, а внутрішнє споживання – Q_4 одиниць товару. Q_1Q_4 одиниць товару імпортується.

Після введення імпортного тарифу внутрішня ціна імпортного товару збільшиться на величину тарифу t та дорівнюватиме P_{w+t} . Крива сукупної пропозиції переміщується вгору на рівень S_t . Внутрішнє виробництво зростає до рівня Q_2 , а внутрішній попит зменшується до рівня Q_3 . Імпорт скорочується до рівня Q_2Q_3 .

В результаті зростання внутрішньої ціни через введення імпортного тарифу відбувається зменшення надлишку споживача на величину, що дорівнює сумі сегментів $a + b + c + d$.

В результаті введення імпортного тарифу виникає дві групи економічних ефектів – ефекти перерозподілу (ефект

доходів і ефект переділу) і ефекти втрат (ефект захисту і ефект споживання):

ефект доходів відображає обсяг збільшення доходів державного бюджету. Графічно даний ефект представлений чотирикутником *c*. Ефект доходів не є втратою для економіки країни, але є втратою для споживачів, оскільки їхні доходи вилучаються державою в бюджет. Відбувається перерозподіл доходів із приватного до державного сектору;

ефект переділу відображає перерозподіл доходів від споживачів до внутрішніх виробників товару, що конкурує з імпортом і графічно представляється чотирикутником *a*;

ефект захисту відображає економічні втрати для економіки країни, викликані необхідністю збільшення внутрішнього виробництва товару при більш високих витратах під захистом тарифу. При цьому використовуються ресурси, які не придатні для виробництва даного товару, що сприяє експансії неефективних виробництв. Втрати економіки представлені трикутником *b*;

ефект споживання відображає економічні втрати, пов'язані зі зменшенням споживання внаслідок зростання ціни товару на внутрішньому ринку. Даний ефект показаний трикутником *d*;

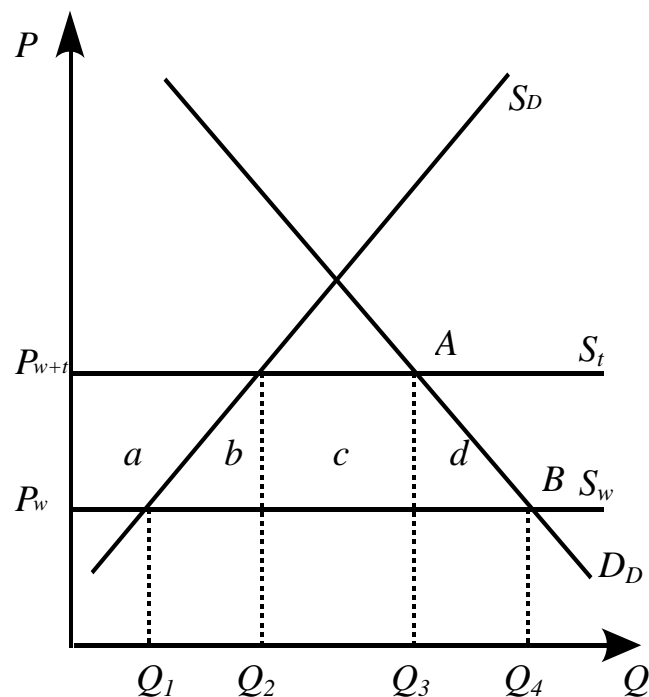


Рисунок 3.1 – Вплив імпортного тарифу на економіку малої країни

Таким чином, введення імпортного тарифу в малій країні позитивного ефекту не викликає, тому в такому випадку тариф краще не запроваджувати. Велика країна може отримати вигравш від введення тарифу.

Вплив імпортного тарифу на економіку великої країни.

Великою країною вважається країна, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари впливає на зміну світових цін.

Ефекти тарифу в великій країні співпадають з ефектами тарифу малої країни. На відміну від малої країни, введення імпортного тарифу великою країною призводить до зменшення рівня світової ціни, що обумовлює різницю в оцінці ефекту доходів. Ефект доходів розпадається на дві частини: ефект внутрішніх доходів та ефект умов торгівлі. Ефект внутрішніх доходів полягає в перерозподілі доходів від споживачів до державного бюджету великої країни, ефект умов торгівлі – в перерозподілі доходів від іноземних виробників до державного бюджету великої країни. Введення імпортного тарифу великою країною може мати позитивні наслідки за рахунок ефекту умов торгівлі. Тариф доцільно запроваджувати у тому випадку, коли вигравш від ефекту умов торгівлі перевищує втрати від ефектів захисту та споживання.

Нетарифні інструменти торгової політики поділяються на:

- кількісні (квотування, ліцензування, "добровільні експортні обмеження");
- фінансові (субсидії, кредитування, демпінг);
- методи прихованого протекціонізму (державні закупівлі, вимоги вмісту місцевих компонентів, технічні бар'єри, податки і збори).

Розглянемо більш детально кількісні інструменти торгової політики, а саме квоту і «добровільні» експортні обмеження. Найбільш розповсюдженим кількісним інструментом нетарифного регулювання міжнародної торгівлі є квота.

Квота – це кількісне нетарифне обмеження імпорту чи експорту товару певною кількістю або вартістю протягом певного періоду часу.

Проаналізуємо економічні наслідки введення квоти для економіки країни.

Лінії S_D та D_D – графіки внутрішньої пропозиції та внутрішнього попиту відповідно (рис. 3.2).

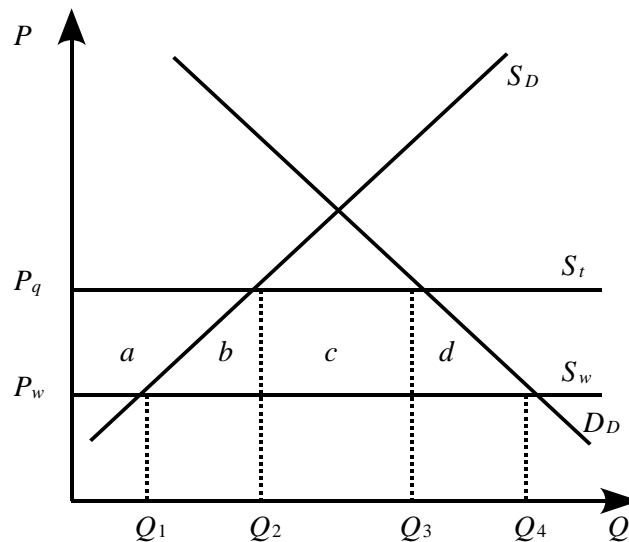


Рисунок 3.2 – Вплив імпоротної квоти на економіку країни

Пропозиція з-за кордону до введення імпоротної квоти необмежена і становить S_w за світовою ціною P_w . За світовою ціною P_w внутрішнє виробництво становить Q_1 одиниць товару, внутрішнє споживання становить Q_4 одиниць товару, імпорт, відповідно, Q_1Q_4 одиниць товару.

Після введення імпоротної квоти в розмірі Q_2Q_3 внутрішні ціни на ринку підвищуються та становитимуть P_q . Крива сукупної пропозиції переміститься вгору на рівень S_t . Більш висока внутрішня ціна стимулюватиме зростання внутрішнього виробництва до рівня Q_2 , але разом з цим, внутрішнє споживання знизиться до рівня Q_3 , імпорт зменшиться до розмірів квоти Q_2Q_3 .

Як й у випадку імпортного тарифу скорочення надлишку споживача становитиме суму сегментів $a + b + c + d$, де сегмент a – ефект переділу, сегмент c – ефект доходів, сегмент b – ефекту захисту, сегмент d – ефект споживання. Сукупні економічні втрати складуть $b + d$.

Отже, у випадку квоти виникають такі самі ефекти, як і у випадку імпортного тарифу, однак існують відмінності в оцінці ефекту доходів. У випадку імпортного тарифу ефект доходів полягає у перерозподілі доходів від споживачів до державного бюджету; у випадку імпоротної квоти – в перерозподілі доходів від споживачів до компаній, що імпортують товар, які купують Q_2Q_3 товару за світовою ціною P_w і продають за внутрішньою ціною P_q .

Також існує друга відмінність між імпортним тарифом і імпортною квотою, яка полягає в різній силі ефекту

обмеження. Імпортна квота є значно більш жорстким обмеженням імпорту у порівнянні з імпортним тарифом, бо, на відміну від імпортного тарифу, дозволяє утримувати обсяг імпорту у певних межах.

Також до кількісних інструментів торгової політики належать «добровільні» експортні обмеження.

«Добровільні» експортні обмеження – кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні експортера обмежити або не розширяти обсяг експорту. «Добровільні» експортні обмеження можуть запроваджуватись у тому випадку, коли країна-імпортер прагне застосувати проти країни-експортера жорсткі торгівельні обмеження імпорту: тариф, квоту тощо. Введення «добровільних» експортних обмежень призводить до виникнення ефекту доходів, ефекту переділу, ефекту захисту, ефекту споживання. Ефект доходу отримують експортери, які мають можливість підвищувати ціну свого експорту. В країні-імпортері виникають ефекти захисту, споживання, переділу, а також вона втрачає ефект доходу, який могла отримати у випадку введення імпортного тарифу. Однак, обмеження експорту з боку однієї країни приводить до його розширення з боку інших країн. Експорт додаткової кількості товару, навіть по більш високій ціні, приводить до зниження повних економічних втрат для країни-імпортера.

«Добровільні» експортні обмеження використовуються переважно розвинутими країнами в конкурентній боротьбі.

ТЕМА 3.3 ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ І МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЦТВО. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

3.3.1 Міжнародний рух капіталу. Транснаціональні корпорації

Важливу роль у сучасному світі відіграє рух факторів виробництва: капіталу, робочої сили, технологій.

Міжнародний рух капіталу – переміщення капіталу з однієї країни до іншої країни з метою підвищення ефективності його використання. Міжнародний рух капіталу базується на відмінностях країн у насиченості капіталом, рівні науково-технічного прогресу, доступі до природних

ресурсів, витратах виробництва внаслідок різниці у вартості сировини, енергії, заробітної плати тощо.

Існують різні підходи до класифікації форм міжнародного руху капіталу.

За джерелами походження капітал, що знаходиться на світовому ринку поділяється на:

- офіційний – кошти з держбюджету, що спрямовуються за кордон або отримуються з-за кордону за рішенням уряду чи міжурядових організацій;
- приватний (недержавний) – кошти приватних фірм чи організацій, що спрямовуються за кордон або отримуються з-за кордону за рішенням їх керівних органів.

За характером використання розрізняють:

- підприємницький капітал – кошти, що вкладаються в виробництво з метою отримання прибутку;
- позичковий капітал – кошти, що видаються як позики з метою отримання відсотка.

За терміном вкладання розрізняють:

- середньостроковий і довгостроковий капітал – вкладення капіталу на термін більш, ніж один рік;
- короткостроковий капітал – вкладення капіталу на термін менш, ніж один рік.

За метою вкладення капітал поділяється на:

- прямі інвестиції – вкладення капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу, що забезпечує контроль інвестора над об'єктом інвестування;
- портфельні інвестиції – вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не надає інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування.

Серед форм міжнародного руху капіталу найважливішу роль відіграють іноземні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції сприяють розширенню виробничих можливостей, підвищенню обсягів виробництва, прибутку, сприяють переносу специфічних форм організації виробництва, підвищенню технологічного рівня виробництва, кваліфікації трудових ресурсів, зростанню податкових надходжень. В той же час відбувається репатріація прибутку за кордон, можливо виникнення диспропорцій: галузевих, регіональних тощо.

Портфельні інвестиції, на відміну від прямих, характеризуються більш високою ліквідністю, порівняно легкою керованістю, більш низьким рівнем доходності, більш низьким ступенем ризику. Тому головною метою інвестора при портфельному інвестуванні є прагнення отримати максимальний прибуток при певному ступені ризику.

На процеси міжнародного інвестування впливають фактори економічного, природо-ресурсного, правового і інституційного характеру.

В цілому міжнародний рух капіталу сприяє структурній перебудові економіки і виступає потужним фактором економічного зростання.

На прямих іноземних інвестиціях з країни свого базування до приймаючих країн заснована діяльність ТНК.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – форма структурної організації крупної корпорації, головна компанія якої належить капіталу однієї країни, а філії розташовані в багатьох країнах світу.

Країна базування – це країна, у якій знаходиться головний підрозділ корпорації.

Приймаюча країна – країна, в якій корпорація розміщує дочірні, асоційовані компанії або філії на основі прямих іноземних інвестицій.

Характерними рисами ТНК виступають наступні:

- створення системи міжнародного виробництва, розосередженого по багатьом країнам, що контролюється з єдиного центру;
- глобальна структура зайнятості;
- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами, розташованими в різних країнах;
- розробка, передача та використання новітньої технології в межах замкнутої корпоративної структури;
- відносна незалежність окремих підрозділів в прийнятті операційних рішень;
- глобальна структура зайнятості, висока мобільність менеджерів.

ТНК забезпечують близько половини світового промислового виробництва, на їх частку доводиться більше 2/3 світової торгівлі. ТНК відіграють важливу роль в світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках (НДДКР), їх частка становить близько 80 % фінансування

НДДКР. ТНК займають домінуючі позиції у сучасній світовій економіці, що пов'язано з існуванням певних конкурентних переваг. До них, насамперед, належать:

- використання позитивного ефекту масштабу;
- технологічне лідерство;
- використання у внутрішньофірмовій торгівлі трансфертних цін. Трансфертні ціни – ціни, що відрізняються від ринкових внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами корпорації і використовуються з метою підвищення прибутку і скорочення податків.

Функціонування ТНК здійснює вплив на країни базування і приймаючі країни.

Позитивні наслідки для країн базування: більш висока ефективність використання капіталу; доступ до ресурсів приймаючих країн.

Негативні наслідки для країн базування: ризик конфіскації інвестицій, державне регулювання іноземних інвестицій: неможливість проникнення в певні галузі, запровадження особливих умов інвестування.

Позитивні наслідки для приймаючих країн: приток додаткових ресурсів, таких як капітал, технології, управлінський досвід тощо; стимулювання розвитку економіки, збільшення темпів економічного зростання; підвищення зайнятості; збільшення доходної частини державного бюджету.

Негативні наслідки для приймаючих країн: контроль і експлуатація ресурсів з боку ТНК; захват найбільш розвинутих сегментів ринку; погіршення екологічної ситуації, представники приймаючої країни не мають доступу до участі в проведенні НДДКР, недоотримання податків за рахунок використання трансфертних цін.

3.3.2 Міжнародна передача технології. Міжнародна трудова міграція

Однією з найдинамічніших форм міжнародних економічних відносин, що суттєво впливає на розвиток світової економіки, виступає міжнародна передача технології.

Міжнародна передача технології – міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або некомерційній основі.

Носіями технології можуть виступати товари й фактори виробництва: капітал, праця, земля.

Основою міжнародної передачі технології виступає науково-технічний прогрес, пов'язаний із забезпеченістю країн капіталом, працею, ресурсами знань.

Міжнародна передача технології може здійснюватися у «чистому» вигляді (торгівля патентами, ліцензіями) та у вигляді торгівлі високотехнологічними товарами (аерокосмічне обладнання).

До основних форм міжнародної передачі технологій належать:

- патентні угоди. Патент – це свідоцтво про право власності автора винаходу, яке підтверджує його новизну і виключне право автора на використання. Патент видається державними органами на термін до 15–20 років і діє на території тільки даної країни. Патентна угода – міжнародна торгова угода щодо передачі власником патенту покупцеві своїх прав на використання винаходу.

- ліцензійні угоди. Ліцензія – це дозвіл власника технології на її використання покупцем у визначених межах. Ліцензійна угода – це міжнародна торгова угода щодо надання власником винаходу або технічних знань дозволу покупцеві на використання у певних межах своїх прав на технологію. Ліцензійні угоди є найпоширенішою формою міжнародної передачі технологій.

- продаж «ноу-хау» – це передача технічного досвіду та секретів виробництва, прикладних знань, що не патентуються, але мають практичну цінність.

- лізинг – це довгострокова оренда машин і обладнання;

- угоди з приводу копірайту – це продаж виключного права автора на інтелектуальну власність, зокрема друковану продукцію;

- франчайзинг – це використання для збуту товарів торговельної марки їх виробника зі збереженням права власності виробника на технологію їх вироблення;

- інжиніринг – надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу й використання отриманих машин і обладнання.

Крім того, міжнародна передача технологій може здійснюватись за допомогою технологічних грантів (безоплатного надання технологій і устаткування, у вигляді

консалтингу та підготовки кадрів тощо), а також спільного фінансування проектів (певна частина витрат покривається за рахунок країни-реципієнта).

Безумовно, найбільшу частку в міжнародній передачі технологій займають країни з високим рівнем економічного розвитку. Серед країн технологічних лідерів слід виділити США, Швейцарію, Англію, Японію, Італію, Німеччину, Францію, кожна з яких має конкурентні переваги у виробництві і торгівлі товарами певних наукомістких галузей.

Провідну роль в розробці й передачі технологій відіграють ТНК, які контролюють більш ніж 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технологію і ноу-хау. Крім того, в рамках ТНК здійснюється близько 75-80% загальносвітового обсягу наукових досліджень і розробок.

Всеохоплюючим процесом сучасної світової економіки є міжнародна трудова міграція.

Міжнародна трудова міграція – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу терміном більше року, обумовлене причинами економічного та неекономічного характеру.

Головні причини міграції населення – економічні, соціальні, політичні, релігійні, воєнні, екологічні, причини особистого характеру.

Напрями міжнародної міграції робочої сили постійно змінюються в залежності від економічної ситуації. На міграційні процеси впливають: нерівномірність економічного розвитку країн; особливості ресурсної бази і, відповідно, структури виробництва; нерівномірність розповсюдження науково-технічного прогресу в різних країнах; специфіка ринків праці та структура зайнятості; різний рівень заробітної плати в країнах, процеси інтеграції і глобалізації світової економіки.

Міжнародна міграція робочої сили складається з процесів еміграції та імміграції. Еміграція – це виїзд працездатного населення з країни за її межі. Імміграція – це в'їзд працездатного населення до країни із-за її меж. Особливе місце в міграційних процесах займає рееміграція – це повернення емігрантів на батьківщину. Різниця між потоками імміграції та еміграції називається міграційним сальдо і показує обсяг чистої міграції. Сума цих потоків показує обсяг

валової міграції. Також може виникнути проблема «витікання мізків» у випадку міграції висококваліфікованих кадрів.

У залежності від терміну переміщення міграція розподіляється на такі види: постійна; тимчасова; сезонна; маятникова.

Міжнародна міграція робочої сили впливає як на країну-експортера, так і на країну-імпортера робочої сили. Крім того, міжнародна міграція робочої сили має неоднакові наслідки для споживачів, підприємців, держави в країнах еміграції та імміграції.

Так, в країні-експортері робочої сили виграють споживачі, оскільки рівень заробітної плати підвищується, однак, вони можуть програти, якщо підвищиться рівень цін. Підприємці програють в зв'язку з підвищенням заробітної плати. Держава програє, оскільки втрачає платників податків, з іншого боку можуть скоротитись видатки бюджету в зв'язку з скороченням кількості безробітних.

В країні-імпортері робочої сили споживачі програють, оскільки рівень заробітної плати знижується, однак, вони можуть виграти, якщо знизиться рівень цін. Підприємці виграють в зв'язку зі зниженням заробітної плати. Держава отримує вигоду, оскільки збільшується кількість платників податків, з іншого боку можуть зрости видатки бюджету в зв'язку збільшенням кількості безробітних.

Крім того, країна-експортер робочої сили отримує грошові перекази частини доходів мігрантів, в умовах надлишку трудових ресурсів міграція дозволяє знизити рівень безробіття. Але, з іншого боку, виїзд робочої сили, особливо висококваліфікованої, приводить до зниження наукового, технологічного, культурного рівня країни.

Міграція робочої сили в світовому масштабі – позитивне явище, яке сприяє підвищенню ефективності використання робочої сили і зростанню сукупного обсягу виробництва.

ТЕМА 3.4 СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ

3.4.1 Світова валютна система

Важливу роль в функціонуванні міжнародної економіки відіграє світова валютно-фінансова система.

Світова валютно-фінансова система – закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, що функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів і факторів виробництва. Валютно-фінансова система опосередковує зв'язки між окремими суб'єктами в світовій економіці і сприяє розвитку міжнародної торгівлі та руху факторів виробництва.

Валютно-фінансова система складається з двох груп елементів – валютних і фінансових. До перших відносяться національні валюти, умови їх взаємної конвертованості і обігу, валютний паритет, валютний курс і механізми його регулювання; до других – міжнародні фінансові ринки і механізми торгівлі конкретними фінансовими інструментами. Самостійним елементом валютно-фінансової системи є міжнародні розрахунки.

Під валютою розуміється будь-який товар, здатний виконувати функцію засобу обміну на міжнародній арені. Розрізняють національну валюту, іноземну валюту, резервну валюту, вільно конвертовану валюту, тверду валюту. Однією з найважливіших характеристик валюти є її конвертованість, під якою розуміється здатність вільного обміну національної валюти на іноземну і використання іноземної валюти в угодах з реальними і фінансовими активами. Розрізняють конвертованість за поточними операціями, конвертованість за капітальними операціями, повну конвертованість, внутрішню конвертованість, зовнішню конвертованість.

Валютні системи еволюціонували тривалий час. Їх класифікація заснована на тому, який саме актив визнається резервним. За цим критерієм виділяються системи золотого, золотодевізного і девізного стандарту.

Золотий стандарт (з 1880 до 1914 р. і з 1925 до 1931 р.) – міжнародна валютна система, заснована на офіційному закріпленні золотого вмісту в одиниці національної валюти із зобов'язанням центральних банків купувати і продавати національну валюту в обмін на золото. Валютні курси були фіксованими, що називалося монетним паритетом. Курси могли коливатися навколо монетного паритету в рамках золотих точок, якщо валютний курс виходив за рамки золотих точок, то відбувався перелив золота з країни в країну, що повертало курс на місце. Країни не могли контролювати грошову масу, що викликало процеси макроекономічної

нестабільності. Дефіцит платіжного балансу покривався золотом і переливом короткострокового капіталу.

Золотодевізний стандарт (1944–1971 рр.) – міжнародна валютна система, заснована на офіційно встановлених фіксованих паритетах валют до долара США, який був конвертований в золото за фіксованим курсом.

Основні елементи золотодевізного стандарту:

- введення уніфікованої системи валютних курсів у відповідності з офіційно зафіксованим курсом валюти до золота чи іншої валюти;

- встановлення паритету валют до золота або безпосередньо, або через золотий вміст долара США, зафіксований на 1.07.1944 р. в розмірі 0,88571 г золота за 1 дол., або 35 дол. за унцію;

- забезпечення конвертованості двох резервних валют – долара США і фунта стерлінгів на золото за офіційним курсом;

- підтримка курсу всіх валют в межах 1 % відхилення від паритету;

- отримання згоди МВФ на будь-яку зміну курсу, що перевищує 10 % відхилення від паритету.

Сучасна валютна система (з 1978 р.) – це девізна система з комбінацією фіксованих і плаваючих курсів, що регулюється на двосторонній і багатосторонній основі.

Основні риси сучасної валютної системи:

- країни можуть використовувати будь-яку систему валютного курсу на свій вибір – фіксованого або плаваючого;

- МВФ повинен здійснювати жорсткий нагляд за розвитком валютних курсів і угодами про їх встановлення;

- відмінена офіційна ціна золота, і воно перестало грати роль офіційного засобу платежу між МВФ і його членами;

- створені спеціальні права запозичення (СПЗ) як додатковий резервний актив в міжнародній валютній системі.

3.4.2 Валютний курс і його різновиди

Одним з основних елементів світової валютно-фінансової системи є валютний курс.

Валютний курс – ціна одиниці національної валюти, виражена в одиницях іноземної валюти. Валютний курс встановлюється законодавчо або визначається в процесі взаємного котирування валют. Розрізняють два основні методи валютного котирування – прямий і непрямий.

Пряме котирування – вираз валютного курсу одиниці національної валюти через певну кількість одиниць іноземної валюти. Непряме котирування – вираз валютного курсу одиниці іноземної валюти через певну кількість одиниць національної валюти. Для оцінки економічного розвитку і прогнозування використовуються розрахункові різновиди валютного курсу.

Валютний курс визначається взаємодією попиту і пропозиції валюти. Попит на іноземну валюту і одночасна пропозиція національної валюти виникає внаслідок необхідності оплати імпорту товарів, покупки іноземних цінних паперів, придбання власності за кордоном і так далі. Попит на національну валюту і одночасна пропозиція іноземної валюти виникає в результаті експорту товарів, продажу національних активів, власності і так далі. Таким чином, експортом і експортоподібними операціями країна «заробляє» іноземну валюту, необхідну для оплати імпорту і здійснення інших платежів. При зростанні курсу іноземної валюти попит на неї скорочується, а пропозиція збільшується, при падінні курсу попит збільшується, пропозиція скорочується. Рівноважний валютний курс – курс валюти, що забезпечує досягнення рівноваги платіжного балансу за умови відсутності обмежень на міжнародну торгівлю, спеціальних мотивів для притоку або відпливу капіталу і надмірного безробіття. Рівноважний валютний курс національної валюти (E_0) виникає на перетині кривих попиту на іноземну валюту ($D_{\$}$) і її пропозиції ($S_{\$}$) (рис. 3.3).

Зміна валютного курсу при режимі плаваючого і фіксованого валютного курсу відбувається по-різному.

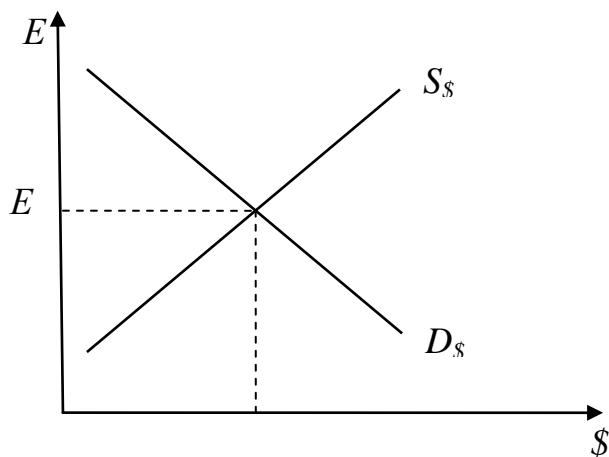


Рисунок 3.3 – Рівноважний валютний курс

У основі попиту і пропозиції валюти лежить ціна самої валюти.

На попит на валюту, а значить, на валютний курс, впливають наступні чинники:

1. Зміни в смаках споживачів. Якщо споживачі стали віддавати перевагу товарам іншої країни, то попит на іноземну валюту і, відповідно, її валютний курс зросте.

2. Відносна зміна цін. Якщо рівень внутрішніх цін підвищиться, а в іншій країні залишиться незмінним, то споживачі почнуть віддавати перевагу товарам іншої країни, що підвищить попит на іноземну валюту і курс її підвищиться.

3. Відносні зміни в доходах. Якщо зростання національного доходу однієї країни обганяє зростання цього показника в інших країнах, то споживачі купують більше товарів, у тому числі і імпортних, підвищуючи попит на іноземну валюту і її курс.

4. Відносні реальні процентні ставки. Якщо реальні процентні ставки в країні підвищуються, то зростає попит на національну валюту і курс її валюти також підвищується.

Валютний курс залежить від стану платіжного балансу. Якщо баланс офіційних розрахунків зводиться з дефіцитом, то валютний курс знижується. І навпаки, якщо виникає позитивне сальдо балансу офіційних розрахунків, то валютний курс підвищується.

Зміна курсів валют безпосередньо і неоднаково впливає на вартість товарів в міжнародній торгівлі і вартість інвестицій, які виражені в цих валютах. Падіння курсу національної валюти призводить до зниження цін національних товарів на світовому ринку, виражених в іноземній валюті, що сприяє зростанню експорту. Ціни ж на іноземні товари, виражені в національній валюті, стають вищими, внаслідок чого імпорт скорочується. В результаті падіння курсу національні активи і цінні папери дешевшають і стають привабливішими для іноземних інвесторів, що приводить до збільшення припливу капіталу з-за кордону. Підвищення курсу національної валюти приводить до зворотних ефектів.

За ступенем гнучкості розрізняють два крайні різновиди – фіксований і плаваючий валютні курси, між якими знаходиться ряд їх похідних форм.

Фіксований валютний курс – офіційно встановлене співвідношення між валютами, яке держава зобов'язується підтримувати.

До основних способів фіксації валютного курсу належать наступні:

- фіксація курсу до однієї валюти – прив'язка курсу національної валюти до курсу найбільш значущих валют міжнародних розрахунків;

- використання валюти різних країн як законний платіжний засіб;

- валютне правління – фіксація курсу національної валюти до іноземної, причому випуск національної валюти повністю забезпечений запасами іноземної (резервної) валюти.

У разі фіксованого режиму валютного курсу його адаптація відбувається таким чином (рис. 3.4).

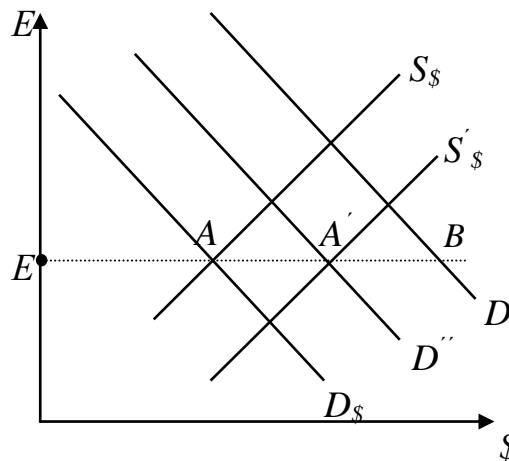


Рисунок 3.4 – Адаптація при фіксованому валютному курсі

Так, при зростанні попиту на іноземну валюту (крива попиту зрушується на рівень D') центральний банк продає іноземну валюту зі своїх резервів для утримання курсу на колишньому рівні (крива пропозиції зміщується убік $S'_\$$).

Одночасно відбувається скорочення об'єму національної валюти, що знаходиться в обігу. Зменшення грошової маси означає скорочення витрат, у тому числі і на імпорт. Це зменшує попит на валюту. В результаті крива попиту $D'_\$$ поступово зміщується назад до рівня D'' . Процес адаптації

відбувається до тих пір, поки курс не відновиться на колишньому рівні Е.

При системі фіксованих валютних курсів зниження валютного курсу називаються девальвація, а підвищення – ревальвація.

Фіксовані курси мають свої переваги і недоліки. Так, до переваг фіксованих курсів відносять:

- передбачуваність і визначеність;
- використовується в боротьбі з інфляцією, є орієнтиром при розробці інших макроекономічних показників в програмах стабілізації.

Недоліками фіксованих курсів є:

- неможливість проведення незалежної грошово-кредитної політики;
- висока вірогідність помилкового встановлення рівня валютного курсу, що може привести до великих втрат валютних резервів;
- не є індикатором економічної ситуації в країні.

Плаваючий або гнучкий валютний курс – курс, що вільно змінюється під впливом попиту і пропозиції, на який держава може за певних умов впливати шляхом валютних інтервенцій.

Різновидами плаваючого валютного курсу є наступні:

- коригований – курс, що автоматично змінюється під впливом певного набору економічних показників;
- керовано плаваючий – курс, що встановлюється центральним банком із частою його зміною;
- незалежно плаваючий – курс, що встановлюється на основі співвідношення попиту і пропозиції на валюту.

Якщо країна дотримується режиму плаваючого валютного курсу, то його зміна відбувається як результат простої взаємодії ринкових сил попиту і пропозиції.

В результаті національна валюта може або знецінитися, що означає одночасне подорожчання іноземної валюти, або подорожчати, що означає одночасне знецінення іноземної валюти (рис. 3.5).

Якщо при постійній пропозиції валюти попит на неї зріс, то крива попиту зрушиться на рівень $D'_\$$. Виниклий дефіцит попиту на іноземну валюту у розмірі АВ зрушує баланс попиту і пропозиції в точку A' , що означає зростання її курсу до E' . Аналогічним чином, падіння попиту на іноземну валюту

приводить до переміщення кривої попиту на рівень $D''_{\$}$. Виникає надлишок пропозиції іноземної валюти в розмірі AC , баланс встановлюється на нижчому рівні A'' , що означає падіння валютного курсу до E'' . Аналогічні ефекти виникають при постійному попиті на валюту, але при зміні пропозиції.

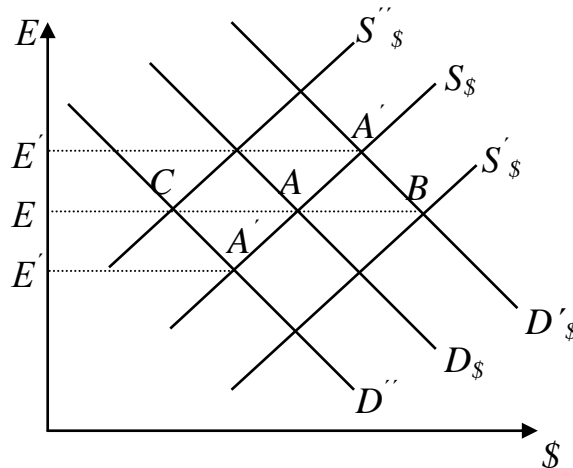


Рисунок 3.5 – Адаптація плаваючого валютного курсу

При системі плаваючих валютних курсів зниження валютного курсу називається знеціненням валюти, підвищення – подорожчанням валюти.

Плаваючі курси мають свої переваги і недоліки.

До переваг плаваючих курсів належать наступні:

- виступає автоматичним стабілізатором платіжного балансу;

- не вимагає великих резервів;

- є індикатором економічної ситуації.

Основним недоліком плаваючих курсів є ризик і невизначеність.

Часто на практиці важко визначити який курс установлений – плаваючий або фіксований. Певною мірою це пов'язано з існуванням **проміжних видів валютних курсів**, таких як «м'яка фіксація» і «жорстке плавання». «М'яка фіксація» – різновид фіксованого курсу, що допускає великі коливання валютного курсу, частий його перегляд. «Жорстке плавання» є різновидом плаваючого курсу, що допускає невеликі його коливання. Виникнення даних різновидів валютного курсу пов'язане з необхідністю існування таких валютних курсів, які не мали б недоліків і плаваючих, і фіксованих курсів. Проте, разом з тим, цим проміжним

курсам притаманні і певні недоліки. Перш за все, до них належать:

- відсутність переваг, які притаманні крайнім варіантам (немає ні стабільності валютного курсу, ні свободи в управлінні грошовою масою);

- важко реалізуються в нестабільних економіках із-за коливань попиту на гроші і змінних очікувань;

- характеризуються меншою прозорістю, меншою довірою, що ставить під загрозу ефективність інших заходів макроекономічної політики.

4.3 Еластичність попиту і пропозиції валюти. Умова Маршалла – Лернера. Джей-крива. Платіжний баланс.

Важливе теоретичне і практичне значення має еластичність попиту і пропозиції валюти.

Еластичність попиту і пропозиції валюти – співвідношення зміни в обсягах попиту і пропозиції валюти з процентною зміною валютного курсу.

Для вимірювання еластичності використовують аркову еластичність – зміна показників в проміжку між двома усередненими показниками обсягів валюти і її курсу:

$$r = \frac{\Delta Q / [(Q_1 + Q_2) / 2]}{\Delta P / [(P_1 + P_2) / 2]} \quad (3.1)$$

Існують наступні види еластичності.

З боку попиту:

- еластичність попиту з боку зарубіжних країн на національний експорт;

- еластичність національного попиту на імпорт з-за кордону.

З боку пропозиції:

- еластичність іноземної пропозиції імпорту з боку зарубіжних країн;

- еластичність пропозиції національного експорту зарубіжним країнам.

Проте попит країни на валюту зарубіжної держави є по суті її пропозицією з боку цієї держави. Також попит зарубіжної держави на валюту даної країни еквівалентний пропозиції національної валюти цієї країни. Тому, якщо відомий попит на валюту в даній країні і в зарубіжній країні, то відома і її пропозиція. Таким чином, для визначення

параметрів попиту і пропозиції валюти досить знати лише попит на неї в кожній з країн, який, у свою чергу, визначається попитом на імпорт товарів і іноземні активи.

Попит на валюту еластичний, якщо $r > 1$, тобто процентна зміна в обсязі попиту на валюту більше процентної зміни її курсу. Попит на валюту нееластичний, якщо $r < 1$, тобто процентна зміна в обсязі попиту на валюту менше процентної зміни її курсу. Якщо $r = 1$, то процентна зміна попиту дорівнює процентній зміні курсу валюти. Еластичність попиту інших країн на національний експорт і еластичність національного попиту на імпорт є важливими параметрами, що дозволяють визначити, чи дозволить зниження вартості національної валюти поліпшити торгівельний баланс.

Проблему впливу еластичності попиту інших країн на національний експорт і еластичності національного попиту на імпорт на зміну торгівельного балансу досліджували Альфред Маршалл, Абба Лернер і Дж. Робінсон. Їх модель побудована на припущеннях:

- міжнародний рух капіталу відсутній, і торгівельний баланс є простою різницею експорту і імпорту товарів. Поточний попит і пропозиція іноземної валюти визначається тільки попитом на імпорт і доходами від експорту;

- попит резидентів на іноземні товари і пропозиція товарів на експорт залежить тільки від рівня цін на них, виражених в національній валюті. Пропозиція нерезидентів товарів на експорт і їх попит на імпорт залежать тільки від їх цін в іноземній валюті;

- пропозиція іноземної валюти досконало еластична;

- початковий торгівельний баланс дорівнює нулю (вартість товарного імпорту, еквівалентна попиту на іноземну валюту, дорівнює вартості товарного експорту, еквівалентного її пропозиції);

Умова Маршалла – Лернера – зниження вартості національної валюти (девальвація) приводить до поліпшення торгівельного балансу, якщо сума абсолютних значень еластичності національного попиту на імпорт і національний експорт більше одиниці:

$$r_x + r_{im} > 1, \quad (3.2)$$

де r_x – еластичність попиту на експорт;

r_{im} – еластичність попиту на імпорт.

Умова Маршалла – Лернера є умовою стабільності валютного ринку. Визначення факту стабільності або нестабільності валютного ринку залежить від розрахунків еластичності попиту і пропозиції на валюту. Якщо ринок стабільний, то доцільно використовувати зниження курсу національної валюти при дотриманні умови Маршалла – Лернера для урівноваження торгівельного балансу, якщо нестабільний – то необхідне підвищення валютного курсу.

Умова Маршалла – Лернера виконується в довгостроковому періоді, оскільки довгострокова еластичність експорту і імпорту вища, ніж короткострокова. У короткостроковому ж періоді зниження вартості національної валюти може привести до погіршення торгового балансу, оскільки відсутня негайна реакція кількісного попиту і пропозиції валюти на зміну валютного курсу. Це пов'язано з наступними обставинами. Необхідний час для визнання ринком зміни курсу, ухвалення рішень про зміну обсягів експорту і імпорту, укладання контрактів і здійснення поставок товарів по нових цінах, зміни параметрів виробництва, пристосувавши його до нових цін.

Джей-крива – тимчасове погіршення торгового балансу в результаті зниження реального курсу національної валюти, що веде до його подальшого покращення.

Ефект джей-кривої виникає внаслідок того, що ціни експорту і імпорту міняються швидше, ніж їх обсяги. Експорт і імпорт продовжують здійснюватися на базі контрактів, укладених раніше. Тому витрати на імпорт, що раптово подорожчав в національній валюті, обсяги якого поки не скоротилися, негайно не перебиваються доходами, що збільшуються, від кількісного зростання національного експорту, що подешевшав в іноземній валюті. Для адаптації до нового рівня цін в середньому потрібно 3–12 місяців. Після року еластичність експорту і імпорту зростає, і девальвація покращує торговий баланс.

На рис. 3.6 показаний вплив девальвації на торговий баланс – джей-крива, яка носить назву із-за своєї форми. На відрізку АВ валютний курс стабільний. Проводять девальвацію. Це призводить до погіршення торгового балансу ВС. У міру пристосування економіки до нових цін торговий баланс, як і баланс поточних операцій (СAB), поступово

вирівнюється до рівня, що передував девальвації CD, і в довгостроковій перспективі DE поліпшується.

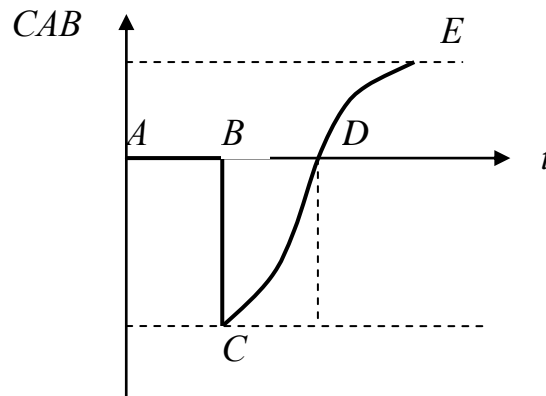


Рисунок 3.6 – Вплив девальвації на торговий баланс

Всі операції, що здійснює країна з іншими країнами світу, знаходять відображення в платіжному балансі.

Платіжний баланс – статистичний звіт, в якому в систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за певний період часу.

Платіжний баланс має три складові частини: рахунок поточних операцій, рахунок руху капіталів і офіційні резерви. У рахунку поточних операцій обліковуються операції, пов'язані з експортом-імпортом товарів, послуг, чисті доходи від інвестицій, чисті грошові перекази. Всі операції в сумі представляють собою баланс по поточних операціях. Складовою частиною балансу по поточних операціях є **торговий баланс**, що показує різницю між товарним експортом країни та її товарним імпортом. Якщо експорт перевищує імпорт, то утворюється позитивне сальдо торгового балансу; якщо імпорт перевищує експорт, то виникає негативне сальдо торгового балансу.

Рахунок руху капіталів відображає потоки капіталу, пов'язані з купівлею-продажем матеріальних і фінансових активів, які мали місце в певному році. Приплив капіталу в країну і відтік капіталу з країни в сумі становлять баланс руху капіталів.

Баланс поточних операцій і баланс руху капіталів взаємозалежні. Вони є відображенням один одного. Дефіцит платіжного балансу по поточних операціях фінансується в основному чистим припливом капіталу за рахунок руху

капіталів. І навпаки, профіцит поточного платіжного балансу країни супроводжується чистим відтоком капіталу.

У кожній країні існують офіційні резерви, тобто запаси іноземної валюти, які використовуються для врегулювання незбалансованості платіжного балансу поточних операцій і руху капіталів.

Слід зазначити, що всі три складові частини платіжного балансу: рахунок поточних операцій, рух капіталів та офіційні резерви, – у сумі повинні складати нуль. В іншому випадку мають місце дефіцити або профіцити платіжного балансу. Якщо баланс рахунків поточних операцій і руху капіталів має від’ємне значення, то сальдо платіжного балансу є негативним, і навпаки.

ТЕМА 3.5 МІЖНАРОДНА РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

3.5.1 Міжнародна регіональна інтеграція і глобалізація економічного розвитку

Основними тенденціями розвитку світового господарства є економічна інтеграція і глобалізація.

Економічна інтеграція – процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, приймає форму міждержавних угод і узгоджено регульований міждержавними органами.

Передумови інтеграції:

- близькість рівнів економічного розвитку країн;
- близькість ступеня розвитку ринкових відносин;
- географічна близькість;
- наявність історично сформованих економічних і культурних зв’язків;
- спільність проблем, що стоять перед країнами;
- демонстраційний ефект;
- ефект доміно.

Цілі інтеграції:

- сприяння структурній перебудові економіки;
- підтримка молодих галузей національної промисловості;

– використання переваг економіки масштабу, що дозволить розширити розміри ринку і збільшити міжнародне переміщення факторів виробництва, а також скоротити трансакційні витрати;

– вирішення завдань торгової політики;

– створення сприятливого зовнішньополітичного середовища, зміцнення взаєморозуміння і співробітництва країн.

Виділяють наступні етапи економічної інтеграції.

Перший етап характеризується створенням преференційних торгових угод, відповідно до яких країни надають більш сприятливий режим одна одній, ніж третім країнам. При цьому національні митні тарифи кожної з країн зберігаються.

Другий етап – створення зони вільної торгівлі, що передбачає повне скасування митних тарифів у взаємній торгівлі при збереженні національних митних тарифів у відносинах з третіми країнами.

Третій етап – створення митного союзу – узгоджене скасування національних митних тарифів і введення загального митного тарифу і єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі по відношенню до третіх країн.

Четвертий етап – створення спільного ринку, при якому свобода руху товарів і послуг доповнюються свободою руху факторів виробництва – капіталу та робочої сили.

П'ятий етап – економічний союз, який передбачає поряд із загальним митним тарифом і вільним рухом товарів і факторів виробництва також і координацію макроекономічної політики й уніфікацію законодавств у ключових областях – валютній, бюджетній, грошовій.

Глобалізація міжнародних економічних відносин – об'єктивний процес посилення взаємозв'язків і взаємозалежностей між різними формами міжнародних економічних відносин.

Глобалізація проявляється в інтенсифікації всіх форм міжнародного економічного співробітництва, таких як: міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародна передача технологій, міжнародна міграція робочої сили, міжнародні валютно-фінансові відносини. Одним із проявів глобалізації виступає стрімкий

розвиток міжнародного підприємництва, в першу чергу, за рахунок функціонування і розширення сфер впливу ТНК.

До факторів, що обумовлюють глобалізацію, належать наступні: виробничо-технологічні; науково-технічні; економічні; інформаційні; соціологічні; політичні; екологічні.

Глобалізація – складне, багаторівневе явище, яке відбувається на рівнях:

- мікрорівні – рівні окремих підприємств;
- мезорівні – рівні окремих ринків;
- макрорівні – рівні національної, регіональної економіки.

Процес глобалізації нерозривно пов'язаний з інтернаціоналізацією господарського життя, економічною інтеграцією.

Глобалізація суттєво впливає як на економіку окремих країн, так і на світове господарство в цілому.

Позитивні наслідки глобалізації:

- глобалізація сприяє більш ефективному використанню ресурсів на основі міжнародного розподілу праці і міжнародної спеціалізації;
- глобалізація посилює міжнародну конкуренцію;
- глобалізація позитивно впливає на економічне зростання за рахунок використання позитивного ефекту масштабу;
- розповсюдження новітніх технологій;
- можливість мобілізувати значні фінансові ресурси;
- глобалізація створює основу для вирішення глобальних проблем.

Негативні наслідки глобалізації:

- збільшення нерівності економічного розвитку в світі, розподілу переваг глобалізації для різних країн;
- посилення соціальної поляризації;
- втрата контролю держав над економічними процесами;
- посилення розриву між реальним і фінансовим секторами економіки;
- негативний вплив на навколишнє середовище.

Глобалізація – всеохоплюючий процес, в якому беруть участь всі країни світу. Однак ступінь і характер участі країн в цих процесах суттєво відрізняється, що позначається і на наслідках глобалізаційних процесів для певних країн.

3.5.2. Інтеграція України до світової економіки

Україна як суб'єкт світового господарства бере участь в міжнародному економічному співробітництві, яке має істотне значення для розвитку держави. Але залишається невирішеною проблема інтеграції України до світової економіки, для розв'язання якої необхідно, в першу чергу, визначити місце України в системі світового господарства і міжнародних економічних відносин.

Роль і місце країни в світовій економіці залежить від ряду факторів, серед яких рівень і динаміка розвитку національної економіки, ступінь її відкритості та залучення в систему міжнародного поділу праці, розвиненість зовнішньоекономічних зв'язків тощо.

Зовнішня торгівля займає важливе місце в системі міжнародних економічних відносин України. Як відомо, основними показниками, що її характеризують, є товарообіг, торговельне сальдо, експорт, імпорт. Так, починаючи з 2005 року до 2008 року, товарооборот мав тенденцію до збільшення, склавши в 2005 році 71183 млн дол., а в 2008 році 151525 млн дол., в 2009 році спостерігалось його падіння, але з 2010 року товарообіг України знову почав зростати. Але вже з 2013 року спостерігалось його зменшення. Експорт і імпорт мали аналогічну тенденцію [24]. В останні роки експорт і імпорт України зменшується. У 2014 р. експорт склав 53901,7 млн. дол., у 2015 р. – 38127,1 млн. дол., у 2016 р. – 36361,7 млн. дол. Імпорт у 2014 р. становив 25428,7 млн. дол., у 2015 р. – 37516,4 млн. дол., у 2016 р. – 39249,8 млн. дол. [4]. За весь вказаний період баланс товарів був від'ємним.

Крім того, структура експорту і імпорту залишається несприятливою. В 2017 році частка продовольчих товарів та сировини для їх виробництва становила 44,7%, чорних й кольорових металів та виробів з них – 24,9%, мінеральних продуктів – 8,9%, машин, устаткування, транспортних засобів та приладів – 7,2%. В імпорті переважали машини, устаткування, транспортні засоби та прилади – 27,5% до загального імпорту, мінеральні продукти – 24,3 %, продукція хімічної промисловості – 19,4% [30].

Таким чином, в експорті переважають товари низького ступеня обробки та частка їх збільшується, частка товарів

високого ступеня обробки зменшується; в імпорті – мінеральних продуктів і товарів з високою доданою вартістю, питома вага яких збільшується протягом останніх років.

Аналіз структури зовнішньої торгівлі України по країнах свідчить про наявність широко диверсифікованих торговельних зв'язків. Україна має експортно-імпортні операції з країнами СНД, Європи, Азії, Америки, Африки, Австралії. Однак, основними торговельними партнерами України є країни Європи і СНД.

Однією з форм зовнішньоекономічних зв'язків України є міжнародний рух капіталу. Найбільше прямих іноземних інвестицій зосереджено у фінансовій та страховій діяльності. Також інвестиції вкладаються у металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, в оптову та роздрібну торгівлю, в операції з нерухомим майном, в професійну, наукову та технічну діяльність, в виробництво харчових продуктів, в інформацію та телекомунікації, в діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, будівництво тощо. Основними країнами-інвесторами України є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Росія, Велика Британія. Аналізуючи динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну з країн Європейського Союзу, слід відмітити наступне. З 2008 року спостерігалось зростання прямих іноземних інвестицій. В 2008 році вони склали 35792 млн дол., в 2009 році — 38976 млн дол., в 2010 році — 43429 млн дол., в 2011 році — 47702 млн дол., в 2012 році — 51266 млн дол., в 2013 році — 52704 млн дол. За 9 місяців 2014 року відбулось скорочення прямих іноземних інвестицій до 44228 млн. дол., що склало 84,9% до попереднього періоду [23]. Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2017 становили 27387,3 млн дол. При цьому частка Кіпра склала 36,2% до загального обсягу, Нідерландів – 23,1%, Великобританії — 7,9%, Німеччини – 6,4%, Франції – 4,9% [25].

Трудова міграція є невід'ємною складовою співпраці України з іншими країнами світу. Зараз Україна виступає на міжнародних ринках більшою мірою як держава-експортер робочої сили. Серед країн, в які в основному спрямовані трудові міграційні потоки України переважають - Польща, Швеція, Кіпр, Росія, Іспанія, Німеччина. У нашу країну приїжджають працевлаштовуватися іммігранти з Молдови, Росії, Туреччини, Китаю, В'єтнаму, працюють вони в

основному в сферах послуг і торгівлі, українські ж громадяни за кордоном - у промисловості, будівництві, сільському господарстві. Спостерігається динаміка зростання міграції громадян України, які були працевлаштовані за кордоном, і навпаки тенденція до зниження іноземних громадян, що працюють в Україні. Також слід звернути увагу на існування проблеми «витоку мізків». Тільки за період з 1996 по 2011 рр. із України на постійне місце проживання за кордон виїхало 1622 вчених [16]. Міграція робочої сили для України має в основному негативні наслідки, приводить до втрати трудового, інтелектуального, культурного потенціалу нашої країни.

Одним з важливіших напрямів міжнародного економічного співробітництва України є поглиблення співпраці з міжнародними економічними організаціями. Міжнародні фінансові організації відіграють важливу роль для України, здійснюють серйозну фінансову підтримку, а також виділяють технічну допомогу з метою впровадження та реалізації в нашій країні необхідних реформ, надаючи підтримку і розвиток підприємств різних галузей економіки та зміцнення фінансового сектора в цілому. В цьому зв'язку слід виділити такі організації, як: Європейський банк реконструкції та розвитку (EBRD), Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світова організація торгівлі (СОТ).

Важливої ролі набуває для України співпраця з Європейським Союзом. Подальша інтеграція України з ЄС дасть можливість Україні розширити ринки, отримати інвестиційні ресурси, підвищити технологічний рівень виробництва тощо.

Співпраця України з іншими країнами світу буде сприяти підвищенню ефективності використання ресурсів за рахунок міжнародної спеціалізації, залученню додаткових ресурсів, зростанню конкурентоспроможності національної економіки. Але, разом з тим, виникає необхідність координації економічної політики, врахування міжнародних стандартів, може спостерігатись зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку, зростання залежності від інших країн світу.

Важливим завданням є створення умов для участі України у всіх формах міжнародних економічних відносин: міжнародних торгівельних відносинах, інвестиційних, технологічних, міграції робочої сили, валютно-фінансових відносинах, а також у взаємодії з міжнародними економічними організаціями, інтеграційними угрупованнями.

При вирішенні даної проблеми необхідним є врахування специфіки національної економіки. Україна володіє рядом переваг, реалізація яких сприяє економічному розвитку та ефективності взаємодії нашої країни з іншими країнами світу. До них відносяться: наявність природних ресурсів, висококваліфікованої робочої сили, здатність створювати нові технології, вигідне географічне положення. Тому необхідно максимально використовувати вказані переваги, розвиваючи власне високотехнологічне виробництво з урахуванням міжнародної спеціалізації [14].

Однак, існують фактори, що негативно впливають на розвиток міжнародних економічних відносин. До них належать: складність ведення бізнесу, недосконалість законодавства, його мінливість, нерозвиненість ринкових інститутів тощо. Потрібно максимально використовувати економічний потенціал, наявні матеріальні, людські, інтелектуальні, технологічні ресурси. Для цього необхідно забезпечити макроекономічну і політичну стабільність, державну підтримку створення нових технологій і розвитку високотехнологічних виробництв, створення гідних умов і оплати праці, що перешкоджатиме відтоку висококваліфікованих кадрів, покращення інвестиційного клімату, що сприятиме притоку прямих іноземних інвестицій і, відповідно, нових технологій. Важливим напрямом вирішення вказаної проблеми є орієнтація на диверсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків.

Отже, подальше міжнародне економічне співробітництво сприятиме розвитку економіки України.

Контрольні питання до розділу 3

1. В чому полягає предмет світової економіки? Які основні функції вона виконує?
2. Розкрийте сутність і еволюцію світового господарства.
3. Які характерні риси сучасного етапу розвитку світового господарства можна виділити?

4. Розкрийте взаємозв'язок між міжнародним поділом праці, міжнародною спеціалізацією і міжнародною кооперацією.
5. Назвіть і охарактеризуйте конкретні форми міжнародних економічних відносин.
6. Дайте визначення світовому ринку. Які його характерні риси?
7. Назвіть основні міжнародні економічні організації і розкрийте сфери їх впливу.
8. Розкрийте еволюцію теорій міжнародної торгівлі. В чому їх значення?
9. Розкрийте економічні ефекти імпортного тарифу. В чому особливості впливу імпортного тарифу на економіку малої та великої країни?
10. Розкрийте вплив імпоротної квоти на економіку країн.
11. Розкрийте причини і наслідки міжнародного руху капіталу.
12. Охарактеризуйте діяльність ТНК, основні риси, конкурентні переваги.
13. Розкрийте вплив ТНК на країни базування і приймаючі країни.
14. У чому полягають економічні наслідки міграції робочої сили для країни еміграції, імміграції, міжнародної економіки в цілому?
15. Розкрийте сутність, причини і основні форми міжнародної передачі технологій.
16. Розкрийте сутність і елементи валютно-фінансової системи.
17. У чому відмінність системи золотого, золотодевізного стандарту і сучасної валютно-фінансової системи?
18. Що таке валютний курс? Охарактеризуйте фактори, що впливають на валютний курс.
19. Виявіть недоліки і переваги систем фіксованого та плаваючого валютного курсу.
20. Розкрийте умову Маршалла – Лернера. У чому її значення?

Література до розділу 3:

1. Архиєреєв С. И. Роль углубленного анализа комплементарности торговли для оценки эффективности международного бизнеса в условиях имплементации соглашения об ассоциации Украины и ЕС / С. И. Архиєреєв // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2015. – № 60 (1169). – С. 168 – 171.
2. Білорус О. Г. Глобальні стратегії Євросоюзу : монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко, І. І. Вітер; за наук. ред. О. Г. Білоруса. – Київ : КНЕУ, 2009. – 528 с.
3. Вишняков В. М. Стратегии развития международных экономических интеграционных процессов Украины: монография / В. М. Вишняков. – Сімферополь : Феникс, 2009. – 160 с.
4. Географічна структура експорту-імпорту товарів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – 2018. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gu.html.
5. Горбач Л. М. Міжнародні економічні відносини: підручник / Л. Горбач, О. Плотніков. – Київ : Кондор, 2005. – 266 с.
6. Грущинська Н. М. Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України: монографія / Н. М. Грущинська – Київ : Корбуш, 2008. – 231 с.
7. Дяченко Т. А. Конкурентоспособность экономики Украины в контексте современных тенденций развития мирового хозяйства / Т. А. Дяченко, В. А. Гырова // Вестник Национального технического университета «ХПИ».

Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2009. – № 36-1. – С. 146 – 153.

8. Дяченко Т. А. Особенности разработки стратегий фирм в условиях глобализации / Т. А. Дяченко // Вестник Национального технического университета «ХПИ». Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ «ХПИ» 2006. – № 02 (1). – С. 71 – 74.

9. Дяченко Т. А. Проблема іноземного інвестування в Україні / Т. А. Дяченко // Труды XII – ої Міжнародної науково – практичної конференції «Оптимум - 2016», (Харків, 6 - 8 грудня 2016 р.) / НТУ «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – С.135 – 136.

10. Киреев А. П. Международная экономика : учеб. пособ. : в 2-х ч. / А. П. Киреев. – Москва : Междунар. отношения, 2001. – Ч. I: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – 2001. – 416 с.

11. Киреев А. П. Международная экономика : учеб. пособ. : в 2-х ч. / А. П. Киреев. – Москва : Междунар. отношения, 2001. – Ч. II : Международная макроэкономика : открытая экономика и макроэкономическое программирование. – 2001. – 488 с.

12. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – Київ : Знання, 2008. – 406 с.

13. Максименко Я. А. Глобализация как общемировой процесс и место в нем Украины / Я. А. Максименко, Н. О. Сорокина // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2012. – № 25 (931). – С. 98 – 106.

14. Максименко Я. А. Зовнішньоторговельні відносини України / Я. А. Максименко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ», 2015. – № 60 (1169). – С. 145 – 148.

15. Максименко Я. А. Інтеграція України до світової економічної системи / Я. А. Максименко, Т. А. Дяченко // Економіка і управління в умовах глобалізації : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 1-7 грудня 2010 р. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2010. – Т. 3. – С. 286 - 288.

16. Максименко Я. А. Миграционные процессы в Украине: проблемы и перспективы / Я. А. Максименко, И. И. Хайло // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – № 23 (1066). – С. 40 – 47.

17. Максименко Я. А. Міжнародна економіка: теорія і практичні завдання : навч. посібник / Я. А. Максименко ; ред. С. І. Архієреєв ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2018. – 123 с.

18. Максименко Я. А. Проблема курсообразования в Украине / Я. А. Максименко, В. В. Шпитальный // Труды 12-ї Міжнар. наук.-практ. конф. [«Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум – 2016»], (Харків, 6-8 грудня 2016 р.) / НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – С. 104 – 107.

19. Максименко Я. А. ТНК и перспективы их развития в Украине / Я. А. Максименко // Вестник Национального технического университета «ХПИ». Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2006. – № 2(1). – С. 129 – 133.

20. Максименко Я. А. Украина в процессах международного движения капитала: проблемы и пути решения / Я. А. Максименко, Д. О. Побережный / Сб. научных трудов по материалам III междунар. наук.-практ. конф.

- «Переяславская Рада», 18-19 декабря 2008 г. / НТУ «ХПИ». – Харьков : НТУ «ХПИ», 2009. – С.161 – 165.
21. Нікітіна М. Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку : навч. посіб. / М. Г. Нікітіна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 192 с.
22. Новицький В. Е. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / В. Е. Новицький. – Київ : КНЕУ, 2003 – 948 с.
23. Платіжний баланс і зовнішній борг України III квартал 2014 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – 2014. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14502222>.
24. Про стан платіжного балансу в III кварталі 2014 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – 2014. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91916>.
25. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – 2017. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/ives/ives_u/ives0617_u.htm.
26. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації: навч-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Л. В. Руденко. – Київ: КНЕУ, 2004. – 227 с.
27. Румянцев А. П. Міжнародна торгівля послугами: навч. посіб. / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – Київ: Центр навч. літ-ри, 2003. – 112с.
28. Руда О. Проблеми інтеграції України у світове господарство / О. Руда // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4 (29). – с.68 – 72.
29. Солонінко К. С. Міжнародна економіка : навч. посіб. / К. С. Солонінко. – Київ : Кондор, 2008. – 382 с.
30. Статистика зовнішнього сектору [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – 2017. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65613.
31. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я. М. Столярчук. – Київ : КНЕУ, 2009. – 302 с.
32. Сторонянська І. З. Міжрегіональні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку : монографія. / І. З. Сторонянська. – Львів : ІРД НАНУ, 2009. – 388 с.
33. Талалаева А. А. Проблема эффективного инвестирования в Украине в контексте мирового опыта / А. А. Талалаева, Т. А. Дяченко // Вестник Национального технического университета "ХПИ". Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ". – 2011. – № 8. – С. 94-100.
34. Фомишин С. В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: учеб. пособ. / С. В. Фомишин. – Херсон : Олди-плюс, 2002. – 558 с.
35. Шибаева Н. В. Международная экономика : учеб. пособие / Н. В. Шибаева, Я. А. Максименко. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2007. – 176 с.
36. Юхименко В. Україна в глобальних інтеграційних процесах / В. Юхименко // Вісник Київ. нац. торг-екон. ун-ту. – 2010. – № 3. – С. 16 – 25.
37. World Bank Country and Lending Groups Country Classification [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Світового банку. – 2018. – Режим доступу: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>.

Розділ 4

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ТЕМА 4.1. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

4.1.1. Основні поняття міжнародних економічних відносин

Предметом дисципліни є багаторівневий комплекс економічних відносин між країнами, їх угрупованнями. Міжнародна економіка також вивчає відносини між окремими економічними суб'єктами, що знаходяться в різних країнах: окремими людьми, домогосподарствами, підприємствами, державними і громадянськими установами.

Особлива увага приділяється вивченню економічного механізму функціонування міжнародної економіки, тобто міжнародних правовим нормам, економічним угодам, діяльності міжнародних економічних організацій.

Об'єктом вивчення міжнародної економіки є не одиничні, випадкові явища, процеси в міжнародній сфері, а ті, що постійно відновлюються, повторюються. Тобто виявляються закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних держав у міжнародному обміні товарами, русі факторів виробництва, формуванні міжнародної економічної політики.

При вивченні міжнародної економіки користуються досягненнями різних напрямків економічної думки: марксистської, класичної, неокласичної, неокейнсіанської, монетаристської. Вчені дотримуються різних поглядів щодо чинників, які визначають місце країни в системі міжнародного поділу праці, ролі державної політики в регулюванні зовнішньоекономічної сфери тощо.

Теоретичною основою вивчення міжнародної економіки є політична економія, мікро- і макроекономіка. Об'єднання цих дисциплін з теоріями міжнародного бізнесу, міжнародного маркетингу і менеджменту, міжнародних

фінансів дало можливість створити теорію міжнародної економіки.

Основними поняттями теорії міжнародної економіки є: світовий ринок, світове господарство, відкритість національної економіки, лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, міжнародний поділ праці, міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили.

Міжнародна економічна система (МЕС) являє собою сукупність елементів світової економіки з властивими кожному із них характеристиками; у процесі дії елементів світової економіки виникають інтегративні якості, характеристики, закономірності функціонування цієї системи.

Основними елементами МЕС є окремі країни, групи країн. Можна поділити МЕС на такі групи, як високорозвинуті країни (країни великої сімки, Європейського Союзу, Організації економічного співробітництва та розвитку), середньорозвинуті країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою.

На сучасному етапі функції ядра глобальної економіки переходять до низки найрозвинутіших країн, які відрізняються розвинутим соціально-ринковим господарством; найбільшою вичерпаністю джерел і факторів індустріального розвитку; провідною роллю у світовій економіці, що дає змогу активно залучати до господарського обігу власні і чужі ресурси. Крім того МЕС складається із підсистеми різних міжнародних ринків і підсистеми національних і міжнародних інститутів, які регулюють МЕС; підсистеми міжнародних економічних відносин. Між країнами існують різні відносини: політичні, наукові, культурні. Країни співробітничать в різних галузях: організують міжнародні виставки картин, обмінюються артистами, науковцями, досвідом в області техніки, захисту навколишнього середовища.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) — одна із форм міжнародних відносин. МЕВ опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин. Наприклад, для нормального функціонування науково-технічних зв'язків між країнами необхідним є міжнародний ринок науково-технічної продукції.

Крім того МЕВ — це система економічних зв'язків з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів, що вийшли за рамки національних границь

Продукт може вироблятися на основі кооперації виробничих ресурсів двох або декількох країн. Суб'єкти із різних країн можуть обмінюватися товарами внаслідок чого виробництво і споживання певного товару буде знаходитись в різних країнах. Міжнародні відносини розподілу — це відносини, які виникають з приводу а) розподілу факторів виробництва (засобів виробництва, робочої сили) між країнами; б) розподілу продуктів економічної діяльності серед суб'єктів із різних країн; в) розподілу доходів між учасниками МЕВ.

Залежно від об'єкту МЕВ, вони поділяються на торговельні, валютно-фінансові, виробничі, науково-технічні тощо. Більш докладніше ці відносини будуть розглянуті в наступних лекціях, а зараз зазначимо, що всі вони у сукупності утворюють систему. Однією із системних характеристик цієї системи є взаємозв'язок її окремих елементів. Наприклад, спільне виробництво складної техніки економічними суб'єктами із різних країн (виробничі відносини) може супроводжуватись торгівлею окремими компонентами, деталями між ними (торговельні відносини), науково-технічним обміном (науково-технічні відносини).

МЕВ між окремими європейськими державами, а також в межах окремих регіонів (Європа — Північна Африка, Європа — Близький Схід та ін.) виникли порівняно давно. Ці відносини були спочатку виключно двосторонніми, вузькорегіональними. Дійсно міжнародними економічні відносини стають з виникненням світового господарства, появи взаємозалежності національних економік.

В процесі розвитку міжнародної економічної системи відбувається розширення і поглиблення економічних відносин між країнами; групами країн; підприємствами і організаціями, які знаходяться в різних державах. Характерно, що процеси взаємодії країн, їх співробітництва мають суперечливу природу. Діалектика МЕВ полягає в тому, що прагнення держав до економічної незалежності, укріпленню національних господарств обумовлює в кінцевому рахунку все більшу інтернаціоналізацію економічного життя країн.

2. Ядром сучасних МЕВ виступає **міжнародна економічна діяльність** економічних суб'єктів, насамперед, підприємств. Діяльність останніх спрямована на отримання певних економічних результатів, передусім прибутку. Є підприємства, діяльність яких переважно зорієнтована на національний ринок. Зовнішньоекономічні зв'язки для таких підприємств у системі пріоритетів їх діяльності мають другорядне значення. Інші підприємства розглядають зовнішньоекономічну діяльність як необхідний фактор свого нормального функціонування. Деякі з них орієнтацію на світовий ринок вважають вихідним принципом своєї діяльності. І, нарешті, існують фірми, які “працюють” виключно на зовнішній ринок.

Діяльність підприємств на міжнародному ринку здійснюється в таких формах:

1. **Експорт та імпорт товарів та послуг.** Це є часто першою зовнішньоекономічною операцією фірми. Ця операція передбачає, як правило, мінімальні зобов'язання і найменший ризик для виробничих ресурсів фірми, вимагає порівняно невеликих видатків. Наприклад, фірми можуть збільшувати експорт продукції шляхом завантаження своїх надлишкових потужностей, що робить мінімальною потребу в додаткових капіталовкладеннях.

2. **Контрактні, коопераційні угоди** (ліцензування, франчайзинг). При ліцензуванні фірма (ліцензіар) вступає у відносини із зарубіжною фірмою (ліцензіатом), пропонуючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, ноу-хау в обмін на ліцензійну плату. Франчайзинг — один із способів кооперації (насамперед міжнародної) по збуту товарів і послуг достатньо відомої фірми (франчайзера) через спеціально створену за її участю збутову організацію (франчайзі) завдяки праву використання франчайзі товарного знаку і ноу-хау франчайзера.

Так, відомий виробник копіювальної техніки компанія “Ксерокс”, маючи надійну репутацію, створює в різних країнах мережу збутових підприємств для спільного просування на ринок різних послуг по копіюванню друкованих матеріалів. “Ксерокс” вимагає від національних партнерів суворого виконання технології надання послуг; фінансує купівлю або оренду партнерами приміщень; навчає

місцевий персонал; контролює належне використання партнерами фірмової назви.

Франчайзинг товарів та послуг використовують також відомі фірми: Мак Дональдс, Зінгер, Кока-Кола, Хілтон. Найбільше застосування франчайзинг має у сфері послуг: туризмі, сервісі побутової техніки, системі швидкого харчування.

Часто підприємства купують іноземні ліцензії та звертаються до франчайзингу після того, як вони досягли успіхів в експорті своєї продукції на зовнішньому ринку.

3. Господарська діяльність за кордоном (науково-дослідницькі роботи, банківські операції, страхування, підрядне виробництво, оренда). Підрядне виробництво передбачає укладання фірмою контракту із зарубіжним виробником, що може виготовляти товари, реалізацією яких може займатися вказана фірма. Оренда передбачає надання орендодавцем в тимчасове користування орендарю майна за узгоджену орендну плату на певний термін з метою одержання комерційної вигоди.

Номенклатура товарів, що здаються в оренду, є досить широкою: легкові та вантажні автомобілі, літаки, танкери, контейнери, комп'ютери, засоби зв'язку, стандартне промислове обладнання, склади, тобто рухоме і нерухоме майно, яке відноситься до основних засобів.

В міжнародній практиці розрізняють три види оренди залежно від її тривалості:

- короткострокова оренда — рентинг, тривалість якої може складати від декількох годин до одного року;
- середньострокова оренда — хайринг, яка передбачає здачу в оренду майна на термін від 1 до 3 років;
- довгострокова оренда — на термін більше трьох років.

4. Портфельне і пряме інвестування за кордоном. Інвестиційна діяльність за кордоном може бути пов'язана зі створенням підприємством власної виробничої філії; вкладанням коштів в акції існуючої зарубіжної фірми; інвестуванням у нерухомість, державні цінні папери.

Вищенаведена класифікація форм міжнародної підприємницької діяльності досить умовна. Наприклад господарська діяльність за кордоном (3) практично завжди супроводжується надходженням туди інвестицій (4).

На різних етапах розвитку МЕВ одна із форм міжнародної економічної діяльності переважає. На сучасному етапі для багатьох розвинутих країн провідною формою є транснаціональна виробнича діяльність, в основі якої знаходиться закордонна інвестиційна діяльність підприємств.

Вся сукупність національних економік у світі складає близько 200 держав. Організація Об'єднаних Націй, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк дають найбільш повну характеристику даної сукупності. При цьому ООН основну увагу приділяє соціальним і демографічним аспектам розвитку країн. Для Світового банку важливою є оцінка ступеня економічного розвитку країн.

Для розуміння і оцінювання відмінностей між національними економіками, визначення їх місця та перспектив розвитку в системі світового господарства, актуальною проблемою в теорії та практиці МЕВ є їх систематизація за різними ознаками (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Ознаки систематизації країн

Країни можуть бути систематизовані за *регіональною (географічною) ознакою*: європейські (західно-, східно-, південно-, північно-); північноамериканські (США, Канада, Мексика), південноамериканські, країни Близького Сходу, Східної, Південно-Східної та Південної Азії, африканські (північно-, центрально-, південно-, західно-) тощо. Але така систематизація дає досить різноманітні за складом групи країн. Систематизація країн за *організаційною ознакою* розподіляє країни по групах в залежності від участі в міжнародних організаціях, конференціях, нарадах тощо.

Цілі організації полягають у досягненні швидкого економічного розвитку, підтриманні фінансової стабільності, вільної торгівлі та забезпеченні сприятливих умов розвитку країн “третього світу”;

–Генеральна угода з тарифів і торгівлі та Світова організація торгівлі (ГАТТ/СОТ) — об’єднує 148 країн світу, за основну мету ставить розвиток лібералізації торгівлі. З початку функціонування ГАТТ у 1947 році досягнуто зниження міжнародних тарифів з 40% до 4%. СОТ почала функціонувати з 1995 року як більш організаційно оформлена структура для регулювання міжнародної торгівлі.

–Бреттон-Вудські інститути — Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) забезпечують функціонування та розвиток сучасної світової валютної системи починаючи з 1944 р. Членами МВФ є 184 країни світу.

Найбільш важливим є принцип класифікації країн, їх груп за рівнем соціально-економічного розвитку. Підним є підхід Б.Гаврилишина, коли типи соціально-економічних систем характеризуються через їх порівняння за рядом таких ознак: головний мотив діяльності основного економічного суб’єкта, характер власності, характер ринку, роль уряду в соціально-економічному житті, першопричина і головна мета функціонування соціально-економічної системи

Використовується також поділ країн на таких три групи, як:

1. **Промислово розвинені країни** — 24 високорозвинені країни. Найпотужнішу групу серед цих країн складають країни так званої “Великої сімки”. Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія, які виробляють найбільші обсяги ВВП у всьому світі і зосереджують у своїх руках значну частину міжнародної торгівлі.

2. **Країни з перехідною економікою** — 28 країн Центральної та Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, що здійснюють перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки: Азербайджан, Білорусь, Боснія та Герцеговина, Болгарія, Вірменія, Грузія, Естонія, Казахстан, Молдова, Польща, Росія, Румунія, Узбекистан, Україна та інші. У цій групі є підгрупа, яка має суттєві

досягнення у реформуванні національних господарств. До цієї підгрупи належать: Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина та Чехія.

3. **Країни, що розвиваються** — більше 150 країн Азії, Африки, Латинської Америки. Через їх велику кількість і особливості соціально-економічного розвитку національних економік ці країни здебільшого систематизують за регіонами з урахуванням їх географічного положення.

Характерною ознакою розвитку МЄВ є **інтернаціоналізація господарського життя**, тобто об'єктивний процес зближення національних економік, що проявляється у зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів із різних країн, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої сили. Інтернаціоналізація господарського життя таким чином передбачає зростання міжнародної мобільності готових виробів та факторів виробництва.

Інтернаціоналізація господарського життя проявляється в інтернаціоналізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу. Інтернаціоналізація виробництва — формування інтернаціонального процесу виробництва (реалізація міжнародних програм створення складної техніки, наприклад, літаків). Інтернаціоналізація виробництва як процес проявляється у: а) зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів із різних країн; б) використанні у виробничому процесі іноземних факторів виробництва; в) розширенні виробництва за національні кордони (будівництво нового заводу в зарубіжній країні)

Інтернаціоналізація капіталу — процес взаємного об'єднання капіталу із різних країн; використання іноземного капіталу для розвитку національних підприємств, національного господарства в цілому. Цей процес виявляється у експорті /імпорті позичкового і підприємницького капіталів.

Інтернаціоналізація капіталу сприяє зростанню світової економіки. Капітал перетинає кордони в пошуках сприятливих сфер свого використання. Приплив зарубіжних інвестицій для більшості країн-одержувачів капіталу допомагає вирішити проблему дефіциту виробничого капіталу, дефіциту необхідних для розвитку інвестицій.

Взаємний обмін капіталом між країнами укріплює економічні зв'язки між ними, сприяє поглибленню міжнародних спеціалізації і кооперації виробництва.

Інтернаціоналізація капіталу є передумовою процесу інтернаціоналізації виробництва і навпаки.

Основою інтернаціоналізації господарського життя є **міжнародний поділ праці (МПП)**, як обмін між країнами факторами та результатами виробництва у певних кількісних і якісних співвідношеннях. МПП є безпосереднім продовженням суспільного поділу праці за родом діяльності та його просторової диференціації. Формами МПП є *міжнародна спеціалізація та кооперація*. Вирізняють *предметну, подетальну і технологічну спеціалізацію* окремих країн, груп країн або регіонів світу. Розвиток міжнародної спеціалізації обумовлює розвиток видів та форм міжнародної кооперації — міжгалузевої, внутрішньогалузевої, окремих підприємств. МПП за родом діяльності розвивається за двома напрямками: вертикальним та горизонтальним. *Вертикальне* — спостерігається, коли різні виробники формують однолінійний технологічний ланцюг та виконують ряд послідовних виробничих операцій. *Горизонтальний* поділ праці передбачає виготовлення окремими виробниками компонентів, які поєднуються у технологічно та технічно складному виробі. Горизонтальний та вертикальний міжнародний поділ праці на міжнародному рівні реалізується як загальний (між крупними групами галузей), частковий (відокремлення крупних груп галузей на менш агреговані галузі та підгалузі) і одиничний (внутрішньогалузевий поділ та всередині підприємства).

Таким чином, МПП це взаємопов'язаний процес спеціалізації окремих країн (табл. 1), підприємств та їх об'єднань на виробництві окремих продуктів або їх частин з кооперуванням виробників задля спільного випуску кінцевої продукції.

Історично МПП виникає як система, основним структурним елементом якої були національні господарські комплекси. На початкових стадіях розвитку світогосподарські зв'язки зводились до відносин обігу, перш за все товарного, пізніше — міграції капіталу та робочої сили. Таким чином, міжнаціональні економічні відносини

з'явилися як похідні, вторинні відносно розвитку суспільного поділу праці всередині країн.

Виникнення та подальший розвиток МПП здійснюється під впливом цілої низки різноманітних факторів, які можливо систематизувати за такими ознаками:

- *Природно-географічні* — відмінності у кліматичних умовах, економіко-географічному положенні, наявності природних ресурсів;

- *Соціально-економічні* — характеристики робочої сили, науково-технічний потенціал, виробничий апарат. Масштаби і серійність виробництва, темпи створення об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, особливості історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій, соціально-економічний тип національного виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків, політичні фактори країн;

Науково-технологічний прогрес — розширення та поглиблення науково-дослідних та конструкторських робіт, прискорення темпів морального зносу, збільшення оптимальних розмірів підприємств, технологічна диверсифікація.

Взаємодія різних факторів в умовах цивілізаційного розвитку визначає роль країни у МПП та її місце у світогосподарських зв'язках. Значення та роль окремих факторів на тому чи іншому етапі глобального розвитку може мати різноспрямований вплив або неоднакову силу цього впливу.

Важливою категорією міжнародної економіки є **світове господарство (СГ)** — сукупність національних економік, які знаходяться в тісній взаємодії та взаємозалежності.

В своєму розвитку СГ пройшла довгий шлях. Можна виділити 4 основних етапи цього розвитку:

1. Великі географічні відкриття ХУ—ХУІ століть — промислова революція (кінець 18 — початок 19 ст.).
2. Промислова революція — кінець ХІХ — початок ХХ ст.
3. Кінець ХІХ — початок ХХ ст. — 60-ті роки ХХ ст. 60-ті роки ХХ ст. — теперішній час.

До особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства відносяться:

- 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. Все 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 та ін.;

–розвиток процесу транснаціоналізації виробництва. Економічна діяльність все 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.

–подальший розвиток процесу глобалізації господарського життя. На макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн до економічної активності поза своїми межами. Ознаками такого прагнення є лібералізація, перехід від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу. На мікроекономічному рівні під глобалізацією розуміється розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку, зокрема для використання переваг великомасштабного спеціалізованого виробництва.

Процеси лібералізації, відкриття національних економік приводять до таких наслідків: а) посилення конкуренції між національними та закордонними виробниками, банкрутств вітчизняних підприємств; б) зміни відносних цін; в) структурних зрушень. Не завжди лібералізація зовнішньоекономічних відносин країни із зовнішнім світом обумовлює підвищення ефективності функціонування національної економіки. Наприклад, в Чилі в результаті великомасштабної лібералізації, замість того, щоб

модернізуватись, значна частина промислового сектору практично зникла.

Основними формами МЕВ є

– *Міжнародна торгівля* — обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами;

– *Міжнародний рух капіталу* — переміщення капіталу між країнами світу в пошуках сфери найбільш вигідного його вкладання.

– *Міжнародна міграція робочої сили* — переміщення між країнами працездатного населення переважно з економічних причин.

Слід відзначити тісний взаємозв'язок між формами МЕВ. Історична первинність міжнародної торгівлі у сучасних МЕВ врівноважена значенням, динамікою та масштабами розвитку інших форм. На практиці досить важко провести чітку межу між різними формами МЕВ, тому в літературі є інші підходи щодо класифікації форм реалізації міжнародних економічних відносин. Так, наприклад, торгівля технологіями може виділятися як самостійна форма МЕВ. Інші автори формою МЕВ вважають міжнародні валютні відносини. Щодо останніх, то необхідно загострити увагу на особливому значенні світової валютної системи для розвитку сучасних відносин між країнами. Сучасні валютні ринки, валютні відносини перетворились із суто обслуговуючих товарні операції та операції руху капіталу у самостійну форму МЕВ.

Реалізація різноманітних форм МЕВ їх суб'єктами здійснюється на тому чи іншому рівні, які розрізняються, зокрема, залежно від ступеню інтенсивності їх взаємодії:

– *Економічні контакти* — це найпростіші економічні зв'язки, які мають епізодичний характер і регулюються переважно одиничними угодами, контрактами;

– *Взаємодія* — стійкі економічні зв'язки на основі міжнародних угод і домовленостей, які складені на тривалий час;

– *Співробітництво* — міцні економічні зв'язки, на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, які закріплені в угодах довгострокового характеру;

– *Міжнародна економічна інтеграція* — це рівень розвитку МЕВ, коли в процесі інтернаціоналізації господарського життя відбувається переплетіння економік двох або більше

країн і проводиться узгоджена політика з елементами національного регулювання.

Економічні відносини між країнами повинні будуватися на певних нормах, принципах.

Суб'єкти МЕВ — це їх учасники, які здатні відносно незалежно і активно діяти з метою реалізації своїх переважно економічних інтересів.

Основними суб'єктами МЕВ є фізичні та юридичні особи.

– *Фізичні особи* — це особи, які наділені правоздатністю та дієздатністю, переважно виступають як комерсанти або підприємці;

– *Юридичні особи* — це об'єднання, які наділені відокремленим майном, діють від свого імені і в межах свого майна, мають права та обов'язки і від свого імені виступають як сторона громадських відносин (все це закріплено в установчих документах юридичної особи, підсилено власною печаткою та відображено на банківському рахунку).

Діяльність підприємств в міжнародній сфері виявляється в: а) купівлі іноземних факторів виробництва; б) продажу виробленої продукції на міжнародному ринку; в) операціях на міжнародних фінансових ринках.

Специфічними суб'єктами МЕВ є міжнародні підприємства:

– Багатонаціональні корпорації (міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності);

– Міжнародні спільні підприємства (підприємства, які об'єднують різнонаціональних партнерів в інвестуванні, управлінні підприємством, розподілі прибутків та ризиків).

– *Держава* — як суб'єкт міжнародних економічних відносин це суверене утворення, яке володіє верховною владою на своїй території та незалежністю відносно до інших держав.

Кожна держава має інститути, які прямо, чи побічно впливають на стан МЕВ. Серед таких інститутів:

– *Міністерство іноземних справ* — сприяє визначенню зовнішньоекономічних орієнтирів країни, забезпеченню зовнішньоекономічних інтересів національних експортерів та імпортерів;

– *Міністерство зовнішньої торгівлі* — здійснює функції регулювання та контролю у галузі зовнішньої торгівлі;

розробляє проекти торгових угод і конвенцій з питань зовнішньої торгівлі; проводить переговори з іноземними державами; займається питаннями митної політики; видає експортні та імпорتنі ліцензії;

– *Центральний банк країни* — впливає на зовнішньоекономічну діяльність економічних суб'єктів валютно-фінансовими інструментами і насамперед, регулюванням курсу національної валюти. Останній безпосередньо впливає на експортно-імпорتنі потоки.

– *Міжнародні організації* — формування та об'єднання, які приймають участь в МЕВ залежно від цілей, завдань та напрямків їх діяльності. Міжнародні організації систематизують за наступними ознаками:

- юридична природа (міжурядові, позаурядові);
- склад учасників (універсальні, регіональні);
- масштаби діяльності (загального характеру, спеціальної компетенції);
- характер діяльності (координуючі, оперативної дії, консультативні);
- термін діяльності (постійної дії, періодичної дії, тимчасові).

Деякі міжнародні організації, акумулюють значні кошти і мають відповідні повноваження. Вони істотно впливають як на розвиток тієї чи іншої сфери міжнародної діяльності, так і на національний економічний розвиток.

Учасники міжнародних економічних відносин, діють як відносно незалежні суб'єкти. Але всі вони знаходяться під впливом **середовища МЕВ**, тобто різноманітних факторів (демографічні, економічні, природні, науково-технічні, політичні, культурного оточення і т. ін.), які потребують від діючих осіб корегування своїх дій. Кожний з суб'єктів МЕВ є “відкритою системою”, яка залежить від зовнішнього світу. Дія факторів може мати для різних суб'єктів різний характер впливу: прямий або побічний. *Фактори прямого впливу* — безпосередньо впливають на операції суб'єктів МЕВ, з одного боку, а з іншого — зазнають такої ж дії від учасників МЕВ (постачальники, трудові ресурси, закони та установи державного регулювання, споживачі, конкуренти). *Фактори побічного впливу* — не мають безпосереднього значення для функціонування суб'єктів МЕВ, але відбиваються на їх діях (стан економіки країни, міжнародні

події, соціально-культурні фактори і т.д.). різноманітність зовнішніх факторів вимагає їх структуризації, підходи до якої можуть бути різними. Але найбільш доцільною є систематизація факторів за такими ознаками — політико-правові, економічні, соціально-культурні, інфраструктурні. Таким чином, під *середовищем МЄВ* розуміють зовнішні по відношенню до суб'єктів МЄВ політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні чинники.

Особливостями середовища МЄВ є:

- *Взаємозв'язок* політичних, правових, соціально-культурних, економічних та інфраструктурних елементів середовища;

- *Відносна невизначеність середовища*, що потребує інформованості, аналізу та розуміння різних подій від суб'єктів МЄВ з подальшим рішенням щодо можливості впливу на фактори середовища або необхідності пристосування до них;

- *Динамічне протиріччя* — з одного боку, середовищу МЄВ притаманна стабільність, яка обумовлена економічною, політико-правовою, та соціально- культурною стабільністю країн, а з іншого — динамічність та рухливість (розвиток інтеграційних процесів, інформаційно-комунікаційних систем).

Характеризуючи фактори **політико-правового середовища МЄВ**, зазначимо, що взаємозв'язок політики та економіки у сфері МЄВ виявляється більш чітко, ніж у рамках національних економік. За політичних мотивів держави можуть, з одного боку, надавати одна одній преференції, інтегруватися, а з іншого — використовувати тарифні та нетарифні бар'єри, ембарго, бойкоти або блокади.

Для суб'єктів МЄВ важлива політична стабільність в країнах, де вони займаються економічною діяльністю. За сучасних умов досягнення абсолютної політичної стабільності неможливо, тому учасники МЄВ можуть стикатися з ризиком експропріації свого майна, припинення торговельних і валютно-фінансових операцій, загальною нестабільністю в тому чи іншому регіоні.

Підприємці, які виходять на зовнішній ринок, повинні враховувати правові норми, які регулюють підприємницьку діяльність в межах конкретного зарубіжного ринку; норми

екології, контроль за дотриманням стандартів якості і безпеки товарів тощо.

Вивчення факторів економічного середовища вимагає від суб'єктів МЕВ уваги до загального рівня розвитку економіки відповідної країни, рівня і розподілу доходів в ній, характеру витрат і заощаджень населення тощо.

Фактори **соціально-культурного середовища МЕВ** багато в чому визначають індивідуалізацію попиту зарубіжних клієнтів, ставлення до праці фахівців, поведінку підприємців на фінансових ринках тощо. Економічна поведінка людини в тій чи іншій країні базується на її фізіологічних, психологічних та інших особистих особливостях.

Соціальна поведінка людей визначається конкретними груповими нормами. Групи людей формуються внаслідок *природжених факторів* (стать, сім'я, вік, каста, етнос, раса, національність) або тих, що людина здобуває в процесі навчання, виховання тощо (релігія, політична орієнтація, професія). Існує наступна закономірність — чим більш розвиненим є суспільство, тим більше значення опановують фактори, надбані в процесі життя людини.

Сукупність норм, на яких базуються різні дії тієї чи іншої групи можна назвати *культурою* даної групи.

Інфраструктурне середовище пронизує та впливає на розвиток всіх інших умов функціонування суб'єктів МЕВ. Найважливішими складовими елементами *інфраструктури* МЕВ є:

- Міжнародний транспорт;
- Міжнародні інформаційно-комунікаційні системи.

Транспортна частина охоплює всі існуючі транспортні засоби та транспортні шляхи світу. Розвиток транспорту є однією з передумов поглиблення процесу міжнародної інтеграції оскільки сприяє зменшенню відстаней у сучасному світі.

Основа розвитку інфраструктурного середовища МЕВ — інформаційно-комунікаційні системи. *Інформаційно-комунікаційні системи* — сукупність засобів збирання, збереження, обробки та передачі інформації. Сучасні засоби передачі інформації, що базуються на супутниковому зв'язку дозволяють передавати будь-які обсяги інформації на будь-яку відстань в короткі відрізки часу. Формування на їх

основі глобальних інформаційних систем (Інтернет) стає, з одного боку, найважливішим сучасним фактором розвитку міжнародних економічних відносин, а з іншого — такі системи стають новим “віртуальним” середовищем глобальних економічних відносин.

В матеріальному вигляді інформаційно-комунікаційні системи в МЕВ — це мережі інформаційних агентств, що розташовані по всьому світу, які збирають інформацію, класифікують її, кодують та передають користувачам. Найбільш впливовими міжнародними інформаційними агентствами є: Рейтер, Доу-Джонс Телерейт, Блумберг. Агенція Рейтер цілодобово збирає данні та економічну інформацію в режимі реального часу із 180 міжнародних бірж, ринків цінних паперів та 4000 організацій в 80 країнах світу.

ТЕМА 4.2. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою і історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Це торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. В сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

В сучасних умовах у міжнародній торгівлі приймають участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищезазначеного розподілу праці (у виді загального, часткового та одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків.

Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої

кооперації, науково-технічного співробітництва. По-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами. По-третє, зростання і поглиблення міжрегіональних та міждержавних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По-четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

4.2.1. Міжнародна торгівля послугами

Всі сфери міжнародного співробітництва потребують розвинених послуг, що є продовженням і розвитком сучасного виробництва.

Основна відмінність торгівлі послугами від торгівлі товарами, з якої витікають особливості міжнародної торгівлі послугами, в тому, що послуги не мають властивості накопичуватися. Обсяг ринку послуг складає приблизно 25% світового товарного обігу, причому темп росту даного сектору світової економіки значно перевищує темп росту світового товарного обігу. Також торгівлі послугами впливає на зайнятість населення національної економіки в значно більшому ступені, ніж товарний ринок.

Специфічні риси міжнародної торгівлі послугами можна визначити наступним чином:

- місце виробництва і споживання послуг співпадає — експорт послуг обов'язково передбачає їх виробництво за кордоном;
- тісний зв'язок ринку послуг з ринком товарів, капіталів і робочої сили;
- ступінь концентрації на ринку сучасних послуг значно більша, ніж на ринку товарів;
- національна сфера послуг захищена більш сильно;
- ряд послуг практично не включається до міжнародного обігу.

Міжнародний ринок послуг складається з: послуг фрахту; інших транспортних послуг; туризму; інших послуг, що надають державні організації (банківські, страхові, біржові, посередницькі, експорт технологій тощо); інших послуг, що надаються приватним сектором.

Основну роль в міжнародній торгівлі послуг грають туризм та транспортні послуги.

Оцінку розвиненості країни часто зводять до оцінки дохідності сектору послуг. Є країни, в яких сфера послуг дає до 60% ВВП і вище. Наприклад, в США — 67%, у Франції — 63%, в Японії — 56%, в Англії — 56,5%, в Німеччині

— 58%, в Італії — 56%. Фінансово-кредитна сфера виступає провідною для всіх розвинених країн. Рух капіталів і його обслуговування стоїть завжди на першому місці. По цьому показнику виділяють три центри: США, Японія, Західну Європу.

4.2.2. Показники міжнародної торгівлі

Міжнародну торгівлю характеризує велика кількість показників, які можна систематизувати за наступними ознаками:

- а) показники обсягів;
- б) показники структури;
- в) показники динаміки;
- г) показники результатів.

Показники обсягів МТ:

1) **експорт** – це продаж з вивозом за кордон товарів і послуг. До експорту відносять:

- товари, вироблені, вирощені чи добуті в країні;
- товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені, а також товари, переробка яких здійснювалась під митним контролем.

Реекспорт – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці.

2) **імпорт** – ввезення в країну товарів та послуг. До імпорту відносять:

- товари іноземного походження із країни-виробника або країни-посередника;
- товари для подальшої переробки під митним контролем.

Реімпорт – ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці, тобто це експортні операції, що не відбулись. Сюди відносять повернення покупцем бракованого товару, повернення товару, що не був проданий через аукціон, повернення товару, не

реалізованого через консигнаційні склади. Основною ознакою реімпортних операцій є перетинання вітчизняними товарами митниці двічі: при ввезенні і вивезенні. Товари, що повертаються з виставок і ярмарок, до реімпортуємих не відносяться.

В результаті відмінності в базі розрахунків сукупна вартість світового експорту статистично буде завжди менше вартості світового імпорту на величину, приблизно рівну сплаті страхової премії на зовнішньоторговий товар, фрахту судна для його перевезення та інших портових зборів.

3) **зовнішньоторговельний обіг** – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу

$$\text{ЗТО} = \text{Е} + \text{І}$$

4) **фізичний обсяг торгівлі** – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року);

5) **генеральна** (загальна) **торгівля** – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів;

6) **спеціальна торгівля** – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї

$$\text{СТ} = \text{ЗТО} - \text{реекспорт} - \text{реімпорт}$$

Показники структури:

1) *товарна структура* – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями;

2) *географічна структура* – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу;

3) *інституційна торгівля* – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну;

4) *видова структура* – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Показники динаміки:

1) *темпів росту:*

- темпи росту експорту

$$Тр.е. = Ез.р. / Еб.р. * 100\%, \text{ де}$$

Тр.е. – темпи росту експорту;

Ез.р. – обсяг експорту в звітному році;

Еб.р. – обсяг експорту в базисному році.

- темпи росту зовнішньоторговельного обігу

$$Тр.зт.об. = ЗТОз.р. / ЗТОб.р. * 100\%,$$

де Тр.зт.об. – темпи росту зовнішньоторговельного обігу;

ЗТОз.р. – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік; ЗТОб.р. – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

2) *темпи приросту:*

- темпи приросту експорту

$$Тпр.е. = Тр.е.з.р. / Тр.е.б.р. * 100\%,$$

де Тпр.е. – темпи приросту експорту;

Тр.е.з.р. – темпи росту експорту за звітний рік;

Тр.е.б.р. – темпи росту експорту за базисний рік.

- темпи приросту імпорту

$$Тпр.і. = Тр.і.з.р. / Тр.і.б.р. * 100\%,$$

де Тпр.і. – темпи приросту імпорту;

Тр.і.з.р. – темпи росту імпорту за звітний рік;

Тр.і.б.р. – темпи росту імпорту за базисний рік.

- темпи приросту зовнішньоторговельного обігу

$$Тпр.зто = Тр.зто.з.р. / Тр.зто.б.р. * 100\%,$$

де Тпр.зто – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;

Тр.зто.з.р. – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

Тр.зто.б.р. – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

Показники результатів:

1) *сальдо торгового балансу* – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни;

2) *сальдо балансу послуг* – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує;

3) *сальдо некомерційних операцій* – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів по спадщині, при вирішенні сімейних проблем. По кожному з цих напрямків руху грошових засобів складається баланс;

4) *сальдо балансу поточних операцій* – це сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій;

5) *індекс “умови торгівлі”* – відношення індексу середніх цін експорту певного товару, країни в цілому, групи країн до індексу середніх цін імпорту за певний період часу.

“Умови торгівлі” відображають співвідношення взаємного попиту і взаємної пропозиції на експорт та імпорт кожної країни. Цей показник є важливим орієнтиром для зовнішньоекономічної політики країни. Для розрахунків “умов торгівлі” певної країни порівнюються індекси її експортних та імпортних цін, що публікуються в зіставленій для всіх формі в щомісячному виданні МВФ “International Financial Statistics”.

6) *експорт на душу населення*

$$E_{д.н.} = E_{з.р.} / \text{населення},$$

де $E_{д.н.}$ – обсяг експорту на душу населення в звітному році; $E_{з.р.}$ – обсяг експорту в звітному році.

7) *імпорт на душу населення*

$$I_{д.н.} = I_{з.р.} / \text{населення},$$

де І д.н. – обсяг імпорту на душу населення в звітному році; Із.р. – обсяг імпорту в звітному році.

8) *експортна квота* (відношення експорту до ВВП)

$E_{к.в.} = E_{з.р.} / ВВП * 100\%$,
де $E_{к.в.}$ – експортна квота;

$E_{з.р.}$ - обсяг експорту в звітному році; ВВП – валовий внутрішній продукт.

4.2.3. Види сучасної міжнародної торгівлі

Для сучасної міжнародної торгівлі характерна різноманітність її видів, які можна систематизувати за наступними ознаками:

1. За специфікою об'єкту:
 - торгівля товарами:
 - сировинними;
 - паливними;
 - продовольчими;
 - напівфабрикатами;
 - готовими виробами:
 - а) виробничого призначення;
 - б) невиробничого призначення;
 - торгівля послугами;
2. За специфікою взаємодії суб'єктів:
 - традиційна (проста) торгівля – експортні та імпорتنі операції товарів і послуг, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів;
 - торгівля кооперованою та спеціалізованою продукцією, яка здійснюється на основі довготермінових угод;
 - зустрічна (компенсаційна) торгівля – торгівля, що ґрунтується на зустрічних зобов'язаннях експортерів по закупівлі у імпортерів частини чи повністю експортованих товарів.
3. За специфікою регулювання:
 - звичайна торгівля і відповідний торговельний

режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод і домовленостей між країнами. Крім підвищеної ставки митного оподаткування,

у торговельних відносинах за умовами звичайної торгівлі застосовуються і жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків — кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (непільгова) система оподаткування імпортованих товарів тощо;

- торгівля за режимом найбільшого сприяння передбачає, що держави, які домовляються, на взаємній основі надають одна одній привілеї та пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій. Режим найбільшого сприяння є одним з головних принципів діяльності країн, що приєдналися до ГАТТ-СОТ.

- дискримінаційна торгівля виникає у результаті застосування в торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів (ембарго, торговельний бойкот, торговельна блокада) або інших інструментів, що дискримінують права торговельного партнера;

- преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі. Особливу групу утворюють преференції, які застосовуються стосовно країн, що розвиваються.

В сучасних умовах особливої уваги потребує зустрічна торгівля,

4.2.4. Методи міжнародної торгівлі

Метод торгівлі – це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи торговельної угоди). В міжнародній торговельній практиці використовується два основні методи торгівлі:

- 1) торгівля напряму (здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем).
- 2) через посередників.

При торгівлі напряму виникає визначена фінансова користь, оскільки скорочуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику, знижується ризик і залежність результату комерційної діяльності від можливої недбалості

чи недостатньої компетенції посередницької організації. Цей метод також дозволяє постійно знаходитись на ринку, враховувати його зміни і своєчасно на них реагувати. В той же час використання торгівлі напрямую передбачає наявність комерційної кваліфікації і торгового досвіду. В протилежному випадку фінансові витрати не тільки не скоротяться, але можуть сильно зрости. Крім того, міжнародна торгівля в порівнянні з внутрішньою є більш ризикованою, що обумовлено економічними, політичними, правовими та соціальними умовами в різних країнах, їхніми традиціями та звичаями, а також великими відстанями між партнерами. В результаті часто буває доцільним, а іноді просто необхідно використовувати посередників для проведення міжнародних торговельних операцій.

В результаті часто буває доцільно, а іноді просто необхідно, використовувати посередників для проведення міжнародних торговельних операцій.

Переваги залучення посередників:

- підвищують оперативність збуту;
- підвищення прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу;
- посередники знаходяться ближче до покупця, тому оперативніше реагують на зміни в ринковій кон'юнктурі, це дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;
- підвищується конкурентоспроможність товарів за рахунок можливості післяпродажного сервісу;
- являються джерелом первинної інформації про рівень якості і конкурентоспроможності товарів.

У межах торгівлі через посередників визначають такі види посередницьких операцій і відповідні їм види угод:

- операції з перепродажу (договір купівлі-продажу). Коли посередник викупує товар у виробника і підписує угоди від свого імені і за свій рахунок (купці, дистриб'ютори, дилери);

- комісійні операції (договір комісії, договір консигнації). Коли посередник не викупує товар у виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника і за це отримує винагороду (до 10% від суми угоди). Посередники називаються - комісіонер, консигнатор;

- агентські операції (агентські угоди). Мета угоди – одна

сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані з продажем (частіше за все) чи купівлею товарів, а також з пошуком замовників і виконавців для надання тих чи інших послуг на обумовленій території в погоджений термін за рахунок та від імені виробника (принципала). І посередники при цьому називаються - агенти-повірені, торговельні агенти;

- брокерська операція. Посередник – спеціалізований професійний агент, що працює на одному сегменті і здійснює контракт між продавцем і покупцем і за цю послугу отримує винагороду до 2-3%. Підписувати угоду при цьому не має права. Назва — агент-представник, брокер, маклер.

Як правило, ті чи інші посередницькі операції виконують ті чи інші посередницькі фірми. Серед них:

- торгові дома;
- експортні фірми;
- імпортні;
- оптові;
- роздрібні фірми;
- дистриб'ютори;
- комісійні;
- агентські;
- брокерські тощо.

Сучасними особливостями діяльності посередницьких фірм в МТ є:

- укрупнення, транснаціоналізація;
- спеціалізація (за товарами, видами діяльності, послугами, угодами);
- підпорядкування невеликих посередницьких фірм крупним виробникам;
- підпорядкування малих і середніх виробників крупним торговельно-посередницьким корпораціям.

Серед посередників можна виділити так званих інституціональних посередників, до яких відносять товарні біржі, аукціони та міжнародні торги (тендери).

4.2.5. Рівні регулювання міжнародної торгівлі

Фірмовий – це угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.

Національний – при якому зовнішня торгівля кожної країни здійснюється у відповідності з національно-правовим забезпеченням регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнаціональний – проявляється в укладенні відповідних угод між державами, групами держав.

Наднаціональний – здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів з регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод (Всесвітні торгові організації – ГАТТ/СОТ, міжнародна торгова палата – МТП).

Міжнародні торгові відносини регулюються за допомогою двох груп інструментів:

- 1) тарифне регулювання;
- 2) нетарифне регулювання.

Тарифне регулювання міжнародної торгівлі

Митний тариф (customs tariff) у залежності від контексту може визначатися як:

- інструмент торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком;

- перелік ставок мита, що застосовуються до товарів, що переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;

- конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивозі або ввезенні певного товару на митну територію країни. У цьому випадку поняття митного тарифу цілком збігається з поняттям мита.

Мито (customs duty) – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту.

Мито виконує три основні функції:

- фіскальну, що відноситься як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;

- протекціоністську (захисну), що відноситься до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;

- балансує, що відноситься до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижче світових. Існує декілька класифікацій мита.

По засобу стягування:

- адвалорні – начисляються у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом (наприклад, 20% від митної вартості);

- специфічні – начисляються у встановленому розмірі за одиницю товару (наприклад, 10 дол. за 1 г);

- комбіновані – містять обидва названих види митного обкладення (наприклад, 20% від митної вартості, але не більше 10 дол. за 1 г).

Нетарифне регулювання

Кількісні обмеження (quantative restrictions) – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту.

Квотування (контингентування) – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період. Квоти поділяються:

1. За напрямком їх дії:

✓ експортні – вводяться у відповідності з міжнародними стабілізаційними угодами, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару (експорт нафти з країн ОПЕК), чи урядом країни для попередження вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;

✓ імпортні – вводяться національним урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

2. За обсягом дії:

✓ глобальні – встановлюються на імпорт або експорт

певного товару на певний період часу незалежно від того, з якої країни він імпортується чи в яку країну він експортується;

- ✓ індивідуальні – встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, яка експортує або імпортує товар.

Ліцензування (licensing) – регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний проміжок часу. Ліцензії бувають:

- 1) разові – письмовий дозвіл терміном до 1 року на імпорт (експорт), що видається урядом, певній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;
- 2) генеральні – дозвіл імпорт (експорт) певного товару протягом року без обмеження кількості угод;
- 3) глобальні – дозвіл на експорт (імпорт) певного товару в будь-яку країну світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;
- 4) автоматичні – дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера (імпортера) заявки, яка не може бути відхилена державним органом.

“Добровільне” обмеження експорту (voluntary export restraint) – це кількісне обмеження експорту, що базується на зобов’язанні одного з партнерів

по торгівлі добровільно обмежити або не збільшити обсяг експорту товару, що прийнятий в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють **приховані методи**, які можна назвати методами прихованого протекціонізму. Їх є дуже багато, за деякими даними до кількох сотень. Але основними з них є:

- адміністративні формальності – національні правила проведення імпортних операцій, які обмежують імпорт (обов’язкове використання міжнародних торгів при закупівлі обладнання, отримання імпортних ліцензій при виконанні ряду вимог і т. ін.);
- технічні бар’єри – приховані методи торговельної політики, які виникають тому, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила, побудовані

таким чином, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону. Наприклад, вимоги про дотримання національних стандартів, спеціальне упакування і маркування тощо;

- встановлення мінімальних імпорتنих цін – передбачає суворе дотримання експортером рівня цін, установлених країною-імпортером;

- імпортні податки – прикордонний податок, яким обкладаються товари при перетині митних кордонів конкретної країни. До них відносяться: митні збори, пов'язані з оформленням митних документів, або зі здійсненням митного контролю; сплата зборів за перевірку якості імпортованого товару; торговельні збори; статистичні збори; збори за здійснення фітосанітарного контролю; сезонні та екологічні збори;

- імпортний депозит – форма задатку, який імпортер повинен внести в свій банк в національній чи іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару;

- валютні обмеження – регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою і іншими валютними цінностями;

- компенсаційне мито – накладається на імпорт тих товарів, під час виробництва яких прямо або непрямо використовувалися субсидії, якщо їх

імпорт завдає шкоди національним товаровиробникам аналогічних товарів;

- антидемпінгове мито – застосовується, якщо на територію країни товар ввозиться за демпінговими цінами.

Демпінг (dumping) – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, існуючого в цих країнах.

Демпінг може здійснюватись як за рахунок ресурсів окремих фірм, що прагнуть опанувати зовнішній ринок своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам. В комерційній практиці демпінг може набувати однієї з наступних форм:

- *спорадичний демпінг* – епізодичний продаж надлишкових запасів товару на зовнішній ринок за заниженими цінами. Відбувається тоді, коли внутрішній обсяг

виробництва товару перевищує ємність внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема – або взагалі не використовувати частину виробничих потужностей і не виробляти товар, або виробити товар і продати за більш низьку, ніж внутрішня, ціну на зовнішній ринок;

- *навмисний демпінг* – тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін. На практиці це може означати експорт товару за цінами нижче цін свого внутрішнього ринку або навіть нижче витрат виробництва;

- *постійний демпінг* – постійний експорт товарів за цінами нижче справедливої;

- *зворотній демпінг* – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку. Зустрічається вкрай рідко, зазвичай в результаті непередбачених різких коливань курсів валют;

- *взаємний демпінг* – зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Зустрічається також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній з країн.

Демпінг заборонений як міжнародними правилами в рамках СОТ, так і національними антидемпінговими законами багатьох країн, що дозволяють застосовувати антидемпінгове мито у разі відкриття факту демпінгу.

Антидемпінгове мито, як і звичайне мито, призводить до підвищення внутрішніх цін і витрат у добробуті країни. Водночас, якщо введення антидемпінгового мита змусить фірму, що здійснює демпінг, ще більш знизити експортну ціну, то країна-імпортер може одержати вигащ, як у випадку з оптимальним тарифом.

Регулювання міжнародної торгівлі

1 січня 1995 року почала свою діяльність Всесвітня торговельна організація (World Trade Organization), враховуючи норми діючої до 1994 року Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Генеральна угода з тарифів і торгівлі грала ведучу роль в регулюванні міжнародної торгівлі. Вона являла собою багатосторонню міжнародну угоду, що містила зведення

правових норм, на яких базувались торговельні відносини між країнами-учасниками. Угода була підписана в Женеві 30 жовтня 1947 року і вступила в силу 1 січня 1948 року для 23 країн, які її підписали. В 1994 році учасниками ГАТТ були 118 держав.

ГАТТ виконувала три функції:

- вплив на державну торговельну політику шляхом вироблення правил світової торгівлі;
- форум для переговорів з лібералізації торгівлі;
- врегулювання суперечок.

Основною метою ГАТТ було забезпечення безпечності передбачуваних міжнародних торговельних відносин шляхом:

- скасування митних та інших торговельних обмежень;
- усунення всіх форм дискримінації в міжнародній торгівлі з метою підвищення рівня життя, забезпечення повної зайнятості;
- підвищення реальних доходів населення і попиту, більш ефективного використання сировини, зростання виробництва і торговельного обміну.

До 1994 року відбулося вісім торговельних раундів, метою яких була подальша лібералізація світової торгівлі і усунення торговельних бар'єрів.

Переговори під егідою ГАТТ тільки в 60-х і 70-х роках скоротили митні бар'єри з 25-30 до 3-4% і допомогли потроїти обсяги світової торгівлі за 70-80-ті роки.

СОТ – законодавча і інституціональна основа міжнародної торговельної системи, механізм багатостороннього узгодження і врегулювання політики країн-членів в сфері торгівлі товарами та послугами, врегулювання торговельних спірних питань і розробки стандартної зовнішньоторговельної документації.

СОТ була створена в 1995 році. Угода про створення СОТ містить 29 правових документів і 25 міністерських декларацій, які визначають права і обов'язки країн в рамках багатосторонньої торговельної системи, що увібрали в себе все найкраще, що було досягнуте в рамках ГАТТ і додали багато нового.

Принципова різниця між СОТ і ГАТТ полягає в тому, що ГАТТ була просто зведенням правил, багатосторонньою угодою, яка мала невеликий секретаріат. СОТ є постійною

міжнародною організацією, що діє на основі угоди, ратифікованої країнами-членами, і має свій секретаріат. ГАТТ як угода складалась зі сторін, які брали в ній участь. СОТ складається з країн-членів. ГАТТ спочатку вважалась тимчасовою угодою, що діяла б до моменту створення СОТ. СОТ – постійно діюча організація. ГАТТ була присвячена практично тільки торгівлі товарами. На СОТ покладені функції регулювання торгівлі не тільки товарами, але й послугами, включаючи такі специфічні, як права на інтелектуальну власність. Система врегулювання спірних торговельних питань, що діяла в рамках ГАТТ була громіздкою й неефективною, оскільки дозволяла окремим країнам блокувати прийняття рішень. Система врегулювання торговельних спорів, що діє у СОТ, більш ефективна, оскільки дозволяє приймати багато рішень, що не можуть бути блоковані окремими країнами, на автоматичній основі.

В наш час СОТ є головною міжнародною організацією, що регулює торгівлю товарами, послугами та інтелектуальною власністю. Це регулювання містить в собі реалізацію узгоджених принципів поведінки країн в міжнародній торгівлі та комплекс заходів, що проводяться під егідою СОТ з участю більшості країн світу. Найбільш важливі принципи, на яких базується міжнародна торговельна система, наступні:

- торгівля без дискримінації;
- лібералізація міжнародної торгівлі;
- застосування заходів, які обмежують імпорт, тільки на основі правил СОТ – відмова країн від використання протекціонізму як засобу торговельної політики;
- передбачуваність торговельної політики;
- сприяння конкуренції.

На кінець 2004 р. членами СОТ були 148 держав, а 31 мали статус країн спостерігачів, серед них і Україна.

ТЕМА 4.3. МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ

4.3.1. Причини і сутність міжнародного руху капіталу

В межах світової економічної системи між національними ринками та їх суб'єктами складаються різноманітні

виробничі, торговельні, кредитні, валютні, науково-технічні та інші відносини. Важливою складовою цих відносин виступає міжнародна інвестиційна діяльність, пов'язана з вивозом капіталу.

Капітал є одним із факторів виробництва – ресурсом, який необхідно затратити для виготовлення будь-якої продукції. Капітал представляє собою нагромаджений запас засобів в продуктивній, грошовій чи товарній формах, необхідний для створення матеріальних і нематеріальних благ та послуг.

Міжнародний рух факторів виробництва (капіталу, ресурсів, робочої сили) регулюється тими ж законами, що і міжнародна торгівля товарами: фактори переміщуються в ті країни, де за них більше платять (вище процентна ставка, заробітна плата, ліцензійні платежі тощо).

Міжнародний рух капіталу – однобічне переміщення за кордон певної вартості в товарній чи грошовій формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди.

Основною причиною експорту (вивозу) капіталу за кордон є його *відносний надлишок*. Це знаходить прояв у насиченні внутрішнього ринку такою кількістю капіталу, коли його застосування на національному поприщі не приносить прибутку, або веде до його зменшення. Пошук сфер прибуткового вкладення капіталу штовхає за межі національної економіки. В основі міжнародного руху капіталу лежать також процеси інтернаціоналізації виробництва, розвиток і поглиблення міжнародних економічних, політичних, культурних та інших відносин між країнами. Серед інших причин вивезення капіталу: відмінності у витратах виробництва, бажання обійти тарифні та нетарифні обмеження, захистити свій капітал від інфляції, непередбачуваності економічної і політичної ситуації в країні, прагнення на довгий період

забезпечити задоволення своїх економічних, політичних та інших інтересів на території тієї чи іншої країни тощо.

З іншого боку, завжди є країни, в яких відчувається дефіцит інвестиційних ресурсів, капіталу в грошовій формі. Також країни можуть прагнути залучити іноземні технології в національне виробництво, підвищити його науково-технічний і технологічний рівень, здійснити структурну перебудову в напрямі експортоорієнтованих і

високотехнологічних галузей. Причиною ввезення капіталу може бути і намагання країн вирішити за допомогою іноземного капіталу проблеми зайнятості населення, особливо коли відчувається напруга на ринку праці.

Особливо гостру потребу в додаткових ресурсах капіталу відчують країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою, країни, в яких відбуваються структурні перетворення. Як правило, в таких країнах нагромадження власного капіталу недостатні.

Отже, основною причиною міжнародного руху капіталу виступають відмінності в обсязі отриманого прибутку, доступі до технологій тощо. Поряд з цим діють і інші чинники, на яких акцентують увагу різні теорії:

Теорія ринкової влади С. Хаймера – суб'єкт інвестиційної діяльності, який вивозить капітал, керується прагненням домінувати на ринку та досягнути ринкової влади. Закордонне інвестування здійснюється з метою придушення конкуренції і збереження контролю над ринком. Практикуються і так звані “захисні інвестиції”: створення за кордоном виробничих потужностей, що є мало не збитковими, зі свідомою метою підризу позицій конкурентів на цих ринках.

Теорія інтерналізації – кожна фірма переслідує мету мінімізації трансакційних витрат (витрат на укладання угод). Зі зменшенням трансакційних витрат операції фірм починають набирати “внутрішнього характеру”, тобто відбувається інтерналізація ринків. Мета мінімізації трансакцій залишається основним мотивом переведення діяльності за кордон.

Концепція конкурентоспроможності галузі - пояснює міжнародний рух капіталу посиленням конкуренції технологічного характеру між суб'єктами ринку капіталів.

Концепція технологічного нагромадження розглядає міжнародний рух капіталу як наслідок розвитку технології, інноваційного процесу. Фірма створює нові технології з метою закріплення контролю і власності на основі своїх специфічних технологічних переваг.

Концепція оборони національного суверенітету ґрунтується на тому, що зростання зарубіжних інвестицій у

національній економіці може спричинити зменшення частки внутрішнього виробництва. Саме тому уряди дотримуються політики протидії розширенню впливу країн-експортерів капіталу або регулюють експорт-імпорт капіталу.

Концепція валютного простору – головним стимулом переведення виробничих потужностей (капіталу в матеріальній формі) за кордон є наявність конкурентних переваг щодо країни-реципієнта. Такі переваги мають інвестори з країн із більш сильною валютою, ніж валюта країн-реципієнтів.

Інфраструктура міжнародного ринку капіталів складається з:

- кредитних інститутів, що приймають вклади і задовольняють потреби в інвестиційних кредитах;
- кредитних інститутів, що ведуть справи клієнтів на біржах;
- інвестиційних фондів і компаній, що вкладають отримані кошти в цінні папери, диверсифікуючи вклади з метою зменшення ризику;
- великих підприємств, що виступають на міжнародному ринку в якості самостійних суб'єктів;
- страхових компаній;
- громадських емітентів;
- інвестиційних банків, які для зменшення ризику вводять програми торгівлі цінними паперами.

Вивоз капіталу – найбільш характерна риса міжнародних економічних процесів ХХ століття, коли темпи його зростання почали перевищувати темпи зростання міжнародної торгівлі. В сучасних умовах збільшується кількість країн, що беруть участь в іноземних інвестиціях. До цього процесу підключаються країни Південно-Східної Азії, Центральної і Східної Європи, хоча частка останніх в русі іноземних інвестицій залишається невеликою.

Змінюються напрямки руху капіталу: якщо раніше, до другої світової війни, капітал рухався переважно у слаборозвинені країни (колонії), то тепер три чверті всіх іноземних інвестицій припадає на розвинені країни світу. Країни, що переважно приймають капітал: США, Ірландія, Португалія, Італія, Велика Британія, Туреччина, країни, що розвиваються. Країни, які переважно вивозять (нетто-

інвестори),- Японія, Франція, Німеччина. Якщо до 1985 року лідером у здійсненні іноземних інвестицій вважалися США, то тепер – країни Європейського Союзу, Японія.

Зазнають змін і форми руху капіталу: переважає вивіз портфельних інвестицій, зростає роль держави, яка сама часто виступає інвестором, а також стимулює, контролює інвестиційну діяльність. Велику роль в міжнародному русі капіталів відіграють транснаціональні банки (ТНБ) і транснаціональні корпорації (ТНК).

Форми міжнародного руху капіталу:

За джерелами походження –

- 1) офіційний (державний);
- 2) приватний (недержавний) капітал.

За характером використання коштів:

- 1) підприємницький;
- 2) позичковий (міжнародний кредит);
- 3) міжнародна економічна допомога.

За термінами вивезення капіталу:

- 1) короткостроковий (до одного року);
- 2) середньостроковий (більше одного року);
- 3) довгостроковий (більше 3 років).

За типом фінансових зобов'язань:

- 1) кредитні операції;
- 2) інвестиційні операції.

За цілями використання:

- 1) прямі інвестиції;
- 2) портфельні інвестиції.

4.3.2.Форми іноземних інвестицій.

Міжнародні інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу за кордоном з метою отримання прибутку.

Розрізняють дві основних форми іноземних інвестицій:

- прямі іноземні інвестиції;
- портфельні іноземні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують контроль над об'єктом розміщення капіталу і відповідний дохід. За міжнародними нормами частка іноземної участі в акціонерному капіталі фірми, що дає право такого контролю – 25%, за американськими – 10%, австралійськими і

канадськими – 50%. Прямі іноземні інвестиції здійснюються у формі створення дочірніх компаній, асоційованих (змішаних) компаній, відділень, спільних підприємств тощо. Сьогодні найчастіше створюються змішані компанії за участю місцевого капіталу.

Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння, а якщо 50% - іноземному інвестору і 50% - місцевому - компаніями однакового володіння, якщо іноземний інвестор має менше ніж 50% акцій – змішаним підприємством з участю іноземного капіталу.

ПІІ за міжнародною класифікацією поділяються на:

а) вкладання компаніями за кордон власного капіталу (капітал філій і частка акцій у дочірніх та асоційованих компаніях);

б) реінвестування прибутку;

в) внутрішньокорпоративні переміщення капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором та дочірніми, асоційованими компаніями і філіями.

Портфельні інвестиції – вкладення в іноземні підприємства або цінні папери, які приносять інвесторові відповідний дохід, але не дають право контролю над підприємством. Такими цінними паперами можуть бути акціонерні або боргові цінні папери (прості векселі; боргові зобов'язання; інструменти грошового ринку та інші).

Чіткої межі прямими і портфельними інвестиціями немає. Вивезення підприємницького капіталу має велике значення для обох країн. Водночас, характерною рисою останніх років є переважання портфельних інвестицій. Якщо у 80-х роках прямі іноземні інвестиції складали приблизно 50% всього міжнародного руху капіталу, то в кінці 90-х – вже 25%. Частка є портфельних інвестицій зросла з 20% до 60%:

Випереджаюче зростання портфельних інвестицій пояснюється тим, що, з одного боку, організацію і розміщення їх за кордоном дедалі частіше здійснюють інститути, які не володіють значними грошовими ресурсами й широкою інформацією про стан світового ринку цінних паперів (трастові й страхові компанії, пенсійні фонди, банки та інші фінансові установи), а з іншого – тим, що портфельні вкладення часто використовують не тільки як

додаткове джерело прибутку, скільки для проникнення у високомонополізовані галузі, великі й найбільші корпорації.

Слід розрізняти поняття “введення капіталу” та “іноземні інвестиції”. Введення капіталу – періодичний приплив іноземного капіталу; іноземні інвестиції – загальна сума накопиченого іноземного капіталу в національній економіці за певний період. Ця сума може зростати незалежно від того, ввозиться новий капітал чи ні. В першу чергу це стосується прямих інвестицій.

У розвинених країнах іноземний сектор відіграє дедалі суттєвішу і роль їх зростає. Так, його питома вага у ВВП США збільшилася з 9,5% у 1977 до 16,4% у 1987 та 21,2% у 1990 р. В економіці США існують важливі галузі та сфери,

розвиток яких визначається іноземним сектором: виробництво будівельних матеріалів, хімічна промисловість, випуск нафтопродуктів, електротехнічна й електронна промисловість тощо (питома вага іноземного сектора в них – понад 20% усіх активів і обсягу продаж). В інших країнах позиції іноземного сектора в окремих галузях ще вищі. У ФРН питома вага його в обороті всіх підприємств у нафтопереробній промисловості сягнула у 1992 91%, у хімічній – 30%, в електротехнічній (з електронною включно) – 27%.

Інвестування може здійснюватися різними методами:

- через розвиток контрактних форм співробітництва;
- злиття і придбання підприємств;
- створення власних філій, дочірніх компаній, спільних підприємств.

Контрактні (неакціонерні) форми інвестування:

- *Експорт-імпорт* – торгівля товарами та послугами - найпростіша форма проникнення на міжнародні ринки.

- *Ліцензування* – купівля-продаж права на нематеріальну власність (патенти, авторські права, програми, торгові марки, ноу-хау) на певний період. Цей спосіб організації виробництва за кордоном, котрий зводить до мінімуму капітальні витрати, забезпечує одержання в обмін на ліцензію активів інших фірм або доходів з ринків, недоступних для експорту або інвестицій. Плата за ліцензію може бути у формі: *роялті* – періодичних платежів у вигляді фіксованих ставок (3-5%) від доходу, пов'язаного з комерційним використанням ліцензії, або *паушальних*

платежів – одноразових платежів за ліцензію.

- *франчайзинг* – це передача продавцем (франшизером) права на використання своєї торгової марки покупцю (франшизі). Торгова марка для бізнесу покупця є найбільш важливим активом, завдяки чому продавець надає постійну допомогу покупцю в його бізнесі. Історія франчайзингу починається з XIX століття. В США 35% обороту роздрібної торгівлі – це франчайзинг (у Європі – 10%). Ця система охоплює майже всі види послуг, у тому числі ресторани і кафе, автосервіс тощо.

- *контракти на управління* – є засобом, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або надання спеціалізованих управлінських функцій на певний період за встановлену плату. Талановиті менеджери – найважливіший актив фірми.

- *підрядне виробництво* – зв'язки на основі внутрішньогалузевої спеціалізації. В його основі лежить поглиблення міжнародного поділу праці та внутрішньогалузевої спеціалізації (не за кінцевою продукцією, а деталями, вузлами, комплектуючими виробами, технологічними процесами). В сучасному машинобудуванні тільки 15-20% усіх деталей є оригінальними, решта – взаємозамінні, їх виробництво виокремлюється в процесі розвитку промислової кооперації.

- *“проекти під ключ”* – це укладання контрактів на будівництво підприємств, які передаються власникові для експлуатації у стані їх повної готовності. Це можуть бути фірми-виробники промислового устаткування, будівельні фірми, консалтингові фірми, державні установи по виробництву певного виду продукції.

Привабливість контрактних форм інвестування полягає у тому, що вони здатні захистити активи фірм. Проте, вони можуть породжувати проблеми:

а) втрату контролю;

б) можливе неадекватне використання ліцензій; в) можуть породжувати майбутніх конкурентів.

Тому, набуваючи досвіду, фірми збільшують свою безпосередню участь в міжнародних операціях через поширення інвестиційної діяльності, головним чином через

створення власних зарубіжних фірм та у формі *спільного підприємництва*.

Власні зарубіжні фірми створюються за кордоном у вигляді:

- *дочірньої компанії (subsidiary)* – реєструється як самостійна компанія і має статус юридичної особи з власним балансом. Контролює її батьківська компанія, яка володіє частиною акцій або всім капіталом;

- *асоційованої (змішаної) компанії (associate)* – відрізняється від дочірньої меншим впливом батьківської фірми, якій належить суттєва, але не основна частина акцій. Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння, а якщо 50%

- іноземному інвестору і 50% - місцевому – компаніями однакового володіння, якщо іноземний інвестор має менше ніж 50% акцій – змішаним підприємством з участю іноземного капіталу.

- *відділення (branch)* – не є самостійними компаніями та юридичними особами і на всі 100% належать батьківській фірмі. Відділення можуть мати форму *представництва* головної компанії за кордоном, *партнерства*, у тому числі і з місцевими підприємцями, *рухомого майна* (кораблі, літаки, нафтові платформи), що належить головній компанії і функціонує за кордоном не менше 1 року.

Країна, у якій розташовується головна компанія, називається *країною базування*, а країни, де знаходяться компанії-філії – *приймаючими країнами*.

Спільне підприємництво – це діяльність, заснована на співробітництві з підприємцями, підприємствами і організаціями країни-партнера та їхньому спільному розподілі доходів і ризиків від здійснення цієї діяльності.

Спільне підприємство – це організаційно-правова форма поєднання зусиль партнерів різних країн з метою здійснення спільної підприємницької діяльності.

Переваги спільного підприємництва:

- це реальний спосіб функціонування на ринках країн, в яких заборонена або обмежена діяльність іноземних фірм без участі місцевого партнера;

- можливості об'єднання капіталів;

- можливості отримати певні пільги, переваги місцевого партнера;
- можливості швидкого пристосування, розуміння місцевого середовища за допомогою місцевого партнера;
- можливості мінімізувати ризик за умов мінливої політичної та економічної ситуації в різних країнах;
- загострення конкуренції на світових ринках.

Недоліки:

- зіткнення інтересів партнерів;
- поєднання двох і більше корпоративних культур не завжди дає можливість подолати суперечності.

В розвинених країнах спільне підприємництво частіше всього зумовлюється такими причинами, як жорстка конкуренція на світових ринках та об'єднання ресурсів для спільних науково-дослідницьких та науково-виробничих проектів. Так, 25-відсотковий пакет акцій фірми “Вольво” в компанії “Рено” і 25-відсотковий пакет акцій “Рено” у “Вольво” сприяли спільним розробкам і виробництву технологічно удосконалених компонентів за менших витрат, що дозволяло фірмам успішно конкурувати з такими автомобільними гігантами як “Дженерал Моторз” і “Фольксваген”.

Все більшого поширення серед компаній різних країн здобувають *стратегічні альянси* – довірчі довгострокові взаємовигідні відносини між фірмами, що дозволяють кожній з них ефективно досягати довгострокових цілей, координувати та оптимізувати використання спільних ресурсів і мінімізувати трансакційні витрати. Цілі у стратегічних альянсів різні, але частіше всього – це об'єднання наукового потенціалу корпорацій, виробниче кооперування і розподіл ризиків. Поширені в таких галузях: автомобільне виробництво, ЕОМ, авіакосмічна, фармакологічна, оборонна промисловість.

Основні причини формування стратегічних альянсів: отримання доступу до ринків партнерів, використання нових технологій, скорочення часу для нововведень. Альянси звичайно відбуваються без поглинань. Навіть такий гігант як ІБМ вважає за доцільне об'єднання зусиль у сфері НДДКР, виробництві капіталомісткої і наукомісткої продукції. Наприклад, для розробки нової мікросхеми, оціненої в 1 млрд. доларів США на початку 90-х років у

дослідницькому центрі IBM разом працювали 200 фахівців “IBM”, “Тошиба”, “Томсон”, “Сіменс”.

Для альянсів у сфері НДДКР характерно те, що на ринках готової продукції їх учасники конкурують один з одним, однак дорожнеча наукових

досліджень змушує компанії йти на союз з конкурентами з тим, щоб знизити витрати і провести найбільш ефективні дослідження. Прикладом може бути угода між “Дженерал Електрік” (до складу якої входять 12 відділень, кожне з яких є лідером у своїй області) з “Тошиба” про спільне виробництво і маркетинг газових турбін нового покоління.

Деякі види стратегічних альянсів розраховані на розширення асортименту продукції і кола споживачів. До таких видів відносяться альянси про проведенню спільних маркетингових досліджень, використанню загальних збутових каналів, джерел інформації і проведення спільних рекламних кампаній. В умовах загострення конкурентної боротьби спільні зусилля в області НДДКР, виробництва і збуту продукції зменшують витрати і розширюють збут, відкриваючи нові ринки.

Останнім часом зросло число стратегічних альянсів, пов'язаних із придбанням частини акцій компаній. Прикладами таких угод можуть служити угоди “Дженерал Моторз” з японськими фірмами. “Дженерал Моторз” придбала 20% капіталу “Фуджі Хеві Індастріз” за 1,4 млрд. дол., уклавши угоду про широкомасштабне співробітництво в області розробки і виробництва легкових і вантажних автомобілів, їх комплектуючих і відповідних технологій. Ця угода повинна призвести до посилення позицій обох сторін на світовому ринку. “Дженерал Моторз” також бере участь у капіталі “Сузукі” і “Тойота”.

Найвідомішим є стратегічний альянс “Вольво-Рено”, який проіснував фактично три роки (1990-1993), а до середини 90-х років 60% об'єднань цього типу розпалися. Отже, це створювана на тимчасовій основі мережа незалежних підприємств, об'єднаних сучасною інформаційною технологією з метою взаємного використання ресурсів, зниження собівартості продукції та збільшення ринку.

Злиття і придбання – форми концентрації капіталу, які здобули значного поширення в сучасних умовах. Основними причинами злиттів і придбань компаній виступають:

1. Глобалізація економіки і лібералізація світової торгівлі. Вступаючи в боротьбу за перерозподіл ринків, компанії прагнуть посилити свої позиції.

2. Переніс центру ваги міжнародної конкуренції в сектор високотехнологічних товарів і послуг, що зумовлює необхідність зростання витрат на НДДКР.

3. Проблема надвиробництва і пошуки ринків збуту.

У цілому у 1990-1999 роках кількість злиттів компаній у світі зросла в 2,8 раз, з 9 тисяч до 25 тис. Їх нова вартість зросла в 8,2 рази, з 290 млрд. дол. до 2,38 трлн. дол. Більшість злиттів відбувалася по горизонталі, тобто усередині однієї галузі. Мета такої стратегії – концентрація зусиль на профільному напрямку діяльності (шляхом продажу частин компанії або за допомогою об'єднання з партнерами).

З метою активізації інвестиційної діяльності, притоку інвестиційних ресурсів в країну в світовій практиці застосовуються різні засоби, одним з основним з яких виступає створення *вільних економічних зон*.

Вільні економічні зони (ВЕЗ) – це територія однієї країни, на якій товари не підлягають звичайному митному контролю та відповідному оподаткуванню. В літературі існує багато визначень ВЕЗ, що пояснюється різноманітністю їх різновидів, кожен з яких має свої особливості функціонування та відіграє свою роль в економіці країни.

Перші ВЕЗ у сучасному вигляді виникли у 30-х роках у США в період виходу країни з “великої депресії”. Тоді було започатковано створення вільних зовнішньоторговельних, а згодом і бізнесових зон. Інтенсивно ВЕЗ почали створюватися в країнах Західної Європи та Америки у 50-х роках ХХ ст., і вже у 70-х вони набули значного поширення. Водночас, почали виникати “особливі” економічні зони. Першу особливу економічну зону, яка включала аеропорт і місто Шеннон (Ірландія), було створено в 1960 р. Саме досвід її діяльності став вихідним при масовому поширенні таких формувань в усьому світі.

Зараз у світі нараховується близько 500 експортно-виробничих зон у 60 країнах. Обсяг їх експорту становить понад 20 млрд. дол., а зайнятість – близько 4 млн. чол. Світовий досвід свідчить, що за відсутності експортних зон

вивіз із країни товарів та послуг збільшується в середньому за рік на 7%, за наявності ж їх – на 20%.

Типи ВЕЗ:

- 1) – *безмитні торгові зони* – зони прикордонної торгівлі, порти, склади, транзитні зони, митні зони на підприємствах;
- 2) – *експортно-промислові зони*, туристсько-рекреаційні – орієнтовані на зовнішню торгівлю;
- 3) *імпортно-промислові зони або імпортозамінні* – їх мета – забезпечити споживачів імпортною продукцією або стимулювати виробництво по заміщенню імпорту;
- 4) *парки технологічного розвитку* – створюються на основі існуючого науково-технічного потенціалу для залучення іноземного капіталу з використанням устаткування, ноу-хау, іноземного управлінського, комерційного чи маркетингового досвіду;
- 5) *банківські і страхові безмитні зони* – створений пільговий режим здійснення банківських і страхових операцій;
- 6) *комплексні зони* – великі за територією, мають ознаки різних ВЕЗ.

За розмірами ВЕЗ бувають:

- *великотериторіальні* – співпадають з адміністративно-територіальною одиницею;
- *точкові* – створюються на невеликій території і мають чітко виражений функціональний характер: місто, невеликий район, підприємство, склад, порт тощо.

У Китаї всі підприємства ВЕЗ мають пільгову ставку податку з прибутку в розмірі 15% (при середній ставці 55% для підприємств, розташованих на решті території країни), причому в перший рік підприємство зовсім звільняється від сплати податку, а в наступні 4 роки сплачує його у половинному розмірі. У Південній Кореї підприємства ВЕЗ повністю звільняються від податку на 5 років, а потім ще три роки сплачують його у 50-відсотковому розмірі. У Шрі-Ланці оподаткування може відмінятися на строк до 10 років залежно від специфіки підприємства, з урахуванням чисельності зайнятих працівників, кількості припливу конвертованої валюти, застосовуваної технології. Подібні територіальні утворення стали важливим елементом структурних перетворень у світовій економіці. Наприклад,

острів Мен у Великій Британії, який опинився в складному економічному стані: прісної води не було, тваринництво скорочувалось. Англія створила на ньому ВЕЗ: практично всі податки були зведені до нуля, за короткий час острів “розквіт”.

В цілому у світі існує близько 2 тис. зон: переважно виробничо-експортні, технопарки, офшорні. До останніх належить Кіпр, на території якого зареєстровано близько 800 філій банків. Кіпр приваблює банкірів тим, що на цьому острові податки в 5-10 разів нижчі, ніж у США.

Деякі ВЕЗ часто називають “*офшорні зони*”, в яких уряди з метою створення сприятливого підприємницького клімату надають компаніям ряд пільг. *Офшорні компанії* практично мають необмежену свободу в розпорядженні заробленими коштами, можуть здійснювати будь-які торговельні та фінансові операції по всьому світу без обмежень, до них застосовується спрощений митний режим та зведений до мінімуму режим реєстрації. Пільги, що надаються урядом компаніям в офшорних зонах:

- низький рівень податкових ставок та спрощена схема їх нарахування і сплати;
- прості процедури укладення торговельних контрактів на пільгових умовах;
- прості процедури трансферту вимог при здійсненні торговельних операцій;
- спрощений порядок списання витрат, пов'язаних з укладанням угод;
- анонімність власників, що значно спрощує видачу різних дозволів та ліцензій;
- надання ексклюзивних прав, що передбачають пільговий порядок продажу продукції як у країні, де функціонує офшорна компанія, так і в інших країнах;
- право ведення спрощеного бухгалтерського обліку та звітності.

З країн, які реєструють офшорні компанії, можна назвати: Ліберію, Ліхтенштейн, Панаму, Гонконг, Швейцарію, Ірландію тощо. Ці компанії тут або взагалі не оподатковуються, наприклад, у Ліберії чи Ірландії, або оподатковуються невеликим паушальним податком, як у Ліхтенштейні, Панамі чи Антильських островах. *Паушальний податок* – це загальна сума податку без диференціації його

на складові частини. У деяких країнах податки офшорної компанії мають таку саму структуру, як і звичайних фірм, але ставки податків значно зменшені, наприклад у Швейцарії.

Офшорні компанії можуть мати найрізноманітніші структуру та статутні види діяльності. Так, вони можуть бути представлені власниками вкладів і рахунків у банках, комерційними організаціями, інкасаторськими фірмами для збору роялті, відсоткових відрахувань та комісійних винагород, компаніями з торгівлі нерухомістю, фінансово-кредитними організаціями, інвестиційними компаніями тощо. Через офшорні компанії здійснюють виробничу діяльність, транспортні перевезення. Відомо, що значна частка морських перевезень припадає на компанії, які працюють під прапором Ліберії.

3. Транснаціональні корпорації та їх роль в сучасному розвитку міжнародних економічних відносин

Міжнародна корпорація – форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі іноземні інвестиції в різні країни світу.

Міжнародні корпорації бувають двох основних видів:

Транснаціональні корпорації – корпорація, в якій головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії знаходяться в багатьох країнах.

Багатонаціональні корпорації – їх головна компанія належить капіталу двох і більше країн, а філії також знаходяться в різних країнах.

Цей поділ є дещо умовним, оскільки в сучасних умовах більше значення має не те, капіталу скількох країн належить головна компанія корпорації, а глобальний характер її діяльності, інвестування і отримання прибутку. На приблизно 100 самих великих ТНК приходить третина всіх прямих іноземних інвестицій, 80% обміну науково-технічною продукцією. Серед них: 26% працюють в галузі електронної промисловості, 24% – гірничо- та нафтодобувній, 19% – автомобільній, 15% – хімічній і фармацевтичній, 9% – харчовій, 4% – торгівлі, 4% – металургійній.

Транснаціональні банки – це великі банки, що досягнули такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який дає змогу їм брати участь в економічному розділі світового ринку позикових капіталів та

кредитно-фінансових установ. Їхня діяльність стала важливою рисою інтернаціоналізації господарського життя, про що свідчать такі дані: зовнішні активи банків США становлять 430 млрд. дол., Японії – 101 млрд. дол., Німеччини – 62 млрд. дол. Найбільші банки має Японія, а з банків США лише один входить у двадцятку найбільших банків світу.

ТНК характеризуються такими основними рисами:

- 1) інтернаціональний характер функціонування і застосування капіталу;
- 2) величезний матеріальний і фінансовий потенціал;
- 3) можливість здійснювати значні витрати на НДДКР;
- 4) це багатомоноклітурні фірми, діяльність яких сильно диверсифікована;

5) притаманна висока незалежність руху власного капіталу порівняно з процесами, що відбуваються в національних межах.

Критеріями, за якими судять про міжнародний статус компанії, є питома вага продажів, реалізованих за межами країни базування, розміри закордонних активів та їх частка в загальних активах. Однак в економічній літературі усі великі компанії, що володіють значними потужностями, здійснюють прямі капіталовкладення і стратегічні інтереси за кордоном, називають ТНК. Основними рисами ТНК виступають територіальна і галузева диверсифікованість діяльності, що сприяє мінімізації податків і витрат виробництва, максимізації прибутку і збільшення впливу ТНК на світовій арені. Розширення діяльності дозволяє їм мати ряд переваг:

1. Одержати доступ до додаткових джерел засобів виробництва.
2. Уникнути митних бар'єрів країн застосування капіталу.
3. Подолати обмеженість внутрішнього ринку країни базування, збільшуючи розміри підприємств і масштаби виробленої продукції до найбільш прибуткового рівня.
4. Використовувати відмінності в економічному становищі країн використання за рахунок:
 - Здійснення швидких господарських маневрів із зосередженням виробництва в країнах з дешевою сировиною і низькою оплатою праці;
 - одержання більш високого прибутку в країнах з низьким рівнем оподаткування;

- оптимізації виробничих і збутових програм до специфічних умов національних ринків;
- маніпулювання балансами закордонних філій з підпорядкуванням їхньої політики доходів і витрат інтересам центральної штаб-квартири.

Сучасні тенденції в розвитку ТНК:

- 1) втрата панування американських ТНК і посилення позицій японських і західноєвропейських ТНК;
- 2) посилення взаємозалежності, економічних зв'язків та інтересів розвинених країн;
- 3) набирають сили нові індустріальні країни (НІК), їх нові ТНК, і – відповідно – посилюється конкурентна боротьба у світі транснаціонального бізнесу.

Позитивні наслідки діяльності ТНК:

- приток капіталу;
- залучення технологій;
- розвиток виробництва;
- забезпечення зайнятості.

Негативні наслідки:

- можлива однобічна спеціалізація національного виробництва, спеціалізація на добувних галузях промисловості, екологічно шкідливому виробництві;
- вивіз капіталів і прибутків з країни, що приймає.

4.3.3. Стан та проблеми іноземного інвестування в Україні

Країни Центральної і Східної Європи поступово залучаються в міжнародний оборот капіталу. На жаль, участь України залишається досить незначною. Протягом 2000 року через приватизацію майна було здійснено ПІІ на суму 595 млн. дол., дуже незначні портфельні інвестиції – 201 млн. дол. – головним чином через непрозорість ринку цінних паперів, відсутність привабливих підприємств.

У 2004 році ПІІ в Україну складала майже 8 млрд. дол., а ПІІ з України – 167 млн. дол. Таке негативне співвідношення до того ж доповнюється тим, що за деякими оцінками, протягом 90-х років з України було нелегально вивезено більше 20 млрд. дол.

За деякими розрахунками, потреба української економіки в іноземних інвестиціях становить близько 40 млрд. дол. В галузевому розрізі іноземні інвестиції спрямовуються в першу чергу у: харчову промисловість (21%), внутрішню торгівлю (16%), фінансову сферу (8,5%), машинобудування і металообробку (8%), хімічну промисловість (7%), будівництво (4%). Найбільші обсяги інвестицій в Україну припадають на США, Кіпр, Нідерланди, Росію.

Іноземні інвестиції з України спрямовуються у Панаму (46,8 млн. дол.), В'єтнам (16,4 млн. дол.), Росію (15,9 млн. дол.). Основними інвесторами України є підприємства транспорту, охорони здоров'я, фізичної культури і соціального забезпечення, будівництва, машинобудування і металообробки.

Особливістю останніх років є масовий наплив російського капіталу. Російські компанії цікавляться не стільки інтеграційними намірами України, скільки інвестиційно привабливими та стратегічно важливими українськими підприємствами. Росія на 1.04.2001 р. інвестувала в Україну приблизно 7% всіх ПІІ, що сягають 3923,7 млн. дол. Фактично ж ця частка значно більше, оскільки велика частина російських та українських інвестицій здійснюється через офшорні зони. За деякими оцінками, частка російського капіталу в українській економіці сягає 20-30%.

Переважає більшість підприємств з іноземними інвестиціями – це СП з іноземними та українськими партнерами, і тільки 130 підприємств мають капітал, який належить повністю іноземному інвестору. У створенні українсько-зарубіжних СП взяли участь більше 105 країн світу. Найактивніші на українському ринку за обсягами ПІІ інвестори з Нідерландів (15,4%) та США (15,1%). Чисельність СП за участю інвестицій Нідерландів, США, Росії, Ліхтенштейну, Великої Британії, Кіпру становить близько 70% від їх загальної кількості.

Середній обсяг іноземних інвестицій становить 140 тис. дол. Близько 30% приватних іноземних інвестицій від усієї кількості – це інвестиції обсягом до 1000 дол., більше 45% – інвестиції від 10 тис. до 100 тис. дол. Інвестиції обсягом більше ніж 1 млн. дол. не перевищують 6% від їх загальної кількості. Наведені дані свідчать про те, що за 10 років

великий бізнес на український ринок не прийшов. Переважно це невеликий та частково середній капітал.

Підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство будь-якої організаційної форми, створене за законами України, якщо впродовж календарного року в його статутному фонді є кваліфікаційна іноземна інвестиція. *Кваліфікаційна іноземна інвестиція* – це іноземна інвестиція, що становить не менше 20% статутного капіталу і при цьому не може бути менше суми еквівалентної: 100 тис. дол. – для банків; 50 тис. дол. – для підприємств.

Для стимулювання вкладання іноземного капіталу в пріоритетні галузі економіки парламент України прийняв Програму заохочення іноземних інвестицій в Україні. Нею визначено пріоритетні сфери для іноземного інвестування, в яких іноземні інвестори можуть отримати додаткові податкові, митні, кредитні пільги та страхові гарантії. Таких пріоритетних сфер 30, серед них: агропромисловий, паливно-енергетичний комплекс; машинобудування, металургія, виробництво матеріалів; легка, медична, хімічна і нафтохімічна промисловість; зв'язок, транспорт, соціальна інфраструктура.

Позитивними моментами у залученні іноземних інвестицій в Україну виступають: вигідне географічне розташування, потенційно великий ринок, висока кваліфікація робочої сили та її відносна дешевизна; низький курс національної валюти; правове забезпечення сприятливого інвестиційного клімату; захист інвестицій; можливість вивезення прибутку; система компенсації збитків тощо.

Несприятливі фактори для інвестицій в українську економіку: кооперація економіки з країнами СНД; незбалансованість економіки; нерозвинена інфраструктура; застаріла банківсько-фінансова система; недостатньо гнучка податкова система; низька культура праці; невідповідність організаційних управлінських форм світовим; економічна і політична нестабільність.

Головні чинники, що стримують створення СП (особливо виробничої орієнтації) та приплив іноземних інвестицій в Україну, є такі: відсутність надійного законодавства, яке б захищало права приватних інвесторів; відсутність механізму реалізації наявних нормативних актів; неточність податкового регулювання і його непередбачуваність навіть

протягом року; відсутність ефективної інфраструктури для іноземного підприємництва.

Постановою Кабінету Міністрів України від 14 березня 1994 року №167 схвалена Концепція про створення спеціальних (вільних) економічних зон. Нині в Україні діють СВЕЗ зовнішньоторгівельного, торгвельно-виробничого, науково-технічного, рекреаційно-туристичного спрямування. На даний момент сформовано законодавчу базу для 11 СВЕЗ та 9 територій пріоритетного розвитку (ТПР). Це СВЕЗ “Азов”, “Донецьк” (Донецька область), “Курортوپоліс Трускавець”, “Яворів” (Львівська область), “Порто-франко”, “Рені” (Одеська область), “Закарпаття” (Закарпатська область), “Миколаїв” (Миколаївська область), “Інтерпорт Ковель” (Волинська область), “Порт Крим” (Керч), “Сиваш” (АР Крим), “Славутич” (Славутич, Київська область), а також 4 технологічні парки (Київ, Харків).

Територія пріоритетного розвитку (ТПР) – це спеціально визначена частина території держави, межі якої найчастіше збігаються з межами існуючих адміністративно-територіальних утворень і на якій запроваджується особливий (пільговий) режим інвестиційної діяльності, спрямований на залучення інвестицій та забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. ТПР створюються для: подолання депресивного характеру господарства; зміни нераціональної галузевої структури; вирішення проблем зайнятості; збереження і відтворення науково-технічного потенціалу; подолання наслідків техногенних і природних катастроф.

Створені в Україні СВЕЗ відрізняються від класичних (за міжнародною класифікацією) ВЕЗ наступними рисами:

- територія СВЕЗ не виключається з митної території держави, запроваджується спеціальний митний режим;
- пільговий митний та податковий режим автономно не поширюється на всіх суб'єктів, а лише на тих, котрі отримали статус суб'єкта СВЕЗ.

Для активізації притоку іноземних інвестицій в Україну важливими є такі умови:

- створення стабільного законодавства, яке має забезпечувати державні гарантії захисту вітчизняних та іноземних інвестицій протягом тривалого часу;
- створення сприятливого інноваційного клімату для

реалізації пріоритетних державних програм та інвестиційних проектів у виробничій сфері;

- сприяння залученню прямого продуктивного іноземного капіталу в сферу матеріального виробництва та встановлення державного контролю за його використанням;

- створення сприятливих умов для розвитку СП, які займаються виробництвом;

- створення СП за так званою китайською схемою, яка передбачає з самого початку володіння контрольним пакетом акцій підприємства українською стороною, згодом, через 5-7 років, українськими мають бути 75% акцій, і ще через 10-12 років СП стає повністю українським;

- заборона ввезення СП застарілої продукції та технологій, які в розвинених країнах вважаються вичерпаними;

- розробка та прийняття законодавчої бази щодо страхування ризиків СП;

- розмежування в СП частки українських та іноземних партнерів відносно валюти та контролю за рухом української частки валюти з метою запобігання вивезенню її за межі країни.

ТЕМА 4.4. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

4.4.1 Міжнародний кредит та його роль в міжнародних економічних відносинах

Міжнародний кредит – це форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн.

Субектами цих відносин виступають приватні фірми, комерційні банки, кредитні організації, нефінансові заклади, держави та державні органи, а також регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути.

Міжнародний кредит – це економічні відносини, які виникають між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання та погашення позики. Кредитні відносини складаються на *принципах*:

- повернення;

- терміновості;
- платності;
- гарантованості.

Основною сутнісною ознакою міжнародного кредиту є те, що він являє собою форму руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин. Рух цієї форми капіталу пов'язаний з наданням суб'єктам світового ринку валютних та кредитних ресурсів на умовах повернення, визначення строків, на які кредити надані, та виплати відповідної винагороди за позичку у формі відсотка.

На основі міжнародного кредиту сформувалися місткі міжнародні ринки позичкових ресурсів. Крім великих національних, міжнародних за своїм характером (наприклад, нью-йоркський, лондонський та ін.), виникли й досягли на сучасному етапі колосальних розмірів світовий ринок капіталів, ринок євровалют та єврокапіталів. Ключову роль на цьому ринку як суб'єкти міжнародних кредитних відносин відіграють міжнародні банківські консорціуми.

Операції на світовому ринку капіталів за своїм характером поділяють на комерційні – ті, що пов'язані із зовнішньою торгівлею, та фінансові (вивіз капіталу, погашення заборгованості та ін.)

Функції міжнародного кредиту:

- забезпечення перерозподілу між країнами фінансових і матеріальних ресурсів, що сприяє їх ефективному використанню;
- збільшення нагромадження в межах всього світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних грошових коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інших країнах;
- прискорення реалізації товарів у світовому масштабі.

У розвитку світового господарства міжнародний кредит відіграє важливу роль, сприяючи розвитку продуктивних сил та розширенню масштабів торгівлі. Водночас він може призводити і до негативних наслідків, викликаючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів та їх неефективне використання підриває платоспроможність позичальників внаслідок сплати величезних відсотків за кредит. Зовнішня заборгованість для багатьох країн стала причиною призупинення їх економічного зростання.

Фактори поширення кредитних відносин у міжнародній сфері:

- інтернаціоналізація виробництва і капіталу;
- активізація міжнародних економічних зв'язків;
- зміцнення позицій ТНК;
- НТР, досягнення у сфері комунікаційних технологій.

4.4.2. Форми та види міжнародного кредиту

Різноманітність форм та видів міжнародного кредиту в найбільш загальних рисах можна класифікувати за кількома головними ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин.

Форми міжнародного кредиту:

1. За цільовим призначенням:

Зв'язані кредити – надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді. Вони можуть бути:

- *комерційні* – які надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг;
- *інвестиційні* – для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів;
- *проміжкові* – для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

Фінансові кредити – це кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

2. За загальними джерелами:

Внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам.

Іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

3. За формою кредитування:

Товарні кредити – міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.

Валютні (грошові) кредити – кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.

4. За формою забезпечення:

Забезпечені кредити – кредити, забезпечені нерухомістю, товарами, документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою.

Застава товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах: тверда застава (певна товарна маса закладається на користь банку); застава товару в обігу (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму); застава товару в переробці (із заставою товару можна виробляти вироби, не передаючи їх до застави в банк).

Застава є засобом забезпечення зобов'язань за кредитною угодою, тому кредитор має право у разі невиконання боржником зобов'язань отримати компенсацію, розмір якої дорівнює вартості застави.

Бланкові кредити – кредити, надані просто під зобов'язання боржника вчасно погасити, документом при цьому виступає соло-вексель з одним підписом позичальника. Різновидами бланкових кредитів є контокорент та овердрафт. *Контокорент* – одна з найстаріших форм банківських операцій. Вона є особливою формою кредитної угоди, згідно з якою кредитна операція передбачає відстрочку платежу, який мав би бути здійсненим за відсутності контокорентної угоди. Це здійснюється з метою збереження у клієнтів певних коштів, які вони повинні сплачувати для вирішення інших проблем, що дає змогу прискорити обіг їх коштів, розширити операції.

В англо-саксонських країнах застосовується інша форма короткострокового кредитування, яка має спільні риси з контокорентом, - *овердрафт*. При наданні овердрафту банк здійснює списання коштів з рахунку клієнта у розмірах, більших ніж залишки на його рахунку, відкриваючи таким чином кредит. Принципова різниця між контокорентом і овердрафтом полягає в тому, що угода про овердрафт кожного разу укладається знову і означає тільки одну домовленість про надання кредиту, тоді як за контокорентом передбачається автоматичне продовження кредитування протягом усього контокорентного періоду.

1. За строками:

Надстрокові – добові, тижневі, до трьох місяців.

Короткострокові – до 1 року. *Середньострокові* – від 1 до 5 років.

Довгострокові – понад 5-7 років.

2. За валютою позики:

- у валюті країни-позичальника;
- у валюті країни-кредитора;
- у валюті третьої країни;
- у міжнародній грошовій одиниці (СПЗ, ЕКЮ та ін.).

3. За формою надання розрізняють:

- *фінансові (готівкові) кредити* – зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження;
- *акцептні кредити* – застосовуються у формі акцепту тратти імпортером або банком;
- *депозитні сертифікати* – документи, які свідчать про вкладення грошових коштів, розміщення їх на депозитний рахунок у банк під оголошену ставку відсотка;
- *облігаційні позики* та ін.

8. За кредиторами:

Приватні кредити – надаються приватними особами.

Фірмові (комерційні) кредити – кредити, що надаються фірмами.

Банківські кредити – кредити, які надаються банками, іноді посередниками (брокерами).

Урядові (державні) кредити – кредити, надані урядовими установами від імені держави.

Кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Змішані кредити – в яких беруть участь приватні підприємства та держава, державні та міжнародні установи.

Фірмовий (комерційний) кредит є однією з найстаріших форм зовнішньоторговельного кредиту. Він є позичкою, яка надається експортером однієї країни імпортеру іншої у вигляді відстрочки платежу, або, іншими словами, це не що інше, як комерційний кредит у зовнішній торгівлі. Фірмовий кредит, строки якого коливаються в межах від 1 до 7 років, має декілька різновидів: *вексельний кредит; аванс покупця; кредит за відкритим рахунком*. Частіше всього фірмові кредити реалізують з допомогою векселя або за відкритим рахунком.

Вексельний кредит передбачає, що експортер укладає договір про продаж товару, а потім виставляє перевідний

вексель на імпортера. Останній, одержавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в строк, який на ньому вказано.

Кредит за відкритим рахунком проводять через відповідні рахунки банків імпортера та експортера. Зокрема, згідно з борговою угодою експортер записує на рахунок імпортера його борг у сумі, еквівалентній загальній вартості відвантажених товарів із заліком відсотків, що нараховуються. Імпортер, у свою чергу, зобов'язується в термін, який вказано в угоді, погасити суму кредиту та сплатити відсотки.

За фірмового кредиту імпортер часто сплачує так званий *аванс покупця* експортеру у розмірі найчастіше 10-20% вартості поставки у кредит. У такий спосіб аванс покупця виступає як свого роду зобов'язання останнього прийняти товари, які поставляються у кредит.

Зв'язок фірмового кредиту з банківським полягає в тому, що хоча фірмовий кредит і відображає відносини між постачальником та покупцем, він все ж таки передбачає участь банківських коштів. При продажу машин, устаткування фірмовий кредит надається на більш довгі строки (до 7 років), що відволікає на тривалий час значні кошти експортера та примушує його звертатися до банківського кредиту або рефінансувати свій кредит у банку.

Банківський зовнішньоторговельний кредит має для імпортера певні переваги перед фірмовим. Зокрема, вони полягають у тому, що цей вид кредитування надає більше можливостей для маневрування при виборі постачальника певної продукції, а окрім того, забезпечує довші терміни кредиту, більші обсяги поставок за кредитом, порівняно нижчою є і вартість кредиту.

Банківські кредити за цільовим призначенням поділяють на: *експортні та фінансові*; за технікою надання на: *акцептні та акцептно-рамбурсні кредити*.

Експортний кредит полягає у тому, що він надається банком країни-експортера банку країни-імпортера (чи безпосередньо імпортеру) для кредитування поставок машин, устаткування і т.п. Ці кредити надаються в грошовій формі та мають зв'язаний характер (тобто

боржник зобов'язаний використовувати кредит тільки для купівлі товарів у країни кредитора).

Фінансовий кредит дає змогу здійснювати купівлю товарів на будь-якому ринку, і таким чином виникають умови для вибору варіантів комерційних угод. Досить часто фінансовий кредит не пов'язаний з товарними поставками, і він може бути призначений, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримання валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті тощо. Основними споживачами фінансових кредитів виступають ТНК та ТНБ, які часто використовують їх для разного роду спекуляцій та фінансових маніпуляцій. Фінансові кредити можуть брати також центральні банки промислово розвинених країн, які використовують їх для погашення дефіциту платіжного балансу та здійснення валютних інтервенцій.

Акцептний кредит видається, якщо імпортер згоден оплатити тратту експортера. Перед настанням терміну оплати імпортер вносить в банк суму боргу, а банк в цей термін погашає його зобов'язання перед експортером.

Акцептно-рамбурсний кредит – банк імпортера в межах узгоджених лімітів кредитування виставляє безвідкличні акредитиви на банк експортера, котрий зобов'язується акцептувати трати й оплатити їх з настанням терміну. Після відвантаження товару експортер скеровує платіжні й товарні документи до свого банку. Останній акцептує переказний вексель і виплачує експортерові вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера отримує через переоблік трати на світовому грошовому ринку. Коли настане термін оплати, останній тримач трати пред'являє її до оплати банкові експортера, який здійснює платіж за рахунок відшкодування отриманого від банку імпортера.

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту. Кредитування експорту може здійснюватися у таких формах:

- *авансові платежі*, які надають країни-експортери іноземним виробникам;
- *банківського кредитування*: надання кредитів в дорозі; відкриття кредитних ліній; надання кредитів під товари або товарні документи в країні імпортера; бланкові кредити;

- *факторинг* (від англ. *Factor* – агент, посередник) – придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги. Експортер поступається факторинговій фірмі правом отримання платежів від платників за поставлені товари. Остання в свою чергу зобов'язується повертати йому гроші у міру їх надходження від боржників або оплатити йому всю суму відразу. За здійснення факторингових операцій експортер вносить передбачену угодою плату, яка може бути дещо вищою від відсотків за кредит. Якщо факторинг зручніший для фінансування експорту товарів споживання з терміном кредитування від 90 до 180 днів, то такий вид кредитування, як *форфейтинг* використовується при фінансуванні експорту товарів виробничого призначення з терміном кредитування до кількох років. Водночас, факторинг, як правило, не покриває всіх політичних та перевідних ризиків, тоді як форфейтер при форфейтуванні будь-якої вимоги за ці ризики несе відповідальність. У багатьох країнах прийшли до висновку, що форфейтування може бути відносно недорогим, альтернативним іншим формам експортного фінансування, що застосовуються зараз;

- *форфейтинг* (від франц. “*a forfait*” – відмова від прав) – кредитування експортера шляхом придбання векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик неоплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера. Форфейтинг – одна з нових форм кредитування зовнішньої торгівлі. Її поява зумовлена швидким зростанням експорту дорогого устаткування з тривалим терміном виробництва, посиленням конкурентної боротьби на світових ринках та зростанням ролі кредиту у розвитку світової торгівлі;

- *лізинг* (від англ. *Leasing* – довгострокова оренда) – кредитування купівлі машин, обладнання, споруд виробничого призначення на основі укладання орендної угоди, за якої орендар сплачує орендну плату частинами та орендодавець зберігає право власності на товари до кінця

терміну. Лізинг передбачає відносини купівлі-продажу та оренди, але основою відносин є кредитна операція – лізингова компанія надає орендатору фінансову послугу;

- *компенсаційні угоди* – форма довгострокового кредитування, за якої в рахунок погашення кредиту здійснюються зустрічні поставки продукції, виробленої на обладнанні, під купівлю якого був наданий кредит.

По суті, міжнародні кредити, які надаються у валюті, це форма трансформації комерційного кредиту у банківський, внаслідок якої експортер отримує ряд переваг. Насамперед, прискорюється одержання ним коштів за товар, що експортовано, а значить і обіг всього капіталу. Експортер звільняється від ризику неплатежу та валютного ризику, а також ризику, пов'язаного з коливанням ставок відсотків. Спрощується баланс підприємства за рахунок часткового звільнення від дебіторської заборгованості.

Єврокредити – кредити, що надаються у валюті, яка є іноземною для банку

- євровалюті, єврокредити видаються на євrorинку. Цей ринок вільний від національної системи державного регулювання, його особливістю є пільговий (реєстраційний, податковий, валютний) режим для банківських операцій.

Поява євrorинку відноситься до 60-х років, коли банківські депозити у великих європейських банках значною мірою біли представлені в доларах – так званих *євродоларах*, що було пов'язано з масовим відливом доларів з США. На депозитах багатьох європейських банків знаходилися й інші валюти, що були іноземними для країни розташування банку. Ці депозити отримали назву *євровалюти*.

Банки почали використовувати ці кошти для кредитування клієнтів з різних країн. Банки США, розвиваючи мережу філій за кордоном, взяли активну участь у становленні цих ринків. До 90-х років обсяг євродолларового ринку перевищив 2 трлн дол., а зараз за різними оцінками складає 7-8 і навіть 10 трлн дол. Приблизно 75% цих коштів знаходиться на банківських депозитах. Банки, що мають такі депозити і надають кредити в євродоларах і євровалютах, називаються *євробанки*.

Єврокредити, як правило, надаються на умовах “роловер” (роловерний кредит) на строк 5-10 років. Весь договірний

строк ділиться на періоди по 3-6 місяців, а тверда відсоткова ставка встановлюється лише для першого періоду. Для кожного наступного вона коректується з врахуванням зміни цін та валютних курсів на міжнародному грошовому ринку. До основних форм роловерного кредиту відносять: роловерні європозики, відновлювані роловерні кредити та роловер-стенд-бай єврокредити (роloverний кредит підтримки).

Роловерні європозики на початку свого використання мали фіксовані ставки відсотка. Внаслідок краху Бреттон-Вудської системи при їх наданні почали використовувати “плаваючі” ставки відсотка.

Відновлювані роловерні кредити не мають встановленого загального розміру суми кредиту. При його одержанні обговорюється лише дата зміни “ціни” та обсягу кредиту в межах терміну надання, що, як правило, збігається з часом зміни ставки відсотка. Базою для їх виникнення слугували національні револьверні, або контокорентні, кредити, в яких практикують використання овердрафту.

Роловер стенд-бай єврокредит (роloverний кредит підтримки) має характер підстрахувального. При укладенні договору на його отримання позика фактично не надається. Банк лише бере на себе зобов'язання надати впродовж дії договору єврокредит за першою вимогою позичальника.

Відсоткова ставка за роловерними кредитами складається з двох частин – базової ставки і маржі. За базу приймаються відсоткові ставки за три- або шестимісячними міжбанківськими депозитами на відповідному ринку, наприклад ЛІБОР (LIBOR) у Лондоні.

ЛІБОР – ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів. Це відсоткова ставка, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Вона служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів. Маржа коливається від 0,25 до 2% залежно від стану ринку та надійності (рейтингу) позичальника.

По аналогії з ЛІБОР в інших фінансових центрах останнім часом стали формуватися свої базові ставки: ФІБОР – у Франкфурті-на-Майні, СІБОР – в Сінгапурі, БІБОР – в Бахрейні тощо.

В міжнародному кредитуванні широко застосовуються *синдіковані кредити*, які надаються декількома банками одному позичальнику. Створення синдикату банків дозволяє об'єднати ресурси його учасників для проведення великих кредитних операцій. Обсяги синдікованого кредиту, як правило, сягають декількох мільярдів доларів, а строки досить тривалі – в середньому 7- 10 років. Такі умови кредитування дозволяють з одного боку, зібрати таку суму кредиту, яка не під силу одному банку, а з іншого – розподілити кредитний ризик між всіма його учасниками пропорційно їхньої частки в сумі кредиту.

4.4.3. Світовий фінансовий ринок

Світовий фінансовий ринок – система відносин попиту і пропозиції щодо фінансового капіталу, що функціонує у міжнародній сфері в якості покупних і платіжних засобів, кредитів, інвестиційних ресурсів.

Основна функція світових фінансових ринків – забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучити достатню кількість грошових засобів в різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні.

Операції на міжнародному фінансовому ринку поділяються на дві великі групи – кредитні та інвестиційні. Відповідно, весь фінансовий ринок складається з двох частин:

- *кредитний ринок* – де грошові ресурси рухаються на принципах поверненості, терміновості, платності і гарантованості; та
- *ринок цінних паперів* – на якому відбувається купівля і продаж фінансових зобов'язань і таким чином здійснюється процес інвестування.

Критерієм їх виділення виступає тип фінансових зобов'язань чи інструментів, що використовуються. Якщо вільна купівля-продаж неможлива, то ми маємо справу з кредитним ринком. Там же, де зобов'язання чи інструменти купуються і продаються, покупці і продавці виступають учасниками ринку цінних паперів.

З іншого боку, залежно від термінів реалізації майнових прав – короткі (до року) і більш тривалі – розрізняють:

- *грошовий ринок* – система відносин попиту і пропозиції фінансових ресурсів, що надаються на короткостроковий термін. Грошовий ринок в свою чергу складається з:

- *облікового ринку*, на якому основними інструментами є казначейські й комерційні векселі та інші види короткострокових зобов'язань;

- *міжбанківського ринку*, на якому залучаються тимчасово вільні грошові ресурси кредитних закладів і розміщуються у формі міжбанківських депозитів на короткі строки (1,3,6 місяців, до 1-2 років);

- *валютного ринку*, який обслуговує міжнародний платіжний обіг, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн;

- *фондовий ринок (ринок капіталів)* – система довгострокових позик на міжнародному рівні, коли капітал використовується позичальниками для фінансування капіталовкладень. Фондовий ринок в свою чергу складається з:

- *ринку середньо- та довгострокових кредитів*;

- *ринку цінних паперів* – інвестиційний сектор міжнародного фінансового ринку, сфера наднаціонального обігу цінних паперів.

На міжнародному ринку цінних паперів представлені такі види зобов'язань:

Єврооблігації – боргові зобов'язання, що випускаються позичальником при отриманні довгострокової позики на євrorинку. Вони розміщуються одночасно на ринках декількох країн і номіновані у валюті, яка є для кредитора іноземною. Наприклад, позика компанії ФРГ в доларах США, отримана через 77 розміщення облігацій у Франції, Великій Британії і Швейцарії. Єврооблігації випускаються на тривалі строки: від 4-7 до 15 років, 30 та 40 років. Розмір єврооблігаційної позики становить 20 та 30 млн. дол., а іноді – до 300-500 млн. дол.

Іноземні облігації – цінні папери, які розміщуються позичальником в іншій країні, але в своїй національній валюті. Наприклад, облігації іноземців, які обертаються в США, називаються “янкі бондз”, в Японії – “самураї бондз”, у Великій Британії – “буль-догз”.

Єврооблігації бувають різних типів: звичайні (прямі), з плаваючою процентною ставкою, з нульовим відсотком (купоном), з індексованим відсотком, конвертовані, облігації з опціоном. Зараз 60% всіх єврооблігацій є звичайними, тобто прямими облігаціями, власники яких отримують фіксований відсоток у вигляді річних купонів.

Облігації з плаваючою процентною ставкою – ставка за облігаціями змінюється залежно від зміни відсотка на ринку.

Облігації з індексованим відсотком – ставка прив'язується не до позичкового відсотка, а до індексу цін на відповідні товари.

Облігації з нульовим відсотком – доход за облігацією отримується не щорічно, а лише один раз, при викупі облігацій.

Конвертовані облігації – вид облігацій, які за певних умов можна обміняти на акції компанії-боржника за попередньо встановленим курсом.

Акції – інтернаціональні розміщення свідоцтв про власність. Обсяг угод про купівлю-продаж акцій постійно зростає, але залишається невисоким: від 1% у 1985 до 2,1% у 1990 році. Це пов'язано, по-перше, з тим, що інвестори тяжіють до акцій відомих національних підприємств, і, по-друге, з відсутністю справжнього міжнародного вторинного ринку перепродажу акцій.

Євроноти – цінні папери, які випускають корпорації на строк від трьох до шести місяців зі змінною ставкою, яка базується на ЛІБОР. Євроноти використовуються для надання середньострокового кредиту. Вони можуть продаватися банками іншим покупцям і таким чином виступають одночасно в ролі банківського кредиту й облігаційної позики. Ринок євронот почав активно розвиватися з кінця 70-х років.

Єврокомерційні папери – зобов'язання комерційних корпорацій, які випускаються на 3-6 місяців з невисокою маржею до базової ставки.

З кожним роком в міжнародному обігу з'являються все нові види цінних паперів, що випускаються банками. Через інвестиційний сектор світового фінансового ринку банки мобілізують величезні маси капіталу для своїх клієнтів. У 1993-96 роках тільки через розміщення єврооблігацій та

акцій на наднаціональному рівні щорічно було отримано в середньому 500 млрд. дол., тоді як через міжнародні кредити – в середньому 250 млрд. дол.

Новою тенденцією в розвитку світового фінансового ринку стало розмиття меж між традиційними секторами – кредитним та інвестиційним. Міжнародною банківською системою був ініційований процес “сек’юритизації кредитів” (“securities” по англ. – цінні папери), основною метою якою було зменшення 78 кредитних ризиків. На суму виданого клієнту кредиту банки випускають цінні папери типу облігацій, що вільно обертаються на ринку. Продаючи їх, банки повертають гроші набагато раніше строку погашення кредиту. Крім цього, банки можуть об’єднувати свої кредити з різними строками, різною мірою ризику, в різних валютах і в різних країнах в один кредитний пул і на цій основі випускати єдині облігації. Інвестори, що купують ці цінні папери, не знають, які саме кредити складають їх основу. Таким чином страхуються навіть самі проблематичні кредити.

Похідні фінансові інструменти (деривативи):

Форвардний контракт – це контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору. Форвардний контракт – це тверда угода, тобто угода, обов’язкова до виконання. Предметом угоди можуть бути різні активи, наприклад акції, облігації, валюта та ін.. Цей контракт укладається для реального продажу чи купівлі відповідного активу, в тому числі з метою страхування постачальника або покупця від можливої несприятливої зміни ціни. Цей контракт також може бути укладений з метою гри на різниці курсової вартості активів. Форвардна ціна – це ціна поставки, яка фіксується в контракті на момент його укладання.

Ф’ючерсний контракт – це контракт, який укладається на біржі між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору. Ці контракти укладаються з метою хеджування, гри на курсовій різниці і, як правило, рідко мають своєю метою виконання реальної поставки активу. Ф’ючерсні контракти високоліквідні, для них існує широкий вторинний ринок. Ф’ючерсна ціна – ціна, яка фіксується при укладанні ф’ючерсного контракту, вона відображає сподівання інвесторів відносно майбутньої ціни спот відповідного активу.

Своп – це угода між двома контрагентами про обмін у майбутньому платежами відповідно до визначених у контракті умов. Зараз свопи укладаються здебільшого за допомогою фінансових посередників, які беруть на себе кредитний та ринковий ризики.

Опціон – це угода між двома сторонами про передання права (для покупця) та зобов'язання (для продавця) купити або продати відповідний актив (цінні папери, валюту та ін.) за відповідною (фіксованою) ціною у заздалегідь узгоджену дату або протягом узгодженого строку. Опціон дає одній із сторін угоди право вибору виконати контракт або відмовитися від його виконання.

Варанти – це опціон на придбання певної кількості акцій (варант акцій) або облігацій (варант облігацій) за ціною виконання в будь-який момент часу до закінчення строку дії варанту. Варанти звичайно випускаються як додаток до якогось боргового інструменту, наприклад облігації, щоб зробити його привабливішим для інвестора.

4.4.4. Міжнародні валютно-фінансові організації

У міждержавному регулюванні валютних та кредитних відносин основна роль належить спеціальним міжнародним валютно-фінансовим організаціям, серед яких провідне місце займають Міжнародний валютний фонд (МВФ), 79 Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), регіональні банки та валютно-кредитні організації ЄС – Європейський інвестиційний банк ЄІБ), Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це міжурядова валютно-кредитна організація, яка виконує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин. Створений на міжнародній конференції в м. Бреттон-Вудсі (США) в 1944 р., а розпочав працювати з 1947 р. Має статус спеціалізованого закладу ООН. У 1959 р. членами Фонду були 49 держав, у 1970 р. – 116, 1992 р. – 157, 1997 р. – 182 держава, на листопад 2004 р. – 179 країн.

МВФ – це організація акціонерного типу. Його ресурси формуються за рахунок внесків країн-учасниць відповідно

до встановленої для кожної країни квоти. Розмір квоти залежить від рівня економічного розвитку країни та її ролі в світовій економіці й міжнародній торгівлі. Квота переглядається кожні 5 років. Квота України у 2004 р. становила 0,64% (разом з 10 іншими країнами своєї групи - 4,88; в групі головують Нідерланди з 2,42%). Для порівняння (у % від загальної кількості): США – 17,46, Великої Британії – 5,05, Німеччини – 6,11, Японії – 6,26, Франції – 5,05. Залежно від розмірів квот розподіляються голоси між країнами під час прийняття рішень в керівних органах МВФ. Кожна держава має 250 голосів плюс один голос на кожні 100 тис. СПЗ її квоти. Величина квоти визначає можливості країни впливати на політику МВФ. Україна має 13970 голосів, США – 371743, Велика Британія – 107635.

Основними завданнями МВФ є:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютного співробітництва встановленням норм регулювання валютних курсів та контролю за їх дотриманням;
- сприяння багатосторонній системі платежів та ліквідація валютних обмежень;
- надання валютних кредитів державам-членам для вирівнювання платіжних балансів;
- організація консультативної допомоги з фінансових і валютних питань.

Кредитні операції МВФ здійснює лише з офіційними органами країн-членів – казначействами, центральними банками, валютними стабілізаційними фондами. Кредити надаються у формі продажу іноземної валюти за національну, а погашають їх, викуповуючи національну валюту за іноземну.

МВФ надає кредити декількох видів:

1. *Резервні кредити (“стенд-бай”)* – для стабілізації платіжного балансу, дефіцит якого має тимчасовий або циклічний характер, в межах одного-двох років з можливим його продовженням до 4-5 років, за середньою ставкою 3,25%.
2. *Розширене кредитування (ЕФФ)* – для підтримки середньострокових програм (3-4 роки) подолання труднощів платіжного балансу, 80 причиною яких є макроекономічні та структурні проблеми, звичайно за ставкою 4,5% річних.

3. *Компенсаційні та надзвичайні кредити (ССФФ)* – для компенсації скорочення експортного виторгу за незалежними від країни-позичальника причинами (на 3-5 років). Викуп національної валюти здійснюється у строк до 5 років, звичайно - на умовах 3,25% річних.

4. *Фінансування системних перетворень (СТФ)* – цей механізм запроваджений у 1993-1995 рр. для країн з перехідною економікою, які мали значні проблеми з платіжним балансом внаслідок переходу від торгівлі на базу неринкових цін до торгівлі на ринковій основі.

5. *Стабілізаційний (“буферний”) кредит (БСФФ)* – для фінансування запасів сировини в зв’язку з несприятливою кон’юнктурою на світових ринках (на 3-5 років). Починаючи з 1984 р. цей механізм не використовувався.

6. *Фінансування структурної перебудови (САФ)* – для надання пільгової допомоги найменш забезпеченим країнам-членам Фонду. Сума, яка може бути надана країні, становить не більше 50% квоти з річними лімітами 15, 20 та 15% для першого, другого та третього року відповідно. Кредити надаються за 0,5% річних на строк до 10 років.

7. *Розширене фінансування (ЕСАФ)* – для структурної перебудови зовнішніх розрахунків, якщо наявні серйозні порушення платіжного балансу (до 3 років), відсоткова ставка 0,5%.

Кредити МВФ надає лише з дотриманням певних економічних і політичних вимог у формі програми стабілізації економіки. Країни-члени зобов’язані надавати МВФ інформацію про офіційні запаси золота і валютні резерви, стан економіки, платіжний баланс, іноземні інвестиції та грошовий обіг тощо.

Група Світового банку – багатостороння неурядова кредитно-фінансова установа, яка об’єднує чотири окремі фінансові установи:

Міжнародний банк реконструкції та розвитку; Міжнародну фінансову корпорацію; Міжнародну асоціацію розвитку;

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій.

Офіційні цілі усіх членів Групи Світового банку – зменшення бідності і підвищення життєвих стандартів країн-членів шляхом сприяння економічному розвитку

останніх і залучення ресурсів з розвинених країн до країн, що розвиваються. Кожна з установ Групи Світового банку має свої функції і відіграє самотійну, якісно відмінну роль.

Україна стала членом МБРР з вересня 1992 р., у жовтні 1993 р. вона стала 162 країною – учасницею МФК, а у 1995 р. – повним членом БАГІ.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку, який часто називають Світовим банком, було засновано одночасно з МВФ як частину нової структури 81 в системі організації міжнародного співробітництва на Бреттон-Вудській конференції в 1944 р. МБРР розпочав свою діяльність 25 червня 1946 р.

Мета Світового банку – сприяння економічному прогресові на користь найбідніших верств населення в країнах, що розвиваються, і фінансування інвестицій, які сприятимуть економічному зростанню. Інвестиції спрямовуються як на будівництво доріг, електростанцій, шкіл, зрошувальних систем, так і на сприяння розвитку сільськогосподарських структур, перекваліфікацію вчителів, програми поліпшення харчування дітей та вагітних жінок. Крім того, важливе місце у кредитній політиці МБРР посідає так зване стабілізаційне кредитування – фінансування програм структурної перебудови і галузевої адаптації – галузевих реформ, не пов'язаних з конкретними проектами. Загалом структурне регулювання пропонується МВФ у вигляді певної макроекономічної програми, а пізніше стає головною умовою надання позик з боку МБРР. Програми структурної перебудови включають підтримку окремих реформ економічної політики і господарської реорганізації, передусім тих, що спрямовані на зменшення диспропорцій у зовнішній торгівлі, скорочення бюджетних дефіцитів або зменшення інфляції. Такі заходи, як приватизація державних підприємств, скорочення державних видатків, девальвація національної валюти, а також експортно-орієнтована політика, яку відстоює МБРР, в цілому сприяють залученню іноземних інвестицій, розвитку приватного підприємництва, зростанню сукупного доходу в країні. Однак, як правило, сплачують за такі програми скороченням субсидій для бідних верств населення. Їх результатом стає падіння доходів населення, зростаюча нерівність у суспільстві.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) – заснована у 1960 р. з метою доповнити діяльність МБРР в напрямі довгострокового фінансування найбідніших країн світу. Офіційними цілями діяльності МАР в найбідніших країнах світу є: скорочення бідності; стабілізація і економічне зростання; захист навколишнього середовища. МАР надає фінансову допомогу країнам, що розвиваються у вигляді кредитування конкретних проектів. Кредити мають 10-ти річний період відстрочки і підлягають сплаті протягом 35-40-річного періоду (згідно з кредитоспроможністю країни-позичальниці). Причому якщо протягом 70-80-х років кредити надавалися зі сплатою невеликих комісійних зборів у розмірі 0,75%, то з 1989 р. – 0%. Кошти, які позичає МАР, формуються за рахунок внесків з найрозвиненіших країн; внесків, які час від часу отримують з доходів МБРР, а також за рахунок погашення наданих МАР кредитів. Незважаючи на те, що МАР легально є відокремленою від світового банку, ця установа має спільний з ним персонал і організаційно-технічні засоби. Членами МАР є 163 країни.

Міжнародна фінансова корпорація була заснована в 1956 р. для сприяння розвитку приватного підприємництва в країнах, що розвиваються. В 2004 р. членами МФК були 175 країн. Акціонерний капітал МФК формується шляхом підписки країнами-членами на акції і становить 2,45 млрд. дол. США.

Основні види діяльності МФК:

- фінансування проектів приватного сектора економіки країн, розвиваються шляхом надання позик або прямих інвестицій;

- сприяння приватним компаніям країн, що розвиваються, в мобілізації фінансових коштів на міжнародних фінансових ринках;

- надання технічної допомоги, дорадчих та консультаційних послуг урядам і підприємцям країн-членів.

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій – створене в 1988 р. і почало свою діяльність з 1990 р. Входить 158 країн-членів. Діяльність БАГІ спрямована на розповсюдження потоку прямих іноземних інвестицій серед країн-членів. БАГІ забезпечує гарантії інвестицій, захищаючи інвесторів від таких немерцільних ризиків, як

- 1) неконвертованість валюти або неможливість репатріації

капіталу; 2) експропріація; 3) війна та громадянська непокоря; 4) розрив контракту. Ця установа надає консультативні послуги на рівні урядів, допомагаючи останнім залучати приватні інвестиції в економіку.

В систему Світового Банку входить також *Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних суперечок*, членами якого є 134 країни (Україна стала його членом 7 червня 2000 р.).

Для сприяння економічному співробітництву та інтеграції країн в різних регіонах в 1960-х рр. були створені регіональні банки розвитку:

1960 р.- Міжамериканський банк розвитку (53 країни); 1964 р. – Африканський банк розвитку (75 країн); 1967р. - Азіатський банк розвитку (14 країн).

В Європі функціонують такі регіональні валютно-кредитні організації:

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) – створений у 1958 р. як фінансова організація ЄС, яка забезпечує довгострокові позики для сприяння збалансованого і рівномірного розвитку країн Союзу. Метою ЄІБ є спрощене фінансування інвестицій в інфраструктуру чи промислових інвестицій за проектами, які викликають регіональний, галузевий чи загальноєвропейський інтерес. Більше ніж половина загальної суми позик виділяється для інвестицій у виробництво в регіонах, які відстають в індустріальному розвитку чи переживають занепад промисловості, для покращання систем зв'язку та охорони довкілля. Проекти, підтримані позикою ЄІБ, мають найнижчу з можливих відсоткових ставок. Кредити надаються на 20-25 років.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – функціонує з 1991 р. з метою сприяння економічним реформам у країнах Східної Європи та колишнього СРСР. Основними об'єктами кредитування ЄБРР є приватні фірми і державні підприємства, що приватизуються, а також знову створювані компанії, включаючи спільні підприємства з міжнародними інвестиціями. 60% його ресурсів спрямовано на розвиток у цих країнах приватного сектора, а 40% на розвиток інфраструктури.

Пріоритетними сферами фінансування в Україні є конверсія, сільське господарство, приватизація, транспорт, телекомунікації, охорона довкілля, сприяння розвитку

банківського сектору. Банк фінансує проекти вартістю не менше 15-17 млн. дол., максимальна ставка відсотку – 16-18% річних.

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС) – створений у 1973 р. в межах європейської валютної системи. Він надає кредити країнам – членам ЄС для покриття дефіциту платіжного балансу за умови використання ними програми стабілізації економіки, а також виконує функції кредитно-розрахункового обслуговування.

4.4.5. Проблема заборгованості та можливі шляхи її подолання

Однією із складних міжнародних фінансових проблем виступає проблема заборгованості країн, що розвиваються. Надмірне залучення іноземних кредитів країнами, що розвиваються, при послабленні уваги до проблеми раціонального використання отриманих ресурсів, погіршення економічного стану більшості цих держав через світову економічну кризу 1980-1982 рр. тощо – все це різко загострило на початку 80-х років увесь комплекс проблем, пов'язаних із заборгованістю цих країн, створивши ситуацію “кризи боргів”. Причинами кризи також стали – невеликі розміри внутрішніх заощаджень, від’ємне сальдо зовнішньоторговельних операцій; значний імпорт капіталу за відсутності власних ресурсів та інші.

До початку 70-х років сума боргу була відносно невеликою і представлена головним чином була кредитами іноземних держав та міжнародних фінансових інститутів (МВФ, СБ та регіональних банків розвитку). Більшість таких позик здійснювалася на пільгових умовах, з низькою відсотковою ставкою і використовувалась на реалізацію конкретних проектів розвитку та оплату імпорту інвестицій і товарів.

В кінці 70-х - на початку 80-х років становище змінилося, до процесу кредитування країн, що розвиваються, підключилися комерційні банки. Вони скористалися надлишком “нафтодоларів” країн-членів ОПЕК. Кредити надавалися для покриття дефіциту платіжних балансів і підтримки експортних галузей.

ТЕМА 4.5. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

4.5.1 Сутність, структура та основні риси світового ринку праці

Одним із важливих елементів глобальної економічної системи, на яку перетворився світ наприкінці другого тисячоліття, є міжнародний ринок праці з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили. Міжнародний ринок праці, який об'єднує понад 1,3 млрд. працездатного населення світу, потребує формування регулятивного та координаційного механізмів з узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, їх перерозподілу між різними країнами, регіонами, ланками світового господарства та ефективного використання, розширює можливості обміну знаннями, інформацією і досвідом між народами.

Світовий (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. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності в сучасному світі національні ринки праці дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість. Між ними виникають транснаціональні потоки робочої сили, котрі набирають постійного, систематичного характеру.

Таким чином, поряд з міжнародним ринком товарів, послуг і капіталів значних масштабів набуває тепер і міжнародний ринок робочої сили, який являє собою не просто суму національних ринків, а систему, що базується на їхніх взаємозв'язках та взаємодоповненнях.

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили є результатом зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва — капіталу і праці.

Підвищення міжнародної мобільності капіталу в соціальному плані означає, що він пред'являє тепер попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці і т. д.). Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли виник масований експорт приватного виробничого капіталу й почалося створення у всіх країнах підприємств з використанням місцевої робочої сили.

Капітал, як правило, рушав у ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша від робочої сили в країні-експортері. Навіть у «нових індустріальних країнах» ставки заробітної плати промислових робітників у 80-х роках були в 5—10 разів нижчі, ніж у розвинутих країнах Заходу. Практична необмеженість на периферії світового господарства дешевих трудових ресурсів сприяє їх широкому включенню в орбіту функціонування продуктивного капіталу економічно розвинутих країн, насамперед на основі розвитку мануфактурних форм організації праці.

У структурі міжнародного ринку праці вирізняються два найзначніші сегменти. Перший сегмент охоплює *робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації й зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації*. Це загалом привілейований шар працівників з розвинутих країн, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Слід згадати й інший, щоправда нечисленний, шар зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, СОТ, ЮНЕСКО та ін.

Наймання працівників у такі організації відбувається на чисто міжнародній основі і, як правило, з урахуванням лише професійної придатності.).

Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на зростання міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем.

Другий доволі великий сегмент міжнародного ринку праці — *робоча сила, яка походить з районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку*. Серед цих

працівників треба вирізнити специфічний загін так званої нелегальної робочої сили, чималі потоки якої спрямовуються в індустріальні країни, зокрема США. До цієї категорії працівників можна приєднати також «екологічних біженців», котрі через катастрофічні природні умови (наприклад, посуха) змушені покидати свої насаджені місця, шукати роботу в інших країнах та регіонах.

Працівники, що пересуваються між країнами нелегально, по суті не мають юридичних і політичних прав. За необхідності приватні компанії легко можуть позбавитись їх, вдаючись до депортації.

Економічна функція нелегального ринку праці зводиться переважно до обслуговування потреб величезної маси дрібних та середніх підприємств в індустріальних країнах, які, на відміну від великих підприємств, неспроможні застосовувати в широких масштабах дорогі технології працевзбереження. Ці підприємства не можуть також за потреби переводити свої капітали у країни з дешевою робочою силою, як це часто роблять гігантські ТНК. Держава, як правило, мовчазно сприяє використанню праці нелегалів.

На ринку праці можна вирізнити ще дрібніші сегменти, класифікуючи робочу силу за віковими й професійними особливостями, ознаками тієї або іншої культури, традиції, а також національними, расовими та статевими ознаками. Такий поділ чималою мірою пов'язаний з діяльністю ТНК, які мають попит на чітко визначені категорії робочої сили. Так, філіали західних компаній у країнах, що розвиваються (зокрема, в зонах «вільної торгівлі»), прагнуть використати насамперед працю молодих незаміжніх жінок, які не висувають високих вимог щодо оплати праці і водночас є слухняними, надійними, спритними в роботі і т. д.

Жіноча робоча сила стала важливим сегментом нинішнього світового ринку праці, особливо в країнах, що розвиваються.

Сучасна структура світового ринку праці характеризується, насамперед, виникненням такого нового й особливого його сегмента, який пов'язаний з використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів і т. д. Розвиток розглядуваного сегмента ринку робочої сили значною мірою

зумовлюється стрімким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сектора ринку праці полягає в тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування.

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві по суті формується нове середовище. Змінюється звичний характер конкурентної боротьби. Поряд із традиційним пошуком ринків збуту тепер іде напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам та їхнім носіям — людям. Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено полюють за інтелектуальними ресурсами. Без них тепер не можна вижити в конкурентній боротьбі. Виникає, таким чином, попит на добре підготовлених спеціалістів, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації, володіють технікою її обробки. Одночасно зростає попит на інші категорії працівників (фахівців у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки і т. д.).

Інтернаціоналізація резервної армії праці відбувається паралельно з глобалізацією виробництва та розвитком світового ринку товарів і капіталів. Ринок праці перетворився на важливу складову частину світового ринку. Процес розширеного відтворення капіталу відбувається тепер не тільки в межах національних кордонів, а й у взаємодії з відтворювальними процесами інших країн, тобто набирає глобальних масштабів (так званий відкритий тип відтворювального процесу). Одним з регуляторів цього процесу є інтернаціоналізація виробничого циклу. Поряд з торгівлею і рухом капіталу міжнародний рух робочої сили стає важливим елементом, що забезпечує формування єдиного світового циклу.

Рух робочої сили між країнами і спричинені ним потоки значних коштів у вигляді заробітної плати вносять істотні корективи у формування економічної ситуації в окремих країнах. Безпосередніми збудниками циклічних коливань нерідко стають перекази заробітної плати з однієї країни в іншу. Водночас міграція робочої сили впливає (погіршує або поліпшує) на умови життя працюючих у країнах — експортерах та імпортерах робочої сили.

90-ті роки позначилися появою якісно нових рис міжнародного ринку праці:

по-перше, суттєво збільшився лаг між проходженням економікою промислове розвинутих країн нижчої кризової точки і початком поліпшення ситуації на ринку робочої сили. Цей розрив для США в останньому циклі першої половини 90-х років склав одинадцять місяців, тоді як у період криз 1974—1975 рр. і 1980—1982 рр. скорочення безробіття йшло практично слідом за поліпшенням економічної кон'юнктури;

по-друге, нетиповою для фази пожвавлення є мляве зниження таких показників використання робочої сили, як чисельність змушених працювати неповний робочий тиждень, а також чисельність тих, хто претендують на робочі місця, але припинили активні пошуки роботи. В попередні цикли чисельність цих категорій робітників у міру виходу економіки з кризи швидко знижувалась;

по-третє, ситуація на ринку праці впродовж останнього десятиліття характеризується різким звуженням можливостей для звільнених повернутися на попереднє місце роботи.

Циклічна криза не тільки безпосередньо впливає на динаміку зайнятості, а й виступає каталізатором структурних змін у цій сфері, від яких дедалі більше узалежнюється функціонування ринку праці.

Основною з таких змін є *формування нової стратегії провідних фірм світу у сфері робочої сили*. Тепер у центр внутрішньофірмової стратегії ставиться завдання скорочення витрат на робочу силу, які становлять значний і, що найголовніше, зростаючий елемент виробничих витрат.

Один із провідних шляхів скорочення цього виду витрат підприємці вбачають у отриманні зростання заробітної плати персоналу.

В середині 90-х років у США, наприклад, заробітна плата 18 % працюючих не досягала офіційно встановленого рівня бідності.

Крім того, підприємці прагнуть знизити витрати на робочу силу шляхом збільшення тривалості робочого тижня. Середня його тривалість у США в цей період складала 41,7 год., а понаднормові — 4,4 год. Такий високий показник був зареєстрований лише в перші повоєнні роки, за умов нестачі робочої сили.

Для західних країн характерний інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці за одночасного «вимивання» місць для низькокваліфікованих працівників.

Вирішення *проблеми безробіття* лідери західних країн пов'язують із підвищенням гнучкості ринку праці, що передбачає розширення прав підприємців у питаннях наймання і звільнення робочої сили. Підприємець, який має можливість у будь-який час звільнити зайву робочу силу, буде з більшим бажанням наймати додаткових працівників за появи перших ознак поліпшення економічної кон'юнктури.

На відміну від циклічного фактора, який стимулює попит на додаткову робочу силу, більш суперечливим є вплив різноманітних довгострокових факторів, таких як упровадження нових інформаційних технологій, структурні зміни в економіці, посилення міждержавної та міжфірмової конкуренції.

У формуванні міжнародного ринку праці втілилися такі характерні тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації, як посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у різних частинах планети, розвиток та вдосконалення особистості на основі загальнолюдських цінностей. Крім того, об'єднання національних ринків праці в один – світовий – істотно позначається на макроекономічній політиці окремих держав у галузі праці та соціально-трудових відносин, знімаючи обмеження, спричинені національними особливостями, та надаючи їй більш універсального характеру.

Розвиток міжнародного ринку праці матеріалізується у зростанні масштабів та інтенсивності міжнародних міграційних процесів, які набувають дедалі глобальнішого характеру, залучаючи населення абсолютної більшості країн світу. Поглиблення науково-технологічної революції, кардинальні зміни на політичній карті світу, структурні трансформації в міжнародній економіці зумовили появу нових рис і особливостей міжнародної трудової міграції, модифікацію її закономірностей і тенденцій. Ці зміни стосуються напрямків міжнародних міграційних потоків, обсягів та географії переселенських рухів, професійно-

кваліфікаційного складу мігрантів, їхньої ролі в економічних процесах.

4.5.2. Масштаби, форми, напрями сучасних міграційних процесів

Міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Інтенсивне переміщення трудових ресурсів відбувається між державами Європи, Північної й Південної Америки, Африканського материка, Південно-Східної й Західної Азії. Наприкінці 90-х років загальна кількість мігрантів у світі оцінювалася у 125 млн. чол., що становить близько 2 % населення планети. Ця цифра в 90-ті роки зростає насамперед за рахунок інтегрування в загальносвітовий міграційний процес країн Центральної та Східної Європи.

На досить високому рівні зберігається приплив іммігрантів до США та Канади, що історично були й залишаються районами масової імміграції населення та робочої сили. Хоча в повоєнні роки в цих країнах були прийняті законодавчі заходи, що обмежують імміграцію, приплив населення туди з інших країн значно зріс порівняно з останнім передвоєнним десятиріччям. З 1946 по 1982 р. в США емігрувало 3,3 млн. чол., в Канаду — більш ніж 2 млн. тільки з європейських країн. У загальному потоці іммігрантів, що в'їжджають у США, основна частка припадає на вихідців із країн Латинської Америки, що пов'язані із США історично усталеними традиціями та географічною близькістю.

Їхня кількість, з урахуванням як легальних, так і нелегальних емігрантів, перевищує два десятки мільйонів чоловік. Приплив іммігрантів в США і Канаду впродовж 90-х років оцінюється в 900 тис. осіб щорічно. Міграційне сальдо тільки в США становить до 600 тис. на рік. Останні два десятиліття імміграція в США зростала також за рахунок вихідців з Японії, Індонезії, Філіппін, Південної Кореї, а також країн Південної і Східної Європи.

Динамічним є також обмін робочою силою між самими латиноамериканськими країнами, особливо у формі сезонної та нелегальної міграцій. Найбільшу кількість іноземних робітників поглинають Аргентина та Венесуела. Загальна

чисельність іноземних іммігрантів в усіх країнах Латинської Америки дорівнює понад 4 млн. чол.

Проте найпотужнішим споживачем іноземної робочої сили стали в другій половині XX ст. країни Західної та Північної Європи. Тут працює 15 млн. іноземних працівників (ця цифра коливається залежно від економічної кон'юнктури). Західна Європа перетворилася з району еміграції на найбільший центр притягання іноземної робочої сили й успішно конкурує із США у сфері використання дешевих людських ресурсів слаборозвинутих країн світу. У розвитку повоєнної міждержавної міграції в даному районі можна вирізнити дві стадії, що відмінні за рівнем інтенсивності та спрямованістю міграційних потоків, а також за кількістю країн, залучених до міграційних зв'язків.

Перша стадія (1945—1960 рр.) характеризується потужною європейською еміграцією за океан та відносно невисоким рівнем міждержавних пересувань робочої сили в межах західноєвропейського регіону. За цей період тільки в США виїхало 6,6 млн. європейців, утому числі 1,8 млн. — із Великої Британії, майже 1,5 млн. — з Італії, більш ніж півмільйона — з Іспанії та Португалії, 780 тис. чол. — із ФРН.

Після 1960 р. настанала *друга стадія* в розвитку сучасної трудової міграції, яку характеризують небувале зростання масштабів, темпів, економічної значущості внутрішньо-континентального міжкраїнного обміну робочою силою та помітне скорочення міжконтинентальної міграції.

Постійна, або безповоротна, міграція була абсолютно переважною формою аж до Першої світової війни.

Значні маси європейців назавжди покидали свої країни й переселялися на постійне проживання у США, Канаду, Австралію, поступово інтегрувалися в структуру населення цих країн, стаючи його постійною частиною. Переселення у зворотному напрямку було мізерним.

Теперішня міграція набула *тимчасового* характеру: мігранти здебільшого мають намір по закінченні певного терміну повернутися на батьківщину. Таким чином, відмітною рисою сучасної міжнародної трудової міграції є ротаційний характер. Така форма міграції не є новою, вона виникла ще на початку століття, але масових масштабів набрала в 60-ті роки.

Ротація буває прискореною та уповільненою. У прискорену (до трьох років) потрапляє вся завербована та ретельно відібрана іноземна робоча сила, уповільнена триває довше й охоплює працівників, відібраних уже в процесі виробництва. На їхню частку, як правило, припадає не більш ніж 30 % усієї чисельності працівників-іноземців. Спостерігається тенденція до збільшення часу перебування мігрантів у країнах-реципієнтах. Посилюється їх прагнення до натуралізації. Певній частині іммігрантів справді вдається домогтися натуралізації, і вони стають, таким чином, постійним елементом населення країн-реципієнтів.

4.5.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

Міжнародні міграційні процеси потребують регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Контролю і регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний склад мігрантів, рівень в'їзду та виїзду іноземних трудящих. Функції міждержавного та внутрішньодержавного розподілу робочої сили, регулювання обсягу та структури міграційних потоків дедалі більшою мірою виконують міністерства праці, внутрішніх та закордонних справ, а також спеціально створені державні та міждержавні органи. Згідно з прийнятою в міжнародних відносинах практикою країни, які обмінюються робочою силою, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством.

Іноземна робоча сила вербується нині, як правило, за допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій, у функції яких входить ретельний відбір кандидатів для праці на підприємствах своєї країни з урахуванням їх віку, здоров'я, кваліфікації. Такі вербувальні пункти засновані, зокрема, німецьким урядом в Італії, Греції, Іспанії, Туреччині, Португалії. Аналогічні вербувальні агентства за кордоном має й Франція, а також інші країни. Держава часто регулює й перевезення робітників, що завербовані за кордоном, звичайно їх доставляють до місця роботи партіями у спеціальних поїздах.

Важливим елементом імміграційної політики західних держав є встановлення юридичного статусу мігрантів, що

визначає їхні соціально-економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як у міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус позбавляє іноземних робітників політичних прав, обмежує в більшості випадків їх участь у профспілковій діяльності, регламентує строки перебування мігранта в країні зайнятості. У Швейцарії, наприклад, іммігрантам заборонено протягом року міняти місце роботи, протягом двох років — професію та місце проживання, заборонено брати участь у профспілковій діяльності. Подібні за змістом законодавства щодо іммігрантів діють також у Бельгії, Нідерландах, Франції, ФРН, Швеції та інших країнах. Разом з тим засоби державного регулювання імміграції в різних країнах дещо відмінні. Французький та бельгійський уряди, наприклад, заохочують сімейну інтеграцію і проводять курс на обмеження загальної кількості іноземців, що перебувають у країні. Німецький уряд установив обмежувальний кількісний ценз для іноземців у районах країни з їх надто високою питомою вагою і здійснює ротацію іноземних працівників у цілому.

Різноманітні аспекти трудової міграції та статусу іноземних працівників регулюються двосторонніми та багатосторонніми угодами, відповідними національними законодавчими актами та урядовими постановами. Двосторонні угоди про обмін робочою силою укладені між ФРН і Туреччиною, ФРН і Італією, Марокко, між Нідерландами й Тунісом, Францією й Алжиром, Францією й Португалією. Окремі угоди регулюють міграцію в певних регіонах світу. До них належить, зокрема, укладена скандинавськими країнами угода про утворення «Скандинавського ринку праці», відповідно до якої між цими країнами встановлений вільний обмін робочою силою.

Засоби й методи реалізації міграційної політики західних країн змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці.

Державне регулювання міграційних процесів дає позитивні результати, але має дошкульні місця. Контроль за рівнем в'їзду іноземців, здійснюваний усіма урядами країн імміграції, безумовно, сприяє дозуванню їхнього припливу залежно від виробничих потреб й ситуації на ринку праці. В такий спосіб попереджається спалах соціального напруження, який міг би виникнути за масового припливу іноземців в

умовах власного масового безробіття. Навіть з урахуванням існування двох ринків праці — для іммігрантів та для своїх працівників — уникнути конфронтації між ними було б важко. Регулювання надає організованого й певною мірою планомірного характеру найманню, розподілові й використанню імпортованої робочої сили.

Разом з тим усі закони й підзаконні акти держав-споживачів іноземної праці не надають рівних прав іммігрантам в економічній, політичній й соціальній сферах, як цього вимагає Загальна Декларація прав людини й рішення МОП у справах мігрантів. У постановах урядів національні інтереси превалюють над міжнародними нормами та інтернаціональними принципами рівності й свободи.

Активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів і захисті прав мігрантів відіграє Міжнародна організація з питань міграції (МОМ). Основними завданнями, які вирішує ця організація, є:

- управління впорядкованою і плановою міграцією громадян з урахуванням потреб країн еміграції та імміграції;
- сприяння переміщенню кваліфікованих кадрів між державами;
- організація міграції біженців та переміщених осіб, змушених залишити свою батьківщину.

4.5.4. Участь України в міграційному обміні робочою силою між державами

Зростання відкритості українського суспільства неминуче приводить до дедалі більшого втягнення України в міжнародний обмін робочою силою. Перехід до ринкової економіки створює реальні умови для формування ринку праці. Одною з важливих рис його становлення є різке зростання міграційних процесів як усередині країни, так і за її межі. Посилення територіальної міграції населення зумовлюється такими причинами:

- по-перше, структурною перебудовою економіки і пов'язаними з нею зростанням безробіття, процесами роздержавлення власності й приватизації, які супроводжуються збільшенням мобільності капіталу, його інтенсивним міжгалузевим і географічним переливанням;

- по-друге, нерівномірністю в розміщенні продуктивних сил, суттєвими відмінностями в соціально-економічних умовах життя в селі і в місті, в різних регіонах країни;
- по-третє, різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах;
- по-четверте, інтенсифікацією міграційних процесів на національному ґрунті;
- по-п'яте, розширенням зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.

Становлення ринкових методів господарювання відбувається в умовах гострих кризових явищ в економічному, соціальному і політичному житті. Ринкова трансформація економіки України здійснюється вкрай непослідовно й безсистемне, що призводить до зростання негативних явищ, поглиблення господарського хаосу.

Почуття постійного занепокоєння в населення країни викликають два чинники, що загрожують його фізичній та економічній безпеці: безпрецедентне зростання бандитизму і насування масового безробіття.

На 1 січня 2003 р. кількість офіційно зареєстрованих безробітних становила в Україні 2059,5 тис., або 9,1 % загальної чисельності працездатного населення (розрахунки проведено за методологією Міжнародної організації праці). За деякими оцінками, цей показник набагато вищий і становить майже 15% працездатного населення. А з урахуванням так званого прихованого безробіття цей показник сягає від 30 до 45 % загальної чисельності зайнятих.

Проблема масового безробіття і зубожіння широких мас населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи і засобів проживання. Не секрет, що через постійне погіршення соціально-економічної й морально-психологічної ситуації в Україні еміграційні настрої в населення зростають. Але якщо раніше основним мотивом еміграції був етнічний, то в останній період таким став економічний фактор.

Після зняття штучних перешкод на шляху возз'єднання сімей кількість емігрантів з України зростала дуже швидко. Здебільшого емігрували євреї, німці, угорці, греки. За даними статистики, з 95,4 тис. осіб, які покинули Україну в

1990 р., 92 % виїхали в Ізраїль. У 1987 р. дозвіл на виїзд за кордон на постійне проживання отримали 6,8 тис. громадян України, в 1988 р. — вже 17,7 тис., а в 1989 р. — 50 тис., у 1990 р. — 95,4 тис. Правда, в 1991 р. цей показник упав до 50 тис. чол. Стабілізація і навіть скорочення кількості тих, хто виїжджає за кордон на постійне проживання, свідчить, з одного боку, про певну вичерпаність ресурсів етнічної еміграції, а з іншого — про посилення обмежувальної імміграційної політики країн-реципієнтів.

У 2003 р. чисельність мігрантів з України становила 786 тис. чол. (у 1994 р. — 550 тис. чол.). До країн далекого зарубіжжя прямував кожний третій мігрант. Упродовж останніх найбільша кількість вихідців з України, за даними Держкомстату, вирушила в країни СНД (40 647 осіб в 2003 р.).

Загальна чисельність емігрантів з України до цього часу точно не відома, оскільки спеціальної статистики не ведеться. Більше того, не відома кількість емігрантів, які виїжджають за кордон на постійну або тимчасову роботу.

Спробувати працевлаштуватися за кордоном в період поїздки за особистим запрошенням прагне половина тих, хто отримує дозвіл на виїзд. Їх можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки, діставши право на виїзд у ту чи іншу країну, вони не мають при цьому дозволу на отримання роботи, але в нелегальний спосіб усе-таки отримують її.

Загалом у найближчій перспективі є підстави очікувати безпрецедентного відпливу за кордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України, що загрожує підризом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини.

Головні чинники масової еміграції:

- велика різниця в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні й країнах Заходу;
- відсутність перспектив професійною зростання для багатьох здібних людей;
- економічна нестабільність у країні й невизначеність шляхів виходу з неї;
- відсутність безпеки громадян.

На жаль, нам не вдасться уникнути не тільки виїзду простої робочої сили, а й «відпливу умів», причому в багатьох випадках безповоротного. Економічні й професійні мотиви «відпливу умів» полягають у незадоволенні спеціалістів не тільки матеріальним станом, а й своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

Нині міжнародна міграція робочої сили перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і тих, що приймають. Кожна з сторін, яка бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається здобути для себе конкретну користь. Що стосується України, то її в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни-постачальника робочих рук на європейський і світовий ринок праці. Але і в цій якості вона може отримати низку економічних вигод:

- по-перше, знизити рівень безробіття і пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві;
- по-друге, значну частину заробітної плати емігранти переказуватимуть на
 - батьківщину, що поповнить валютний фонд країни (кошти, що пересилаються іммігрантами на батьківщину, становлять, за різними оцінками, 25-30 млрд. дол. США);
 - по-третє, розроблені МОП рішення дають Україні право ставити питання про отримання компенсації за підготовку робочої сили від країн — можливих користувачів її трудових ресурсів.

Крім того, міждержавні трудові міграції — важливий чинник надходження в країну нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого й ефективного пристосування до умов світового ринку.

Проте цілком очевидне й те, що масовий відплив продуктивної робочої сили, особливо вчених і спеціалістів, завдасть Україні значних економічних, інтелектуальних та моральних збитків. Виїзд кваліфікованих кадрів, молодих спеціалістів негативно вплине на професійну структуру працездатного населення, погіршить його статеві-віковий склад. Еміграція, як правило, супроводжується вимушеним розривом, нехай і не остаточним, сімейних зв'язків, їх послабленням.

Міграційна політика України має спиратися на міждержавні угоди з країнами-потенційними користувачами нашої робочої сили.

Такі угоди, крім правової й соціальної захищеності співвітчизників за кордоном (маються на увазі ті, хто збереже українське громадянство), повинні передбачати планомірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їх професійну підготовку й перепідготовку на місці до виїзду за кордон, відслідковувати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.). Важливою функцією молодшої української дипломатії має стати захист інтересів громадян України за кордоном, незалежно від того, в якій країні вони перебувають.

Необхідно створити спеціалізовані біржі праці — для посередництва з наймання українських громадян на роботу за кордоном. Такі біржі брали б на себе функцію підбору робочих місць, укладання контрактів, гарантували б додержання угод стороною, що приймає.

Міграція — це двосторонній процес. Експортуючи власну робочу силу, Україна неминуче імпортуватиме іноземну робочу силу. Впровадження у виробництво закордонних технологій, освоєння «ноу-хау», створення СГТ, їх участь у приватизації спричинять приплив із-за кордону бізнесменів, менеджерів, комерсантів та інших фахівців. Таким чином, інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання.

Питання для самоконтролю до розділу 4

1. У чому відмінність понять «еміграція» та «імміграція»?
2. Які основні функції МОП?
3. Особливості державної міграційної політики західноєвропейських держав?
4. У чому полягають особливості I та II стадій розвитку сучасної трудової міграції?
5. Назвіть світові центри притягання іноземної робочої сили.
6. Міжнародні організації, що регулюють міжнародні міграційні процеси.
7. Назвіть рівні регулювання міжнародних міграційних процесів.
8. Позитивні та негативні наслідки міграції робочої сили для країн-експортерів та країн-імпортерів.
9. Чим характеризується сучасний етап міграційних процесів.
10. Назвіть основні фактори посилення міграційних процесів в Україні.

Література до розділу 4

1. Андросова Т. В. Міжнародні організації / Т. В. Андросова, В. О. Козуб. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 263 с.
2. Бестужева С.В. Міжнародні економічні відносини / С.В.Бестужева – Харківський національний економічний університет. – Х.: ХНЕУ, 2009 р., – 384 с.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения : [в 2 ч.] Ч.1 : учебник / под ред. Чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф. Р.И. Хасбулатова. – М. : Гардарики, 2006. – 671 с.
4. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів спеціальності 292 „Міжнародні економічні відносини”, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М. – НТУ «ХП», 2016. – 28 с.
5. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародні економічні відносини» для студентів заочної форми навчання, укладач д.е.н., проф. Посохов І.М., НТУ «ХП», 2016. – 26 с.
6. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство: кол. монографія / За ред. І. М. Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. – Харків : НТУ «ХП», 2016. – 450 с.
7. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов. – Харків.: ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.
8. Филиппова И. А. Мировая экономика и международные экономические отношения : методические указания по подготовке к семинарским занятиям по дисциплине «Мировая экономика и международные экономические отношения» для студентов очной формы обучения / И. А. Филиппова. – Ульяновск : УлГТУ, 2013. – 131 с.
9. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. екон. спец, вищих навч. закл / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
10. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини : підручник для студ. вищ. навч. закл. / І.М. Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська ; Чернів. торг.-екон. ін-т Київ. над. торг.-екон. ун-ту. – вид 2-ге., переробл. і допов. – Чернівці: Книги-XXI, 2007. – 544 с.

Розділ 5

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

ТЕМА 5.1. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК: СУТЬ І ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ

5.1.1. Господарський облік і його види

Будь-яка діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом, обміном і споживанням матеріальних і нематеріальних цінностей, наданням і використанням послуг, називається господарською діяльністю.

В процесі господарської діяльності виникає необхідність в обліку зробленої продукції, засобів виробництва, необхідність мати інформацію про джерела утворення господарських засобів.

Господарський облік - кількісне відображення і якісна характеристика господарської діяльності з метою контролю за ходом виконання плану і управління діяльністю підприємства.

Вимірники господарського обліку :

- натуральні - застосовуються для отримання даних шляхом розрахунку, обміру і зважування (кг, метри)
- трудові - використовуються для підрахунку кількості витраченої праці (робочі дні, година, вироблення, продуктивність праці, чол./год.)
- грошові або вартісні - застосовуються для розрахунку господарських явищ в єдиному однорідному вираженні (грн.)

Єдина система господарського обліку забезпечується трьома взаємозв'язаними видами обліку: оперативним, статистичним, бухгалтерським.

Оперативний облік - система спостереження і контролю за окремими господарськими операціями з метою управління або безпосередньо в ході їх здійснення.

Статистичний облік використовує дані оперативного і бухгалтерського обліку і шляхом вибіркового спостереження і реєстрації вивчає масові явища в економіці, освіті і інших областях.

Бухгалтерський облік - процес виявлення, виміру, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання і передачі

інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для ухвалення рішень.

Користувачі бухгалтерської інформації - це юридичні і фізичні особи, зацікавлені в інформації про фінансовий і майновий стан підприємства.

Користувачів бухгалтерської інформації класифікують по групах:

- внутрішні - керівники, бухгалтерська служба, планові, виробничі і інші підрозділи підприємства;

Зовнішні:

- зацікавлені - власники (засновники, акціонери), інвестори, кредитні установи, постачальники, покупці;

- сторонні - органи державного і місцевого самоврядування, податкові і фінансові органи, органи статистики, аудиторські фірми.

Інтегрована система бухгалтерського обліку представлена:

- фінансовим обліком;

- управлінським (внутрішньогосподарським) обліком;

- податковим обліком.

Фінансовий облік - це сукупність правил і процедур, які забезпечують підготовку і обнародування інформації про результати діяльності підприємства, його фінансовий стан.

Управлінський (внутрішньогосподарський) облік - це сукупність методів і процедур, які забезпечують підготовку і надання інформації для планування, контролю і ухвалення рішень різним рівням управління.

Податковий облік акумулює і обробляє інформацію про нарахування і сплату податків до бюджету, позабюджетних фондів. Ця інформація представляється в податкові органи.

Основними функціями бухгалтерського обліку є:

- забезпечення збереження майна власника;

- надання інформації для управління господарською діяльністю;

- забезпечення можливості об'єктивне і своєчасно бачити фінансові результати діяльності підприємства в цілому і діяльності окремих структурних підрозділів.

Вимоги до бухгалтерського обліку:

- своєчасність, тобто відбивати своєчасну інформацію про прибутки, витрати підприємства, про конкурентоспроможність продукції підприємства і так далі;

- точність і об'єктивність;

- повнота, тобто охоплювати усі сторони господарської діяльності підприємства;
- економічність і раціональність, тобто витрати на нього мінімальні при достатній обличі і своєчасності;
- повинен відповідати вимозі порівнянності фактичних показників з плановими, тобто він базується на одних методах числення і планової, і облікової інформації.

5.1.2. Основні принципи бухгалтерського обліку і фінансової звітності

Правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності визначені в Законі України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" (№ 996 - XIV від 16.07.1999 р. с змінами і доповненнями). Це такі принципи:

- обачності: застосування у бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні попереджати заниження оцінки зобов'язань і витрат, завищення оцінки активів і прибутків підприємства;
- повного освітлення: фінансова звітність повинна містити усю інформацію про фактичні і потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатних вплинути на рішення, які приймаються на її основі;
- автономності: кожне підприємство розглядається як юридична особа, відособлена від його власників, у зв'язку з чим особисте майно і зобов'язання власників не повинні відбиватися у фінансовій звітності підприємства;
- послідовності: постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики;
- безперервності: оцінка активів і зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі;
- нарахування і відповідності прибутків і витрат : для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти прибутки звітного періоду з витратами, здійсненими для отримання цих прибутків;
- переважання суті над формою: операції враховуються відповідно до їх суті, а не тільки виходячи з юридичної форми:

– історичній собівартості: пріоритетною є оцінка активів підприємства виходячи з витрат на їх виробництво і придбання;

– єдиного грошового вимірника: вимір і узагальнення усіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці;

– періодичності: можливість розподілу діяльності підприємства на періоди з метою складання фінансової звітності.

ТЕМА 5.2. ПРЕДМЕТ І МЕТОД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

5.2.1. Предмет бухгалтерського обліку

Предмет бухгалтерського обліку - наявність і стан господарських засобів підприємств, джерел їх утворення, господарських процесів і господарських операцій з метою формування інформації для управлінських рішень.

Таким чином, суть предмета бухгалтерського обліку розкривається через об'єкти, які враховуються. Об'єкти бухгалтерського обліку можна об'єднати в дві групи:

– об'єкти, які забезпечують господарську діяльність підприємства;

– об'єкти, які складають господарську діяльність підприємства.

До першої групи відносять господарські засоби і джерела їх освіти, а в другу - господарські процеси і їх результати.

Метод бухгалтерського обліку - це сукупність способів і прийомів віддзеркалення господарської діяльності підприємства у бухгалтерському обліку.

Основними способами є:

– документація;

– інвентаризація;

– оцінка;

– калькуляція;

– система бухгалтерських рахунків;

– метод подвійного запису операцій;

– бухгалтерський баланс;

– інші форми фінансової звітності підприємства.

Документація - відображення в документах усіх господарських операцій і фактів господарської діяльності.

Інвентаризація - перевірка і оцінка фактичної наявності об'єкту контролю, яка здійснюється шляхом спостереження, виміру, реєстрації і подальшого порівняння отриманих даних з обліковими показниками.

Оцінка - це спосіб відображення в єдиній грошовій формі господарських засобів і процесів.

Калькуляція - це спосіб числення собівартості усього обсягу продукції, а також одиниці виготовленої продукції. Операції, відображені в документах, реєструють за допомогою спеціальних таблиць, які називають рахунками бухгалтерського обліку.

Господарські операції відображаються на рахунках бухгалтерського обліку за допомогою методу подвійного запису, який полягає в тому, що кожна господарська операція записується двічі: один раз - на одному рахунку, а другий раз - на іншому.

Баланс у бухгалтерському обліку розглядають як спосіб узагальнення і угруповання господарських записів підприємства на певну дату.

Звітність - це система підсумкових показників, які усебічно характеризують господарську і фінансову діяльність підприємства. Звітність включає до свого складу ряд таблиць, які характеризують не лише стан, але і рух основних засобів, виробничих запасів, статутного капіталу, структуру собівартості і так далі.

5.2.2. Класифікація господарських засобів і джерел їх утворення

Бухгалтерський облік здійснюється на підприємствах і організаціях як виробничої, так і невиробничої сфери.

Кожне підприємство має у розпорядженні певні господарські кошти для задоволення потреб - матеріальними, нематеріальними і грошовими ресурсами, які утворюються за рахунок відповідних джерел (внесків засновників, прибутку, позикових засобів).

Згідно класифікації господарських засобів за функціональною участю в процесі виробництва усі господарські засоби підрозділяють на дві великі групи - оборотні і необоротні активи.

До необоротних активів відносять:

- основні засоби;
- нематеріальні активи;
- довгострокові фінансові інвестиції;
- довгострокову дебіторську заборгованість;
- інші необоротні активи.

До оборотних активів відносять:

- виробничі запаси; готова продукція; незавершене виробництво;
- дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції, робіт, послуг;
- короткострокові (поточні) фінансові інвестиції;
- грошові кошти і їх еквіваленти в касі і на рахунках у банках;
- витрати майбутніх періодів (передоплата за орендоване майно і так далі)

Класифікація джерел господарських засобів підприємства

Джерела власних засобів :

- власний капітал
- забезпечення майбутніх витрат і платежів
- прибутки майбутніх періодів

Джерела притягнених (позикових) засобів :

- довгострокові зобов'язання
- поточні зобов'язання

ТЕМА 5.3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС

5.3.1. Бухгалтерський баланс: види і зміст. Балансове рівняння

Для керівництва діяльністю підприємства потрібна інформація про господарські засоби підприємства, їх склад, розміщення, джерела їх освіти. Таку інформацію, узагальнену і згруповану в певному порядку, отримують за допомогою бухгалтерського балансу.

Бухгалтерський баланс є способом економічного угруповання і узагальненого віддзеркалення в грошовій оцінці наявності господарських засобів і джерел їх освіти на певну дату. Як правило, баланс складають на 1-е число місяця. За формою баланс - таблиця, в лівій стороні якої відображають склад і розміщення господарських засобів і яка називається активом, а в правій стороні, яка називається пасивом,

відображають джерела формування господарських засобів. Слова «актив» і «пасив» означають відповідні сторони бухгалтерського балансу.

Рівні підсумки по активу і пасиву розташовуються, здебільшого, на одному рівні, займаючи строго горизонтальне положення. На відміну від балансу, використовуваного при плануванні і аналізі, бухгалтерський баланс являє собою систему показників, які характеризують фінансове положення підприємства на певну дату (момент), відображаючи наявні у підприємства майно, власний капітал і зобов'язання.

Окрім ділення на актив і пасив, баланс має розділи, групи, статті (кожен елемент активу і пасиву) відповідно до економічного змісту окремих видів засобів, їх значущості і ролі. Це розмежування обумовлене розбіжністю в джерелах фінансування, також воно важливе для контролю по напрямках і використанням власних і позикових засобів підприємства.

Кожен елемент активу і пасиву називається статтею балансу. У таблиці балансу, як в активі, так і в пасиві, передбачаються стовпчики для найменування статей і їх оцінки в грошовому вимірі (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Схематична структура балансу підприємства

АКТИВ	Сума	ПАСИВ	Сума
I. Необоротні активи		I. Власний капітал	
II. Оборотні активи		II. Довгострокові зобов'язання	
III. Необоротні активи і групи вибуття, утримані для продажу і групи вибуття		III. Поточні зобов'язання і забезпечення	
		IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримані для продажу і групи вибуття	
БАЛАНС		БАЛАНС	

Загальний підсумок показників активу і пасиву балансу називається валютою бухгалтерського балансу.

Статті активу і пасиву, схожі за економічним змістом, у балансі з'єднуються в розділи, а усередині них - в групи таким чином, що певним видам засобів активу, в пасиві протистоять відповідні ним джерела.

З цього виходить головна балансова формула.

$$A = З + ВК$$

де: А - актив;

З - зобов'язання;

ВК - власний капітал.

Активи - ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до вступу економічних вигод в майбутньому

Зобов'язання - заборгованість підприємства, що виникла в результаті минулих подій, погашення якої, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що утілюють в собі економічні вигоди

Власні капітал - частина в активі підприємства, що залишається після віднімання його зобов'язань

5.3.2. Зміни у балансі, що викликаються господарськими операціями

В процесі господарської діяльності відбувається постійний рух як господарських засобів, так і їх джерел. Одні господарські засоби і їх джерела збільшуються, інші зменшуються. В результаті змінюються відповідні статті балансу.

Усі господарські операції по характеру змін, що викликаються у складі господарських засобів і їх джерел (тобто в Активі і Пасиві балансу), можна розділити на чотири типи:

Перший тип змін - активний: зміни у складі господарських засобів, зумовляють зміни в активі балансу : одна стаття активу збільшується, а друга зменшується на однакову суму. Загальний підсумок балансу при цьому не змінюється.

Другий тип змін - пасивний: викликають зміни в джерелах формування господарських засобів, призводять до змін двох статей пасиву балансу : одна стаття пасиву збільшується, а друга - зменшується на одну і ту ж суму. Загальний підсумок балансу при цьому також не змінюється.

Третій тип змін - активно-пасивний у бік збільшення: зумовляють збільшення залишків на одну і ту ж суму на відповідних статтях активу і пасиву балансу. Загальний підсумок балансу при цьому також збільшується, але рівність

підсумків активу і пасиву не порушується (оскільки збільшення відбувається на одну і ту ж суму).

Четвертий тип змін - активно-пасивний у бік зменшення: характеризують вибуття засобів, призводять до зменшення на однакову суму залишків відповідних статей активу і пасиву балансу. Загальний підсумок балансу при цьому також зменшується, але рівність підсумків активу і пасиву зберігається (оскільки зменшення відбувається на однакову суму).

Висновки:

1. Кожна господарська операція вносить зміни не менше, чим в дві статті балансу.

2. Підсумки Активу і Пасиву балансу змінюються тільки у тому випадку, коли господарська операція зачіпає одночасно статті господарських засобів і статті джерел їх формування, тобто при придбанні або вибутті засобів. Операції ж, статті Активу або тільки статті Пасиву балансу, що зачіпають тільки, на підсумки не впливають.

3. Рівність підсумків Активу і Пасиву балансу зберігається після будь-якої операції.

ТЕМА 5.4. РАХУНКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ. МЕТОД ПОДВІЙНОГО ЗАПISУ

5.4.1. Рахунки бухгалтерського обліку: сутність та призначення

Рахунки бухгалтерського обліку - спосіб економічного угруповання господарських операцій за економічно однорідними ознаками для забезпечення систематичного контролю за наявністю і змінами в господарських засобах і їх джерелах в процесі діяльності підприємства.

На рахунках бухгалтерського обліку господарські засоби можуть відбиватися в натуральних, трудових вимірниках, але в той же час вони обов'язково мають бути відбиті в грошовому вимірнику.

У бухгалтерському обліку прийнято окремо відбивати збільшення і зменшення засобів або їх джерел на рахунках. Тому рахунок бухгалтерського обліку є двосторонньою таблицею. Ліва сторона цієї таблиці називається "дебет", а

права - "кредит". Найменування рахунку записують посередині. Схематично рахунок можна представити таким чином:

Дебет	Рахунок (найменування рахунку)	Кредит

Після відкриття рахунку в нього записують початковий залишок цього засобу або джерела, щоб мати повне уявлення про цей засіб або джерело. Початковий залишок називається початковим сальдо (Сн) рахунку. Після цього на рахунках відбивають господарські операції в грошовій формі, тобто зміни (збільшення або зменшення) засобів або джерел за звітний період. При цьому збільшення відбивають на одній стороні рахунку, а зменшення - на іншій. Маючи інформацію про початковий залишок засобу або джерела і знаючи, які зміни сталися за звітний період, можна визначити залишок на кінець періоду, який називається кінцевим сальдо рахунку (Ск).

Бухгалтерський баланс складається з двох частин:

- активу, де відбивається інформація про господарські засоби;
- пасиву, де відбита інформація про джерела підприємства.

Відповідно і рахунки бухгалтерського обліку діляться - активні і пасивні.

Активні рахунки призначені для обліку наявності і зміни в засобах підприємства. При відкритті активних рахунків на них записують початкові залишки (сальдо) засобів на підставі даних початкового балансу.

Пасивні рахунки призначені для обліку наявності і змін в джерелах підприємства. При відкритті пасивних рахунків на них записують початкові залишки (сальдо) джерел на підставі даних початкового балансу.

Впродовж звітного періоду по дебету і кредиту активних і пасивних рахунків відбивають господарські операції на підставі цих первинних документів. Сума господарських операцій (у грошовій формі) по дебету рахунку називається

дебетовим оборотом, а сума господарських операцій по кредиту рахунку називається кредитовим оборотом.

На активних рахунках залишки господарських засобів на початок місяця відбивають по дебету. По дебету ж відбивають збільшення господарських засобів в результаті господарської операції впродовж місяця. По кредиту активних рахунків відбивають зменшення господарських засобів. Кінцеве сальдо для активних рахунків на кінець місяця визначають за формулою:

$$Ск = Сн + До - Ко$$

де: Ск - сальдо кінцеве; Сн - сальдо початкове; До - дебетовий оборот рахунку; Ко - кредитовий оборот рахунку.

У разі відсутності кінцевого сальдо по рахунку рахунок вважається закритим.

Структуру активного рахунку можна представити таким чином (табл.. 5.2).

Таблиця 5.2 – Структура активного рахунку

Дебет	Кредит
Сальдо початкове - залишок господарського засобу на початок місяця. Дебетовий оборот - сума операцій по збільшенню господарських засобів впродовж місяця. Сальдо кінцеве - залишок господарських засобів на кінець місяця.	Кредитовий оборот - сума операцій по зменшенню господарських засобів впродовж місяця.

На пасивних рахунках залишки джерел господарських засобів на початок місяця відбивають по кредиту. По кредиту ж відбивають збільшення джерел господарських засобів в результаті господарської операції впродовж місяця. По дебету пасивних рахунків відбивають зменшення джерел господарських засобів. Кінцеве сальдо для пасивних рахунків на кінець місяця визначають по формулі:

$$Ск = Сн + Ко - До$$

де: Ск - сальдо кінцеве; Сн - сальдо початкове; До - дебетовий оборот; Ко - кредитовий оборот.

У разі відсутності кінцевого сальдо по рахунку рахунок вважається закритим (табл.. 5.3).

Таблиця 5.3 – Структура пасивного рахунку

Дебет	Кредит
Дебетовий оборот - сума операцій по зменшенню джерела господарських засобів впродовж місяця.	Сальдо початкове - залишок джерела господарського засобу на початок місяця. Кредитовий оборот - сума операцій по збільшенню джерела господарського засобу впродовж місяця. Сальдо кінцеве - залишок джерела господарського засобу на кінець місяця.

5.4.2. Подвійний запис: суть, значення

В результаті господарських операцій відбуваються подвійні і рівновеликі зміни в засобах і їх джерелах. Це обумовлює необхідність відбивати господарську операцію на рахунках способом подвійного запису, суть якого полягає в тому, що одну і ту ж операцію записують двічі - по дебету одного рахунку і кредиту іншого рахунку.

Розглянемо подвійний запис на прикладі:

Отримані в касу з поточного рахунку грошові кошти в сумі 30000 грн.

Ця операція викликає взаємозв'язок двох рахунків : "Каса" і "Поточний рахунок". Обидва рахунки - активні. Т. до. збільшення господарських засобів по активному рахунку відбувається по дебету, а зменшення - по кредиту, то ця операція відіб'ється:

– у дебеті рахунку "Каса" - грошові кошти в касі збільшилися на 30000 грн.;

– по кредиту рахунку "Поточний рахунок" - грошові кошти на поточному рахунку зменшилися на 30000 грн.

Таким чином, цю операцію необхідно відбити на двох рахунках - "Каса" і "Поточний рахунок" :

Перш ніж відбити цю господарську операцію на рахунках, складають бухгалтерську проводку, під якою розуміють вказівку на те, який рахунок дебетується, а який - кредитується.

Бухгалтерська проводка для цього прикладу матиме такий вигляд:

Д-т сч. "Каса" К-т сч. "Поточний рахунок" 30 000 грн.

Взаємозв'язок рахунків, що виникає в результаті цієї господарської операції, називається кореспонденцією рахунків, а рахунки називаються такими, що кореспондують.

Подвійний запис дозволяє утямити, в результаті яких операцій сталися зміни в засобах і джерелах, звідки господарські операції поступили і куди були використані. Таким чином, подвійний запис має велике контрольне значення.

5.4.3. Взаємозв'язок між балансом і рахунками

Між бухгалтерським балансом і рахунками існує тісний взаємозв'язок. Як відомо, у балансі господарські засоби і джерела підприємства відбивають на певну дату: на останній день місяця, на останній день кварталу, на останній день звітного року. На підставі даних балансу відкриваються рахунки для віддзеркалення змін в цих засобах і їх джерелах. Залишки по статтях балансу записуються в рахунки у вигляді початкового сальдо. Взаємозв'язок між балансом і рахунками можна представити таким чином:



За даними балансу за попередній звітний період відкривають рахунки для поточного обліку господарських операцій. Після закриття рахунків кінцеві сальдо використовують для складання балансу на кінець звітного періоду.

5.4.4. Узагальнення даних бухгалтерського балансу за допомогою оборотних відомостей

Для узагальнення господарських операцій, врахованих на рахунках, а також для перевірки правильності ведення обліку дані поточного обліку необхідно узагальнювати. Для цього використовують оборотні відомості по синтетичних і аналітичних рахунках.

Відомість є таблицею, в якій відбивають початкові залишки по рахунках на початок місяця, обороти по дебету і кредиту за місяць, а також залишки по рахунках на кінець місяця. У кінці оборотної відомості визначають підсумки по усіх рахунках. Синтетичні рахунки - призначені для обліку

економічно однорідних груп засобів, їх джерел, господарських процесів і результатів діяльності в грошовому вимірнику.

Облік, здійснюваний за допомогою синтетичних рахунків, називається синтетичним обліком. Аналітичні рахунки - призначені для обліку наявності і змін конкретних видів засобів і їх джерел. Оборотна відомість по синтетичних рахунках має велике контрольне значення. У цій відомості отримуємо три пари рівності :

- рівність підсумків по дебету і кредиту на початок місяця обумовлена рівністю підсумків активу і пасиву балансу;

- рівність підсумків оборотів по дебету і кредиту рахунків за місяць обумовлена подвійним записом господарської операції, тобто по дебету одного рахунку і кредиту іншого рахунку;

- рівність підсумків по дебету і кредиту на кінець місяця обумовлена двома попередньою рівністю.

Порушення цієї рівності свідчить про помилки в обліку.

Оборотну відомість по синтетичних рахунках використовують для складання балансу на кінець звітного періоду, тобто на 1-е число місяця, що йде за звітним. Кінцеві залишки переносять у баланс, в якому рахунки, що мають дебетові залишки записують в активі, а рахунки, що мають кредитові залишки записують в пасиві.

Таким чином, оборотна відомість по синтетичних рахунках є способом узагальнення даних поточного обліку з метою перевірки повноти і правильності облікових записів і для складання балансу.

ТЕМА 5.5. ПЛАН РАХУНКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

5.5.1. Класифікації рахунків бухгалтерського обліку

Однією з умов правильного віддзеркалення і узагальнення у бухгалтерському обліку даних про господарські операції є чітке розуміння змісту рахунків і правильне їх застосування.

З метою полегшення використання рахунків в практичній діяльності розроблені класифікації рахунків, які, у свою чергу, знаходять віддзеркалення в Плані рахунків бухгалтерського обліку.

Класифікація рахунків - це науково обґрунтоване угруповання рахунків на групи і підгрупи. Вона допомагає

зрозуміти природу кожного рахунку, а План рахунків - що на кожному рахунку необхідно враховувати.

Класифікувати рахунки можна за такими ознаками:

- по відношенню до балансу - активні, пасивні, забалансові;
- з точки зору змісту - матеріальні, персональні, номінальні;
- по мірі деталізації - синтетичні, аналітичні;
- з точки зору звернення - рахунку господарських операцій, рахунку господарських процесів;
- по відношенню до інших рахунків - постійні, тимчасові.

Існують такі джерела, які власники надають підприємству на увесь час його існування. Такі джерела називають власними.

Таким чином, класифікація за економічним змістом дає відповідь на питання: що враховується на бухгалтерських рахунках.

Інший вид класифікації - класифікація рахунків за призначенням і структурі свідчить про зміст дебету і кредиту, характер операції, залишку (сальдо) на рахунку і його віддзеркаленні у балансі. Наприклад, на рахунку «Каса» по дебету відбиваються операції по збільшенню грошових коштів в касі, а залишок (сальдо) свідчить про їх наявність в касі, по кредиту цього рахунку показують операції використання грошових коштів з каси. Характер операцій по дебету і кредиту визначає структуру рахунку «Каса».

Основні рахунки характеризують склад і структуру засобів, джерел їх формування.

Матеріальні рахунки призначені для обліку наявності і руху матеріальних цінностей, які належать підприємству. До них відносять рахунки: «Основні засоби», «Виробничі запаси», «Товари» і так далі

Рахунки грошових коштів призначені для обліку грошових коштів підприємства. До них відносять рахунки: «Каса», «Рахунки у банках» «Інші засоби». Ці рахунки подібні по будові до матеріальних рахунків і мають такі ж риси.

Розрахункові рахунки призначені для обліку розрахункових операцій між підприємством і іншими учасниками господарського процесу (покупцями, постачальниками, бюджетом, банками, працівниками). До цієї групи рахунків відносять не лише розрахункові рахунки (дебіторів, кредиторів), але і все ті рахунки, на яких враховують

заборгованості підприємства іншим підприємствам або інших підприємств даному, наприклад, по кредитах, по платежах до бюджету.

Розрахункові рахунки ділять на активні і пасивні.

Активні розрахункові рахунки застосовують для обліку дебіторської заборгованості. До цієї групи рахунків відносять: «Розрахунки з різними дебіторами», «Розрахунки з покупцями».

Пасивні розрахункові рахунки призначені для обліку кредиторської заборгованості, наприклад, «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», «Розрахунки по оплаті праці», «Розрахунки з учасниками».

5.5.2. Принцип побудови і характеристика Плану рахунків

План рахунків є переліком рахунків, на яких відбивається систематизована інформація про господарську діяльність підприємства.

Спочатку Плани рахунків склалися на кожному підприємстві самостійно. Такий порядок і до теперішнього часу зберігся в англomовних країнах. Проте тенденція єдиного для усієї країни Плану рахунків переважила. Єдиний План рахунків дозволяє:

- дає бухгалтерам, незалежно від кваліфікації, орієнтир в повсякденній роботі;
- дозволяє систематизувати і узагальнювати інформацію про господарську діяльність підприємств;
- забезпечує систему контролю показників господарської діяльності підприємства;
- полегшує угруповання і узагальнення даних в країні в цілому.

План рахунків, який діє в Україні, є обов'язковим документом. Він складається з 10 класів, в кожному з яких рахунки згруповані за економічним змістом. Кожній назві рахунку привласнюється код (шифр). На практиці замість назви рахунку пишуть його код, що зменшує об'єм облікової роботи.

Код синтетичних рахунків (рахунків першого порядку) складається з двох цифр, а субрахунків (синтетичних рахунків другого порядку) - з трьох цифр. Перша цифра коду

означає клас рахунків, друга - номер синтетичного рахунку в межах цього класу, третя - номер субрахунку в межах рахунку. Наприклад, код рахунку 111 означає: клас 1 «необоротні активи», рахунок 11 «Інших необоротних активів», субрахунок 111 «Бібліотечні фонди».

Підприємства мають право не використовувати субрахунку, але якщо вони їх використовують, то необхідно застосовувати коди, передбачені Планом рахунків.

Порядок ведення аналітичного обліку встановлюється на підприємстві самостійно. Ведення аналітичного обліку спрямоване на забезпечення даними в натуральному і вартісному вимірниках і ведеться по марках, сортах, розмірах, а також по місцях зберігання, матеріально відповідальним особам і так далі

Рахунки класів 0-7 є обов'язковими для усіх підприємств.

Рахунки класу 9 «Витрат діяльності» ведуть підприємства усіх форм власності, окрім суб'єктів малого бізнесу.

Суб'єкти малого підприємництва можуть вести бухгалтерський облік витрат, відкриваючи лише рахунки класу 8 «Витрат по елементах».

Рахунки класу 0 «Забалансових рахунків» представляють інформацію, розкривати яку слід в Примітках до фінансової звітності.

Структура Плану рахунків пристосована до складання усіх п'яти форм фінансової звітності. Таким чином, кожен клас має конкретне значення і відбиває потреби зовнішніх і внутрішніх користувачів інформації.

Сальдо балансових рахунків відбивається в статтях Балансу (форма № 1). При цьому сальдо рахунків класів 1-3 відбивається в активі балансу, а сальдо рахунків класів 4-6 відбиваються в пасиві балансу.

Обороти рахунків обліку прибутків, витрат, фінансових результатів, тобто рахунків класів 7-9 використовують для заповнення форми № 2 «Звіт про фінансові результати».

План рахунків бухгалтерського обліку призначений для підприємств усіх організаційних форм і галузей; він містить перелік рахунків, з якого не усі рахунки можуть використовуватися підприємством. Тому кожне підприємство формує свій робочий план рахунків.

Робочий план рахунків має бути побудований на підставі єдиного Плану рахунків так, щоб задовольнити потреби в аналітичній інформації на підприємстві.

ТЕМА 5.6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

5.6.1. *Поняття основних засобів, їх класифікація і оцінка*

Основні засоби - це матеріальні активи, які підприємство містить з метою використання в процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг, здача в оренду іншим фізичним або юридичним особам, а також для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін використання (експлуатації) яких більший за один рік (чи операційного циклу, якщо він довший за рік).

Класифікація основних засобів згідно П(С)БО 7:

1. По характеру участі в процесі виробництва

1.1 Виробничі основні засоби (будівлі, споруди, робочі і силові машини, транспортні засоби і так далі, постійно зношуються і переносять свою вартість на створюваний продукт)

- основні засоби основного виробництва
- основні засоби допоміжного виробництва
- основні засоби адміністративного призначення
- основні засоби збутового призначення

1.2 Невиробничі основні засоби (будівлі і спорудження житлово-комунального призначення і так далі, не беруть участь в процесі виробництва, зношуються і у міру зносу втрачають свою вартість)

2. По видах основні засоби:

- земельні ділянки
- будівлі і споруди
- машини і устаткування
- інструменти, пристосування і інвентар
- багаторічні насадження та ін.

3. За ознакою використання

- що знаходяться в експлуатації
- у запасах
- на реконструкції

- на консервації

4. За способом приналежності

- власні

- орендовані

Згідно П(С)БО 7 (п. 5.2.) вартісних ознак предметів, що включаються до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, підприємство встановлює самостійно.

Об'єкт основних засобів визнається активом при виконанні умов :

- існує вірогідність того, що підприємство отримає економічні вигоди в майбутньому від використання основного засобу;

- вартість основного засобу може бути достовірно визначена.

5.6.2. Оцінка і облік основних засобів

Відповідно до П(С)БО 7 існують наступні види оцінок основних засобів : справедлива вартість, первинна вартість, ліквідаційна вартість, вартість, яка амортизується, переоцінена вартість, залишкова (балансова) вартість.

Справедлива вартість - вартість, по якій актив може бути обмінений при здійсненні операцій між незалежним, і зацікавленими сторонами.

Справедливою вартістю частенько є ринкова вартість.

Первинна вартість - сума усіх витрат пов'язаних з придбанням основних засобів (історична (фактична) собівартість необоротного активу в сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених, переданих, використаних на його придбання або створення.)

Ліквідаційна вартість - сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство чекає отримати від ліквідації необоротного активу після закінчення терміну його експлуатації, за вирахуванням витрат, пов'язаних з ліквідацією.

Ліквідаційна вартість - розрахунковий показник, і чим точніше він визначений, тим більше обґрунтована та частина вартості основного засобу, яка буде перенесена на витрати підприємства в період його експлуатації.

Вартість, що амортизується - первинна вартість необоротного активу за вирахуванням його ліквідаційної вартості.

Переоцінена вартість - вартість необоротного активу після проведення переоцінки.

Залишкова (балансова) вартість - визначається як різниця між первинною вартістю активу і сумою нарахованого зносу.

Одиницею обліку основних засобів у бухгалтерському обліку є інвентарний об'єкт, тобто закінчений пристрій з усіма пристосуваннями до нього, який призначений для виконання самостійних функцій.

Синтетичний облік груп основних засобів ведуть на активних рахунках: 10 "Основних засобів"; 11 "Інших необоротних матеріальних активів".

По дебету цих рахунків відображають:

- вступ основних засобів (у зв'язку з придбанням, створенням, безвідплатним отриманням), які враховуються за первинною вартістю;

- суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкту (у зв'язку з модернізацією, реконструкцією, дообладнанням, модифікацією), яке приведе до збільшення економічних вигод від його використання;

- суми дооцінки вартості об'єкту основних засобів.

По кредиту рахунків відбивають:

- вибуття основного засобу внаслідок продажу, безвідплатної передачі;

- повну або часткову ліквідацію основного засобу;

- суми уцінки основних засобів.

Для обліку витрат, пов'язаних з придбанням або створенням необоротних активів, використовується рахунок 15 "Капітальних інвестицій". Рахунок 15 - активний.

5.6.3. Амортизація і інвентаризація основних засобів

Облік вартості нематеріальних активів, що амортизується, ведеться по кожному з об'єктів, що входять до складу окремої групи.

Якщо згідно з документами, що встановлюють право, термін дії права користування нематеріальним активу не встановлений, таким термін складає 10 років безперервної експлуатації.

Нарахування амортизації здійснюється впродовж терміну корисного використання (експлуатації) об'єкту, який

встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкту активом (при зарахуванні на баланс).

При визначенні терміну корисного використання (експлуатації) слід враховувати:

- очікуване використання об'єкту підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний і моральний знос;
- правові або інші обмеження відносно термінів використання об'єкту і інші чинники.

Амортизація об'єкту основних засобів нараховується виходячи з нового терміну корисного використання, починаючи з місяця, що йде за місяцем зміни терміну корисного використання (окрім виробничого методу нарахування амортизації).

Амортизація основних засобів робиться до досягнення залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості.

Згідно П(С)БО 7 на основні засоби щомісячно впродовж терміну експлуатації нараховується амортизація. Нарахування амортизації починається з місяця, що йде за місяцем, в якому об'єкт основних засобів став придатним для використання. Амортизація припиняє нараховуватися з місяця, що йде за місяцем вибуття об'єкту основних засобів.

Амортизація - цей систематичний розподіл вартості основного засобу, що амортизується, впродовж терміну його експлуатації.

Термін корисного застосування (термін експлуатації) - це період часу, впродовж якого актив може використовуватися на підприємстві або з його використанням буде зроблений певний об'єм продукції.

Порядок визначення терміну корисного застосування, вибір методу амортизації основних засобів мають бути відбиті в наказі про облікову політику підприємства.

Термін експлуатації основних засобів може бути збільшений в результаті модернізації, реконструкції, модифікації. Зміни терміну експлуатації відбиваються в аналітичному обліку основного засобу.

Знос - сума амортизації основного засобу, накопичена з початку терміну експлуатації.

Відповідно до П(С)БО 7 "Основних засобів", підприємства України можуть самостійно вибирати один з наступних методів нарахування амортизації :

1. прямолінійний;
2. виробничий;
3. метод зменшення залишкової вартості;
4. прискорений метод зменшення залишкової вартості основного засобу;
5. кумулятивний.

ТЕМА 5.7. ОБЛІК ЗАПАСІВ

5.7.1. Визначення, класифікація і оцінка виробничих запасів

Принципи формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси підприємства приведені в П(С)БО № 9 "Запаси".

Запаси - це активи, які містяться для подальшого продажу; знаходяться в процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; містяться для споживання при виробництві продукції, виконанні робіт і наданні послуг, а також при управлінні підприємством.

У П(С)БО № 9 приведена наступна класифікація запасів.

Запаси визнаються активом, якщо:

1) існує вірогідність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням;

2) вартість запасів може бути достовірно визначена.

При обліку запасів застосовуються наступні види оцінок:

- оцінка при вступі запасів (первинна оцінка);
- оцінка при вибутті запасів;
- оцінка запасів на дату складання звітності.

Придбані або виготовлені запаси зараховуються на баланс підприємства за первинною вартістю, яка формується залежно від способу отримання запасів :

а) У разі придбання запасів за плату первинна вартість включатиме:

- суми, що сплачуються за договором постачальникові;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати, які складаються з витрат на заготівлю запасів, плату тарифів за

навантажувально-розвантажувальні праці і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання (включаючи витрати на страхування ризиків транспортування);

– інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання в запланованих цілях.

б) У разі, коли запаси виготовляються власними силами, первинною вартістю є їх виробнича собівартість.

5.7.2. Методи вибуття запасів

Відповідно до п.16 П(С) БУ 9 "Запасів" при відпустці запасів у виробництво, продаж і при іншому вибутті їх оцінка здійснюється одним з методів :

- метод ідентифікованої собівартості одиниці запасів;
- метод ФІФО;
- метод нормативних витрат;
- метод оцінки за цінами продажу (на підприємствах торгівлі).

Підприємство має право застосовувати одночасно декілька методів оцінки, при цьому дотримуючи наступне правило: для усіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, які мають однакове призначення і однакові умови використання, застосовується виключно один з приведених методів. Тому допустима ситуація, коли в обліку підприємства різні запаси оцінюватимуться за допомогою різних методів оцінки. Вибір методу оцінки є елементом облікової політики підприємства і не повинен змінюватися без серйозних підстав. При виборі методу оцінки вибуття запасів підприємство виходить з інтересів користувачів звітності. Вибрані методи оцінки згідно П(С) БУ 9 розкриваються в Примітках до річної фінансової звітності.

ТЕМА 5.8. ОПЛАТА ПРАЦІ

5.8.1. Сутність оплата праці

Закон України «Про оплату праці» визначає економічні і організаційні принципи оплати праці працівників, які

знаходяться в трудових стосунках на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності і господарювання, а також з окремими громадянами і сферою державної і договірної регуляції оплати праці.

Оплата праці - заробіток, який розраховано в грошовому вираженні за трудовим договором і виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Заробітна плата як економічна категорія виражає суцільну систему економічних стосунків між суспільством в цілому і колективами підприємств, між колективами підприємств і окремим робітником з приводу участі в громадській праці і його винагороді.

Поняття заробітної плати можливе також трактувати як ціну використання праці. І як ціна (показник якісний) заробітна плата робітника повинна адекватно відображати кількість і якість витраченої праці. Підприємства, і в першу чергу приватні, комерційні підприємства, стурбовані отриманням максимально можливого прибутку, зацікавлені в рості рівня продуктивності праці, рівня якостей виробленої продукції і так далі. Для цього потрібна система стимулювання праці, основним елементом якої буде заробітна плата.

Заробітна плата - ця винагорода, виражена в грошовому вираженні, яке за трудовим договором працедавець оплачує працівникові за роботу, яка виконана або має бути виконана. Це загальновизнане визначення, що найточніше відповідає визначенню «заробітна плата».

Для найнятого робітника заробітна плата - це основна частина його трудового доходу, яку він отримує в результаті реалізації здатності до праці і яка повинна забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили.

Основними чинниками регуляції заробітної плати визначаються форми і системи оплати праці.

5.8.2. Порядок нарахувань і виплат з/п

Оплата праці фахівців, керівників і службовців встановлюється у вигляді посадових окладів. Схеми посадових окладів містять перелік посад і розміри мінімальних і максимальних посадових окладів по кожній

професії в розрахунку за місяць. У цих межах, виходячи з кваліфікації, досвіду і інших ділових якостей робітника йому встановлюють конкретний розмір його окладу.

Середня заробітна плата розраховується на основі:

- основної заробітної плати;
- доплат;
- надбавок;
- виплати за вислугу років;
- премій.

Для виплати заробітної плати отримують готівку з розрахункового рахунку і передають її в касу. Виплата заробітної плати означає зменшення засобів в касі і одночасно зменшення заборгованості підприємства його працівникам. Отримані в установі банку готівкові кошти на оплату праці мають бути видані упродовж 3-х робочих днів. Невидану упродовж цього терміну заробітну плату із-за нез'явлення одержувачів депонують, а неоплачені суми повертають на розрахунковий рахунок.

Утримання із заробітної плати здійснюється по дебету рахунку 66, по кредиту відбувається нарахування.

Заробітна плата повинна виплачуватися не рідше двох раз на місяць. Заробітна плата складається з двох частин: заробітної плати за першу половину місяця (так званий «аванс») і за другу половину місяця (безпосередньо заробітна плата). Необхідність виплати заробітної плати двічі в місяць обумовлена вимогами статті 115 Кодексу законів про працю України і статтею 24 Закону України «Про оплату праці» №108/95-ВР від 24.03.1995г., згідно яких заробітна плата виплачується працівникам регулярно в робітничі дні в терміни, встановлені колективним договором або нормативним актом працедавця, але не рідше двох раз на місяць через проміжок часу, який не перевищує шістнадцяти календарних днів, і не пізніше семи днів після закінчення періоду, за який здійснюється виплата.

Для нарахування допомоги по тимчасовій непрацездатності загальний трудовий стаж визначається на день його хвороби (а не безперервний). До загального трудового стажу зараховується час роботи на умовах трудового договору (контракту) на підприємстві. Тривалість загального трудового стажу встановлюється власником підприємства, відповідно до записів в трудовій книжці.

Допомога по тимчасовій непрацездатності визначається у розмірі 100% середньої заробітної плати (доходу) : працівникам, які мають загальний трудовий стаж 8 і більше років; працівникам, які мають загальний трудовий стаж 8 і більше років, і наглядають за дитиною у віці до 14 років; працівникам, які мають на своєму утриманні 3 і більше дітей у віці до 16 років (учням - до 18 років);

Допомога по тимчасовій непрацездатності визначається у розмірі 80% середньої заробітної плати (доходу) : особам, які мають загальний стаж від 5 до 8 років; обличчям, які мають загальний трудовий стаж від 5 до 8 років, по догляду за дитиною у віці до 14 років.

Допомога по тимчасовій непрацездатності визначається у розмірі 60% середньої заробітної плати (доходу) особам, які мають загальний трудовий стаж до 5 років, по догляду за дитиною до 14 років.

Середній дохід вираховується виходячи з доходу за 6 календарних місяців, які передують місяцю до настання тимчасової непрацездатності. Середньоденний дохід визначається шляхом ділення сумового доходу за 6 місяців на відповідну кількість календарних днів за півроку. Розмір допомоги по тимчасовій непрацездатності розраховується шляхом множення середньоденного доходу на кількість календарних днів непрацездатності з урахуванням коефіцієнтів, розмір яких залежить від безперервного стажу роботи.

Плата за роботу у святкові і неробочі дні робиться:

- працівникам - за подвійними відрядними розцінками за фактично виготовлену продукцію;
- працівникам з вартовими і денними тарифними ставками - в подвійному розмірі.

При розрахунку середньої зарплати для плати щорічної і додаткової відпустки, компенсації за невикористану відпустку, у фактичний заробіток включаються виплати, в ході яких за працівником зберігається середній заробіток і допомога у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю.

Усі працівники підприємств мають право на щорічну оплачувану відпустку відповідно до чинного законодавства. Заробітна плата за період відпустки нараховується наступним методом. Середній заробіток для оплати відпустки розраховують, виходячи із заробітку за 12 останніх місяців

(календарних), які передували місяцю виходу у відпустку. Ця сума (окрім терміну відпустки без збереження заробітної плати) ділиться на 12 (чи 11 за перший рік роботи). Отриманий середньомісячний заробіток ділиться на середньомісячну кількість робочих днів протягом року. Отриманий таким чином середньоденний заробіток перемножується на число робочих днів відпустки.

Суми нарахованих відпускних усіх категорій працюючих оформляються таким же записом, як і нарахування їм заробітної плати, тобто: дебет рахунку «Витрати на оплату праці».

ТЕМА 5.9. ОБЛІК ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

5.9.1. Облік касових операцій

Грошові кошти - це готівкові засоби підприємства, а також засоби підприємства на поточному рахунку і інших рахунках підприємства.

Основну частину розрахунків готівкою підприємство здійснює через касу. У касу поступає готівка для виплати зарплати, видачі премій, виплати пенсій і допоміг за рахунок фонду соціального страхування, на відрядження, господарські і інші витрати, а також засоби, які поступають на відшкодування різного виду заборгованості.

Каса - самостійний структурний підрозділ підприємства, призначений для зберігання засобів і проведення розрахунків готівкою, а також прийому, видачі, зберігання готівкових засобів, інших цінностей, касових документів.

Матеріальна відповідальність за збереження засобів і ведення касових операцій покладена на касира, з яким укладають договір про матеріальну відповідальність у формі зобов'язання касира (чи іншої уповноваженої особи).

Зберігання в касі готівки і інших цінностей, що не належать цьому підприємству, забороняється.

Порядок визначення термінів здачі готівкової виручки (готівки) і розрахунку ліміту каси

Ліміт каси підприємства встановлюють на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки в касу або їх середньоденної видачі з каси, за рішенням керівника підприємства або уповноваженого ним особи.

Касові операції оформляються касами витратним і прибутковими ордерами.

Прийом готівки в каси робиться по прибуткових касових ордерах, підписаним головним бухгалтером або особою, уповноваженою керівником підприємства.

Видача готівки з кас робиться по витратних касових ордерах або витратних відомостях. Документи на видачу готівки повинні підписувати керівник і головний бухгалтер або працівник підприємства, уповноважений на це керівником. До витратних ордерів можуть додаватися заява на видачу готівки, розрахунки і т. п.

Видачу готівки касир проводить тільки особі, вказаній у витратному касовому ордері або витратній відомості.

Прийом і видача готівки по касових ордерах можуть робитися тільки в день їх складання.

Виправлення в касових ордерах і витратних відомостях забороняються.

Усі надходження і видачу готівки в національній валюті підприємства відбивають в касовій книзі

Кожне підприємство (юридична особа), що має касу, веде одну касову книгу для обліку операцій з готівкою в національній валюті (без урахування кас відособлених підрозділів).

Листи касової книги мають бути пронумеровані, прошнуровані і скріплені відбитком друку підприємства (юридичної особи). Кількість листів в касовій книзі підтверджується підписами керівника і головного бухгалтера підприємства (юридичної особи).

Виправлення в касовій книзі, як правило, не допускаються. Якщо виправлення зроблені, то вони підтверджуються підписами касира, а також головного бухгалтера або особи, що заміщає його.

5.9.2. Облік грошових коштів на рахунках у банках

Згідно з чинним законодавством усі підприємства і організації, незалежно від форми власності зобов'язані зберігати свої вільні грошові кошти у банку. Для зберігання грошових коштів і проведення безготівкових розрахунків підприємству відкривається розрахунковий рахунок. Розрахункові рахунки відкриваються підприємствам, що

здійснюють виробничу, комерційну і іншу діяльність з метою отримання прибутку, що мають основні і оборотні засоби і самостійний баланс.

Згідно Інструкції Національного банку України, для відкриття розрахункового рахунку підприємство повинне представити до установи банку :

- заява на відкриття рахунку;
- копію рішення про створення підприємства органу, якому надано таке право чинним законодавством;
- копію свідоцтва про державну реєстрацію у виконкомі місцевих рад (чи іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію);
- статут підприємства, затверджений засновником;
- картки із зразками підписів керівника і головного бухгалтера підприємства і відбитку друку в двох екземплярах.

Установа банку, в якому відкривається розрахунковий рахунок, ставить відмітку про відкриття такого рахунку на тому екземплярі статуту, на якому стоїть відмітка податкової інспекції про реєстрацію підприємства в податковому органі, після чого цей екземпляр повертається власникові рахунку. У картці із зразками підписів і відбитку друку вказується номер рахунку, відкритого підприємству.

Підприємці, що здійснюють свою діяльність без створення юридичної особи, для відкриття розрахункового або іншого рахунку на їх ім'я повинні представити до установи банку :

- заява про відкриття рахунку зі своїм підписом;
- свідоцтво про державну реєстрацію підприємця;
- картку із зразком підпису підприємця, засвідченого нотаріально.

За дорученням підприємця, засвідченою нотаріально, рахунком підприємця можуть розпоряджатися інші уповноважені ним особи.

На розрахунковому рахунку зосереджуються грошові кошти торгового підприємства, призначені для основної діяльності. Із цього приводу зараховуються виручка від реалізації товарів (робіт, послуг) і інші надходження. З розрахункового рахунку банк видає готівку на виплату заробітної плати, оплачує рахунки постачальників за товари і послуги, робить платежі до бюджету, до Пенсійного фонду. Фонд соціального страхування та ін. Видачу грошей, а також безготівкові перерахування з розрахункового рахунку банк

робить, як правило, на підставі наказу власника рахунку або з його згоди (акцепту). В окремих випадках банк робить примусове списання грошових коштів з розрахункового рахунку (наприклад, за розпорядженням податкової інспекції - прострочені податки; по старанних листах судових органів - сума задоволених позовів та ін.). Крім того, банк може списувати грошові кошти з розрахункового рахунку підприємства (власника рахунку) за своєю ініціативою (наприклад, відсотки за користування кредитами, суми по прострочених позиках та ін.).

Прийом і видачу грошей або безготівкові перерахування банк робить по розрахунково-грошових документах встановленої форми. Найбільш поширеними з них є:

- розрахунковий чек - документ що містить письмове розпорядження власника рахунку установі банку видати грошові кошти вказаному в чеку,

- платіжне доручення - розпорядження власника рахунку у банку на перерахування грошових коштів іншому підприємству,

- платіжна вимога - розрахунковий документ про вимогу одержувача засобів платникові сплаті йому засобів через банк,

- платіжне вимога-доручення - верхнє (вимога постачальника до покупця сплатити вартість відвантаженої йому продукції), нижнє (доручення платника своєму банку перерахувати з його розрахункового рахунку суму вказану в графі «сума до оплати» постачальникові),

- грошовий чек - є наказом підприємства банку про видачу з розрахункового рахунку вказаної в чеку суми готівки.

Розрахунковий чек застосовується для перерахування грошей з розрахункового рахунку підприємства на рахунок одержувача.

ТЕМА 5.10. ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансова звітність відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" - це бухгалтерська звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності і рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Загальні вимоги до фінансової звітності викладені в НП(С)БО 1.

Метою складання фінансової звітності є забезпечення користувачів повною, правдивою і неупередженою інформацією про фінансові результати діяльності і фінансовий стан підприємства.

Користувачі фінансової звітності - це фізичні або юридичні особи, яким потрібна інформація про діяльність підприємства для ухвалення рішень, наприклад: для вищестоящих організацій звітність є базою вивчення роботи підвідомчих підприємств; фінансово-кредитні органи використовують звітні дані для контролю фінансово-кредитної дисципліни підприємств, правильності нарахування і сплати податків до бюджету, аналізу ефективності використання отриманих кредитів; керівникам підприємств і виробничих підрозділів дані звітності дозволяють проаналізувати результати господарської діяльності і вжити необхідні заходи для їх поліпшення.

Суб'єкти підприємницької діяльності відповідно до вищезазначеного Закону повинні складати і надавати такі види фінансової звітності :

- Баланс;
- Звіт про фінансові результати;
- Звіт про рух грошових коштів;
- Звіт про власний капітал;
- Примітки до фінансової звітності.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік.

Проміжна (квартальна) звітність складається з Балансу і Звіту про фінансові результати підприємства, яка складається наростаючим підсумком з початку звітного року.

Складаючи фінансову звітність, необхідно дотримуватися якісних характеристик, приведених в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової відповідальності».

При складанні звітності необхідно пам'ятати про обов'язкові реквізити, які мають бути присутніми в кожній формі звітності.

Відповідно до НП(С)БО 1 баланс - це звіт про фінансовий стан підприємства, який відбиває на певну дату активи, зобов'язання і власний капітал підприємства. Для заповнення статей балансу використовують дані залишків по рахунках

синтетичного обліку. Дані рахунків витрат і прибутків при заповненні Балансу підприємства не використовують.

Мета складання Звіту про рух грошових коштів полягає в наданні користувачам фінансової звітності повної, правдивої інформації про зміни в грошових коштах підприємства і їх еквівалентах за звітний період. Показник грошових потоків використовується, з одного боку, як індикатор фінансової стійкості підприємства (показник оцінки потенціалу внутрішніх джерел фінансування), а з іншою, як індикатор прибутковості (показник фактичної і потенційної прибутковості підприємства).

Складання Звіту про власний капітал відбиває усі зміни, які сталися у власному капіталі за звітний період в розрізі елементів (статей) власного капіталу. Залишок власного капіталу в Звіті про власний капітал повинен відповідати залишку у балансі (Розділ 1 Пасиву Балансу).

Питання та тести до самоконтролю до розділу 5

Тема 5.1 Бухгалтерський облік: суть і основи організації

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
2. Опрацювати зміст основних нормативних актів, що регулюють ведення бухгалтерського обліку

Вивчити такі питання:

- 1) Господарський облік і його види
- 2) Сутність бухгалтерського обліку
- 3) Основні принципи бухгалтерського обліку і фінансової звітності

Тестові завдання:

1. Традиційно в Україні господарський облік поділяють на:
 - а) фінансовий, податковий, управлінський;
 - б) оперативний, статистичний, бухгалтерський;
 - в) бухгалтерський, виробничий, управлінський;
 - г) немає правильної відповіді.
2. Бухгалтерський облік є складовою більш широкого поняття:
 - а) податковий облік;
 - б) фінансовий облік;
 - в) господарський облік;
 - г) немає правильної відповіді.
3. У бухгалтерському обліку використовують такі вимірники:
 - а) грошові;
 - б) натуральні;
 - в) трудові;

г) всі зазначені вище.

Тема 5.2. Предмет і метод бухгалтерського обліку

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
2. Опрацювати зміст господарських засобів і джерел їх утворення

Вивчити такі питання:

- 1) Предмет бухгалтерського обліку
- 2) Методи бухгалтерського обліку
- 3) Класифікація господарських засобів і джерел їх утворення

Тестові завдання:

1. Особливостями бухгалтерського обліку є те, що він:
 - а) суворо документальний;
 - б) вартісний;
 - в) суцільний, безперервний;
 - г) всі перелічені.
2. Виключно документальне спостереження за фактами господарської діяльності використовують у:
 - а) бухгалтерському обліку;
 - б) статистичному обліку;
 - в) оперативному обліку;
 - г) в усіх наведених.
3. Об'єктами бухгалтерського обліку виступають:
 - а) господарські засоби;
 - б) джерела утворення господарських засобів;
 - в) господарські процеси;
 - г) усі відповіді вірні.

Тема 5.3. Бухгалтерський баланс

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
2. Опрацювати зміст основних нормативних актів, що регулюють складання бухгалтерського балансу

Вивчити такі питання:

- 1) Поняття бухгалтерського балансу
- 2) Види і зміст бухгалтерського балансу
- 3) Зміни у балансі, що викликаються господарськими операціями

Тестові завдання:

1. Бухгалтерський баланс складається на основі:
 - а) залишків на кінець місяця аналітичних рахунків;
 - б) цих синтетичних рахунків;
 - в) залишків на кінець місяця синтетичних рахунків
2. У бухгалтерському балансі відображаються:
 - а) прибутки, витрати і фінансові результати;
 - б) господарські засоби і джерела їх утворення;

- в) обороти за усіма бухгалтерськими рахунками;
 - г) кореспонденції за усіма господарським операціями.
3. Актив балансу складається з:
- а) двох розділів;
 - б) трьох розділів;
 - в) чотирьох розділів;
 - г) п'яти розділів.

Тема 5.4. Рахунки бухгалтерського обліку. Метод подвійного запису

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
2. Опрацювати зміст основних нормативних актів, що регулюють призначення рахунків бухгалтерського обліку

Вивчити такі питання:

- 1) Сутність та призначення рахунків бухгалтерського обліку
- 2) Сутність і значення подвійного запису
- 3) Узагальнення даних бухгалтерського обліку за допомогою оборотних відомостей

Тестові завдання:

1. Залежно від обліку засобів або джерел їх утворення бухгалтерські рахунки поділяють на:
 - а) дебетові та кредитові;
 - б) поточні та розрахункові;
 - в) активні та пасивні;
 - г) сальдові та оборотні.
2. Сальдо за активними рахунками записують:
 - а) ліворуч у дебеті рахунка;
 - б) ліворуч в активі рахунка;
 - в) праворуч у кредиті рахунка;
 - г) праворуч у пасиві рахунка.
3. Подвійний запис – це:
 - а) запис кожної операції в одній і тій же сумі на двох рахунках: на одному – по дебету, на другому – по кредиту;
 - б) реєстрація на рахунках господарських операцій;
 - в) відображення на рахунках господарських засобів і джерел їх утворення

Тема 5.5. План рахунків бухгалтерського обліку

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
2. Опрацювати зміст Плану рахунків бухгалтерського обліку

Вивчити такі питання:

- 1) Класифікації рахунків бухгалтерського обліку
- 2) Принцип побудови Плану рахунків
- 3) Характеристика Плану рахунків

Тестові завдання:

1. Систематизований перелік рахунків бухгалтерського обліку для відображення господарських операцій і накопичення облікової інформації про діяльність підприємства називається:

- а) системою рахунків;
- б) планом рахунків;
- в) переліком рахунків;
- г) номенклатурою рахунків.

2. Синтетичні рахунки – це:

а) рахунки, призначені для обліку наявності і руху джерел створення господарських засобів

б) рахунку, який узагальнені дані по економічно однорідних групах засобів, джерелах їх створення і господарських операціях

в) рахунки, призначені для обліку наявності і руху господарських засобів підприємства

3. Актив балансу формують залишки за рахунками:

- а) 1-3 класів Плану рахунків;
- б) 4-6 класів Плану рахунків
- в) 7-9 класів Плану рахунків;
- г) 6-0 класів Плану рахунків.

Тема 5.6. Бухгалтерський облік основних засобів

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.

2. Опрацювати зміст основних нормативних актів, що регулюють бухгалтерський облік основних засобів

Вивчити такі питання:

- 1) Поняття основних засобів, їх класифікація
- 2) Оцінка і облік основних засобів
- 3) Амортизація і інвентаризація основних засобів

Тестові завдання:

1. Для обліку основних засобів передбачено:

- а) рахунок 20;
- б) рахунок 10;
- в) рахунок 30;

2. Метою проведення інвентаризації основних засобів є:

а) встановлення фактичної наявності основних засобів;

б) приведення бухгалтерських даних у відповідність до фактичної наявності основних засобів;

в) приведення фактичної наявності основних засобів у відповідність з бухгалтерськими даними;

г) контроль за матеріально відповідальними особами.

3. Нараховано амортизацію виробничого обладнання:

- а) Дебет 131 Кредит 10;
- б) Дебет 23 Кредит 10;
- в) Дебет 131 Кредит 23;
- г) Дебет 23 Кредит 131.

Тема 5.7. Облік запасів

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
2. Опрацювати зміст основних нормативних актів, що регулюють бухгалтерський облік запасів

Вивчити такі питання:

- 1) Визначення виробничих запасів
- 2) Класифікація виробничих запасів
- 3) Оцінка виробничих запасів

Тестові завдання:

1. Щодо надходження матеріалів на склад використовують такі документи:
 - а) накладна;
 - б) прибуткова накладна;
 - в) акт на приймання матеріалів;
 - г) всі відповіді правильні
2. Здійснено оплату за матеріали:
 - а) Дт675 Кт301
 - б) Дт675 Кт312
 - в) Дт675 Кт311
 - г) Дт362 Кт311
3. Метою проведення інвентаризації цінностей є:
 - а) встановлення фактичної наявності цінностей;
 - б) приведення бухгалтерських даних у відповідність до фактичної наявності цінностей;
 - в) приведення фактичної наявності цінностей у відповідність з бухгалтерськими даними;
 - г) контроль за матеріально відповідальними особами.

Тема 5.8. Оплата праці

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
2. Опрацювати зміст основних нормативних актів, що регулюють бухгалтерський облік оплати праці

Вивчити такі питання:

- 1) Сутність оплати праці та заробітної плати
- 2) Порядок нарахувань заробітної плати
- 3) Порядок виплат заробітної плати

Тестові завдання:

1. Оплата праці – це:
 - а) заробіток, який розрахований в грошовому вираженні за трудовим договором і виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги;

б) винагорода, виражена в грошовому вираженні, яке за трудовим договором працедавець оплачує працівникові за роботу, яка виконана або має бути виконана.

2. Фонд оплати праці складається з:

- а) фонд основної заробітної плати
- б) фонд додаткової заробітної плати
- в) інші компенсаційні виплати
- г) усі відповіді вірні

3. Який рахунок визначений для обліку оплати праці:

- а) 30
- б) 10
- в) 66

Тема 5.9. Облік грошових коштів

Завдання для самостійної роботи

- 1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
- 2. Опрацювати зміст основних нормативних актів, що регулюють бухгалтерський облік грошових коштів

Вивчити такі питання:

- 1) Облік касових операцій на підприємстві
- 2) Облік грошових коштів на рахунках у банках
- 3) Складання кореспонденції рахунків обліку грошових коштів

Тестові завдання:

1. На основі якого документу банк здійснює оплату рахунків?

- а) платіжне-доручення
- б) план асигнувань
- в) чек

2. За якими документами касир видає готівку?

- а) наказ
- б) заяви на отримання готівки
- в) чек

г) видатковий касовий ордер

3. Отримана в касу з банку готівка на відрядження:

- а) Дт201 Кт311
- б) Дт301 Кт311
- в) Дт372 Кт301
- г) Дт301 Кт454

Тема 5.10. Фінансова звітність підприємств

Завдання для самостійної роботи

- 1. Опрацювати лекційний матеріал за темою.
- 2. Опрацювати зміст основних нормативних актів, що регулюють зміст складання фінансової звітності

Вивчити такі питання:

- 1) Склад фінансової звітності

- 2) Основи складання фінансової звітності
- 3) Взаємозв'язок між фінансовими звітами

Тестові завдання:

1. Інформація про фінансове положення підприємства приводиться в:
 - а) звіті про фінансові результати;
 - б) бухгалтерському балансі;
 - в) звіті про зміни капіталу;
2. Елементами фінансової звітності є:
 - а) активи, пасиви, прибутки, витрати;
 - б) активи, зобов'язання, капітал, доходи, витрати;
 - в) активи, зобов'язання, капітал, прибуток, збитки
3. Повний комплект фінансової звітності не включає:
 - а) звіт про зміни в капіталі
 - б) звіт про фінансовий стан
 - в) облікову політику

Література до розділу 5

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". № 996 - XIV від 16.07.1999.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань, господарських операцій підприємств та організацій України. / Затв. наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999.
3. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку. - Житомир: ЖІТІ, 2003. - 640с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / За ред. Ф.Ф.Бутинця. -Житомир: ЖІТІ, 2003. - 672с.
5. Грабова Н.Н., Добровский В. Н. Бухгалтерський облік в производ-ственных і торгових підприємствах. - До: АСК, 2002. - 624с.
6. "Курсом реформ - облік 2000": Учебно-практичний посібник. Ч 1,2. - Дніпропетровськ: ТОВ "Баланс-клуб", 2000. - ч.1 336с., ч.2 256с.
7. Голів С. Ф. Управлінський облік. - Київ: Лібра, 2003.- 704с.
8. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник /За ред. Ф.Ф.Бутинця. - Житомир: ЖІТІ, 2003. - 512с.
9. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік. - Київ: ЦУЛ, 2003. - 524с.
10. Маляревський Ю.Д., Отенко В. І., Понікаров В. Д., Серікова Т. М. Теорія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник. - Харків: ХДЕУ, 2001. - 372с.
11. Бухгалтерський облік і аудит // Науково-практичний журнал, 2002.
12. Усе про бухгалтерський облік // Всеукраїнська професійна бухгалтерська газета. - 2001, 2002, 2003.

Розділ 6

ОСНОВИ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ТЕМА 6.1. СУТНІСТЬ, РОЛЬ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ

6.1.1 Менеджмент як специфічна сфера людської діяльності

Древні філософи вважали, що причиною зубожіння суспільства, як правило, є відсутність належного управління або порушення старшинства між людьми.

Процеси управління як особливий вид людської діяльності виникли з потреби забезпечити цілеспрямованість і погодженість роботи людей. Якщо окремий працівник сам управляє своєю працею, то колектив працівників потребує майстра, тобто керівника, який здійснює функцію управління. Отже, управління виникло з потреб координації і погодження розподіленої праці. Більшість вчених вважають, що в історичному плані управління як діяльність виникло в період другого великого суспільного поділу праці – відокремлення ремесла від землеробства.

Розвиток і концентрація виробництва викликав виникнення практичного управління, а не наукової діяльності в цій галузі. Саме практика виявила необхідність більше уваги приділяти управлінню, саме практика показала залежність успіхів у виробництві від успіхів в управлінні.

Історичні тенденції розвитку менеджменту підтвердили формулу: практика породжує думку – думка породжує науку – розвиток науки вимагає вивчення історії – знання минулого втілюються в проекти майбутнього.

У сучасних умовах здійснюється перехід до ринкових форм господарювання, формується відповідна інфраструктура економіки з новими формами відносин між виробничою та соціальною сферами суспільства, до управління залучаються фахівці нової формації.

Управління соціально-економічними процесами – це особливий вид трудової діяльності, який здійснюється фахівцями, що володіють різноманітними знаннями та

навичками, здатними здійснювати вплив на велику кількість людей з метою координування їх діяльності.

Враховуючи ці обставини постає завдання підвищити рівень підготовки фахівців для управлінської діяльності використовуючи загальнотеоретичні підходи до побудови та реалізації системи управління соціально-економічними процесами.

Наука про управління виникла на стикові багатьох наук, в її основі лежить синергетичний ефект – властивості досягти потрібних результатів шляхом поєднання наукових досягнень, таланту та особистих якостей керівника.. Задача управління ускладнюється необхідністю аналізу наукового процесу реального економічного життя суспільства з метою забезпечення узгоджених дій великої кількості людей, що приймають участь у виробництві, створенні та розподілі продукції і послуг при використанні різних ресурсів.

Виникнення сучасного менеджменту ґрунтується на раціональних засобах прийняття рішень. Організації більше не могли працювати у залежності від примх декількох осіб.

Зрілий сформований ринок, який передбачає поширення ринкових відносин на більшість суспільних процесів, слід розглядати як найважливішу передумову та умову капіталістичного управління. Менеджменту, який функціонує у відповідності до законів ринку, притаманна відома об'єктивність і незалежність як перед користолюбством власників засобів виробництва, так і перед авторитарною волею правлячих чиновників.

Притаманні ринковим операціям ризик і невизначеність наштовхують на розвиток у менеджерів якостей самостійності та відповідальності за свої кроки. З іншого боку, нестабільність рівноваги ринкової кон'юнктури стимулює постійний пошук організаційно-управлінських і науково-технологічних новацій.

Велике значення менеджменту було визнано у 20 – 30-их роках ХХ століття. Тоді вже стало ясно, що діяльність з управління людьми перетворилося в професію, галузь знань – в самостійну дисципліну, а соціальна група – в досить впливову суспільну силу. Зростання ролі цієї суспільної сили змусила говорити про “революцію менеджерів”.

6.1.2. Сутність категорій “управління” та “менеджмент”

Світ, що оточує нас, складається з трьох компонентів: неживої та живої природи і людського суспільства, де процеси управління поділяються наступним чином:

- 1) в неживій природі – технічні системи;
- 2) жива частина природи – біологічні системи;
- 3) в суспільстві – соціальні системи.

Процеси управління в технічних та біологічних системах є досить простими. Найбільш складні процеси управління відбуваються в суспільстві, оскільки вони потребують управління діяльністю людей, об'єднаних у групи, колективи, класи з їх різноманітними інтересами.

В останні роки в Україні досить широко використовується термін “менеджмент”, який по суті є аналогом терміна “управління”, його синонімом.

Що спільного та відмінного у цих двох поняттях?

Термін “управління” значно ширшого значення, оскільки має відношення:

- а) до різних видів людської діяльності (приклад управління космічним кораблем, управління термоядерною реакцією);
- б) до різних сфер діяльності – управління державою;
- в) до органів управління – державні і громадські організації, підприємства та їх об'єднання.

Термін “менеджмент” походить від англійського **manage** – управління, керування і має американське походження та не переводиться дослівно на іншу мову. В англійських країнах цей термін застосовується в різних значеннях, але завжди стосовно *управління господарською діяльністю*.

Менеджмент – це уміння досягти поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей. **Менеджмент** – функція, вид діяльності по керівництву людьми в самих різноманітних організаціях.

Український економіст Валерій Терещенко підкреслює, що менеджмент базується на соціології, суспільних відносинах, психології. Олег Білоус та Євген Панченко вказують на те, що менеджмент *забезпечує реалізацію мети організації* – задоволення соціальних потреб через ринок, тобто виробництво товарів та надання послуг.

Або, **менеджмент** – це система організації колективної праці, ефективного використання ресурсів, концентрації зусиль на безперервному підвищенні якості роботи персоналу організації.

Отже, застосування терміну “управління” правомірне щодо загальної характеристики *будь-якого виду* людської діяльності, а “менеджмент” – щодо змісту, форм і методів конкретного управлінського впливу суб’єкта на об’єкт управління в умовах ринкових відносин.

До основних завдань менеджменту відносяться:

1) менеджмент існує заради результатів, яких організація досягає у зовнішньому середовищі;

2) менеджмент повинен визначати, яких результатів необхідно досягти: менеджмент зобов’язаний мобілізувати ресурси організації на досягнення цих результатів;

3) менеджмент призначений для того, щоб люба організація мала можливість досягти запланованих результатів у зовнішньому середовищі, за межами організації;

4) у сферу відповідальності менеджменту входить усе, що впливає на продуктивність організації і результативність її діяльності.



Рис 6.1. Підходи до вивчення менеджменту

6.1.3. Менеджмент як наука і мистецтво управління

Під науковою базою менеджменту слід розуміти систему наукових знань, яка складає теоретичну основу практики управління, забезпечує практику менеджменту науковими рекомендаціями.

Основа будь-якої науки – це можливість об’єктивно виміряти явища, які вивчаються. Багато процесів в управлінській практиці важко піддаються вимірюванню внаслідок того, що відсутній механізм їх описання й аналізу. Це дає можливість керівникам – практикам стверджувати, що управління є швидше мистецтвом, якому можна навчитися тільки через досвід і яким досконало можуть володіти лише люди, які мають до цього талант.

Про те, що управління – це складна наука, говорить головний аргумент науковості – наявність його загальних принципів, які визначають різні аспекти управління системами, а також власна методологія та конкретні методики здійснення процесу управління.

Суттєвий вклад у розвиток теорії управління внесли математика, статистика, інженерні науки, які допомогли змодельовувати, оптимізувати або кількісно обґрунтувати управлінські явища, які раніше не підлягали вимірюванню.

З появою економіко-математичних методів і ЕОМ настала ера переходу від якісного описання управлінських ситуацій, які виникають, до кількісного їх аналізу та обґрунтування. Нині в науці управління йде заміна словесних міркувань і описового аналізу моделями, символами та кількісними значеннями. Це доводить, що управління – це наука, хоча й достатньо молода.

Результативний менеджмент – це поєднання науки і мистецтва.

Наука менеджменту. Багато проблем і суперечних питань менеджменту можна вирішити раціональним, логічним, об’єктивним і систематизованим способами.

Менеджери можуть збирати дані, факти та об’єктивну інформацію; використовувати математичні моделі і технічні прийоми ухвалення рішень для досягнення мети.

Таблиця 6. 1– Основні теоретики, що формували менеджмент як науку на початку ХХ століття

№ п/п	Вітчизняні вчені	№ п/п	Зарубіжні вчені
1	2	1	2
1.	Михайло Вольський (1834 - 1876)	1.	Фредерік Тейлор (1856- 1915)

продовження табл. 1.1

	2	1	2
2.	Михайло Драгоманов (1841 - 1895)	2.	Генрі Гантт (1861 - 1919)
3.	Сергій Подолинський (1850 - 1891)	3.	Генрі Форд (1863-1947)
4.	Михайло Туган-Барановський (1865 – 1919)	4.	Френк Гілбрет (1868 - 1924) і Ліліан Гілбрет (1878-1972)
5.	Едвін Гаусвальд (1868 - 1942)	5.	Мері Паркер Фоллет (1868-1933)
6.	Олександр Богданов (1873 - 1928)	6.	Елтон Мейо (1880-1949)
7.	Євген Слуцький (1880 - 1948)	7.	Ліндал Урвік (1891 - 1983)
8.	Валерій Терещенко	8.	Дуглас МакГрегор (1906-1964)
		9.	Абрахам Маслоу (1908 - 1970)
		10.	Фредерік Герцберг (1923 р.н.)
		11.	Кріс Арджіріс (1925 р.н.)

В менеджменті, як і будь-якому виді людської діяльності, є щось таке, що не піддається кількісному аналізу. Оце “щось таке” відноситься до *мистецтва управління*. Обґрунтування мистецтва управління, яким володіють лише окремі люди, є частиною науки управління. З іншої сторони, оволодіти мистецтвом будь-якої професії, в тому числі й професії управлінця – менеджера, можна тільки за допомогою пізнання науки управління.

Мистецтво менеджменту. Хоча менеджери мусять намагатися, наскільки це можливо, бути науковцями, вони часто повинні вирішувати проблеми на підставі інтуїції, досвіду, інстинкту та особистої проникливості. Покладаючись на концептуальні, міжособові і комунікаційні навички, менеджер змушений вибирати між різними варіантами дій, що виглядають однаково привабливо.

6.1.4. Менеджмент як організація управління підприємством

Організація складається з підрозділів, служб, відділів, які займаються реалізацією певних задач (завдань) для досягнення цілей. Ці підрозділи являють собою групи людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети, тобто мова йде про управління організацією.

Суб'єктом управління може бути окрема людина або група людей. До суб'єктів управління відносяться також

відповідні суспільні інститути (організації, установи) працівники апарату управління.

Суб'єкт управління повинен:

- володіти здатністю свідомо визначати цілі;
- розробляти і вибирати способи впливу та засоби досягнення прийнятих цілей;
- здійснювати процес управління.

Суб'єктами управління не можуть бути предмети неживої природи.

Об'єкт управління – це керована ланка, елемент системи управління, який сприймає управлінську дію з боку інших елементів. У виробничих системах об'єкти управління є організаційно відокремленими підрозділами, дільницями, цехами, філіалами підприємств.

За допомогою управлінської праці здійснюється взаємодія між суб'єктом та об'єктом управління, яка реалізує управлінські відносини. Щоб така взаємодія була ефективною, необхідно виконання наступних умов:

– суб'єкт та об'єкт управління повинні відповідати один одному, тобто мають бути сумісними у процесі функціонування;

– у рамках єдності суб'єкт та об'єкт управління повинні мати відносну самостійність. Якщо об'єктом управління виступають живі люди, які мають свої власні інтереси, намагання, погляди на ситуацію, вони повинні мати можливість реалізувати їх на практиці. За відсутності такої можливості люди перестануть проявляти активність або застосують усі можливості, щоб досягти свого;

– суб'єкти та об'єкти управління повинні взаємодіяти між собою, спираючись на принципи зворотнього зв'язку і реагуючи певним чином на управлінську інформацію, отриману одним від іншого;

– як суб'єкти так і об'єкти управління повинні бути зацікавлені в чіткій взаємодії: одні – давати необхідні команди, інші – забезпечити їх своєчасне виконання. Можливість суб'єкта управляти обумовлена готовністю об'єкта виконувати команди, які поступають.

У сьогоденній практиці нерідко застосовується закон Х. Л. Менкена: *„Хто вміє – працює, хто не вміє – вчить інших, хто не може вчити – управляє, хто не вміє управляти – править”*.

6.1.5. Менеджмент як процес прийняття управлінських рішень

Люба ситуація, що виникла в процесі управління є задачею для менеджера і вимагає від нього прийняття рішень. Всяке управлінське рішення – це результат зворотнього зв'язку з ринку та іншими факторами зовнішнього середовища.

Прийняття рішення – прерогатива менеджерів різних рівнів, які мають відповідні повноваження. Менеджер розглядає прийняте рішення з точки зору осіб, які відповідають за доведення рішення до виконавців і осіб, які забезпечують контроль виконання.

Аналіз інформації та прийняття на її основі управлінських рішень складають технологію менеджменту.

Процес функціонування системи управління включає роботу з її вдосконалення, оскільки сучасний менеджмент базується на раціональних способах прийняття рішень.

В процесі розвитку менеджмент перетворився у найважливіший фактор подальшого розвитку і прогресу сучасного суспільства. Особливість менеджменту в соціально-економічних умовах України заключається в тому, що ефективне використання виробничого потенціалу підприємств безпосередньо пов'язане з формуванням промислового менеджменту як організуючої основи розвитку підприємництва.

6.1.6. Менеджери та підприємці – ключові фігури ринкової економіки

Коли говорять “менеджер”, то розуміють під цим терміном професійного управляючого, представника особливої професії, а не просто інженера або економіста, що займаються управлінням.

Менеджери – це професійні управляючі, головні завдання яких – координування та організація діяльності колективів на основі об'єктивних законів і закономірностей.

Термін “менеджер” має досить широке розповсюдження і відноситься до:

- організатора конкретних видів робіт в межах підрозділів або програмно-цільових груп;
- керівника організації або її підрозділів;

- керівника з позиції його відношення до підлеглих;
- адміністратора любого рівня управління, який організовує роботу.

Менеджмент як практика виник і розвивається в зв'язку з необхідністю передачі власником капіталу і засобів виробництва організаційно-виконавчих функцій професійному управляючому – менеджеру для досягнення цілей організації.

Менеджери здійснюють функції планування, організації, інтеграції, контролю і координування, стимулювання діяльності підлеглих. У результаті здійснення оптимального координування усіх спеціалізованих елементів виробничого процесу забезпечується цілісність системи, результати функціонування якої можуть перевищувати суму вкладів складових елементів.

Менеджерам належить вирішальна роль у прийнятті управлінських рішень, правильному використанні наявних ресурсів, забезпеченні життєдіяльності підприємства і досягненні поставлених цілей.

Поняття “менеджмент” досить часто асоціюється з поняттям “бізнес”. Бізнесмен і менеджер – це не одне і теж. Бізнесмен – це той, хто “робить гроші”. Ним може бути ділова людина, яка ніким не управляє, або крупний власник, який не має постійної керівної посади в організації, але є власником її акцій. Менеджер обов'язково займає постійну посаду і в його підпорядкуванні знаходяться люди. На думку канадського вченого Х. Вудса, “менеджер як виконавська особа власника або роботодавця виконує функції з управління персоналом і в цій якості є залежним від роботодавця”.

Підприємець - це особа, яка вкладає власні засоби в організацію справи і бере на себе ризик, пов'язаний з його результатами, організацією нового підприємства з розробкою нової ідеї, нової продукції або нового виду послуг, які пропонуються суспільству, а також повну відповідальність за кінцеві результати діяльності. Підприємець здійснює господарську діяльність від свого імені й на власний ризик. Важливо відзначити, що терміни „підприємець” і „менеджер” не є синонімами.

Кардинальна відмінність між підприємцем і менеджером полягає в тому, що підприємець генерує ідею, реалізовує її за власні, залучені або позичені кошти та наймає менеджера для

керівної роботи, який здійснює управління створеною підприємцем організацією. Відмінності між менеджером і підприємцем наведено у таблиці 6.2.

Таблиця 6.2 – Відмінності між менеджером і підприємцем

Ознаки	Характерні особливості	
	Менеджер	Підприємець
1	2	3
1. Формальний статус	Є найманим працівником, залученим на певних умовах	Відкриває справу, виступає в ролі власника та наймає менеджера
2. Виробничо - господарська орієнтація	Зорієнтований на виконання цілей і досягнення ефективності наданих йому у розпорядження ресурсів	Зорієнтований на пошук нових можливостей
3. Здійснення задуманого	Приймає рішення та забезпечує їх виконання будь - якою ціною	Ризикує, тобто може замінити ідею, яка виявилась нежиттєздатною
4. Залучення ресурсів	Залучає ресурси з метою забезпечення роботи організації, тому зацікавлений у їх нагромадженні	Залучає ресурси для досягнення визначеної мети, виявляє гнучкість, використовує оренду, кредит, лізинг тощо
5. Матеріальні інтереси	Отримує винагороду за свою працю	Є власником і розпорядником ресурсів, бере участь у прибутках, отримує дивіденди
6. Ставлення до побудови організації	Використовує організаційну структуру управління, яка склалась, і має ієрархічну природу	Надає перевагу горизонтальним організаційним структурам, які спираються на неформальні зв'язки

Якщо підприємець живе майбутнім, то менеджер – минулим, якщо для підприємця важливий контроль, то для менеджера – порядок.

Якщо підприємець прагне до перемін, то менеджер зі всіх сил старається зберегти статус-кво.

Менеджер – це людина, яка йде слідом за підприємцем, щоб усунути безлад, створений останнім.

Ролі менеджера і підприємця певною мірою можуть збігатись. Так, підприємець, який започаткував нове підприємство, може його очолити, тобто стати менеджером. А менеджер може відкрити власну справу й стати підприємцем. Однак збіг ролей менеджера і підприємця тимчасовий, оскільки через певний час функції працівників конкретизуються і вони займають відповідні позиції в організації. Тривале поєднання ролей „підприємець - менеджер” можливе лише на невеликих підприємствах.

Синтез підприємницького бачення перспектив і прагматизму менеджера створює основу для розвитку організації.

В США підготовка управлінських кадрів як самостійна галузь освіти виникла ще в 1881 р. і нині майже 80% топ-менеджерів мають спеціальну освіту.

Сучасний вітчизняний власник малого підприємства тільки на 10% є підприємцем, на 20% - менеджером і на 70% - спеціалістом.

6.1.7. Закони, закономірності та принципи менеджменту

Основою створення і функціонування організації виступають закони менеджменту. Вони об'єктивні, а їхня дія виявляється тільки в діяльності людини.

Закони та закономірності менеджменту відображають об'єктивні й достатньо стійкі зв'язки та взаємодії елементів систем в просторі (в структурах), й у часі (процесах, явищах).

Закони менеджменту мають економічний зміст. Економічні закони виявляються при формуванні механізмів і методів управління, а також у результатах діяльності колективу організації.

Врахування лише економічних законів в управлінні недостатньо для ефективної роботи організації. Менеджмент – це специфічний вид трудової діяльності, тому його відносини і залежності формуються під впливом власних законів.

На управління виробництвом впливають, крім економічних законів, ще й закони соціології, кібернетики тощо. З метою підвищення ефективності виробництва, вирішення соціально-економічних завдань будь-яка організація повинна

керуватись наступними об'єктивними економічними законами:

1. *Закон попиту*. При зниженні ціни попит має тенденцію до зростання і за її підвищення – до зменшення. З підвищенням попиту на окремі товари зростають ціни на них, а отже, і прибуток товаровиробників.

2. *Закон пропозиції* свідчить про те, що запропонована для продажу кількість товару залежить від ціни на нього.

3. *Закон економії часу* передбачає раціональне розміщення елементів управління у просторі, яке забезпечувало б мінімізацію витрат часу на їх взаємодію.

4. *Закон синергії* стверджує, що існує таке поєднання елементів управління, яке забезпечує отримання результату більшого за сумарний результат виокремленого функціонування цих елементів.

5. *Закон синхронізації* свідчить про важливість злагодженої взаємодії елементів управління в часі для забезпечення його ефективності.

6. *Закон прибутковості*. Виробничо-господарська діяльність організації повинна бути прибутковою, тобто дохід має перевищувати витрати. Прибуток є основою перспективного розвитку організації.

Крім економічних законів, в управлінні використовуються ще й закони соціології, так як кожна людина належить одночасно до багатьох суспільних спільнот.

Необхідно звернути увагу на слідуючі закони соціології, якими повинен вміло користуватись менеджер: а) закон соціалізації особистостей; б) закон соціальної структуризації організації; в) закон соціального статусу (соціальних ролей); г) закон соціальної мобільності; д) закон індивідуальної і соціальної психології людини тощо.

Закономірності управління відбивають об'єктивно існуючі, істотні взаємозв'язки різних елементів що повторюються, а також явищ у процесі управління.

Хміль Ф. І. [29 с. 197-201] виділяє наступну систему закономірностей менеджменту:

а) відповідність організації та управління стану розвитку суспільства;

б) диверсифікація виробництва та управління;

в) співвідносність керуючої і керованої систем;

г) децентралізація і демократизація управління;

д) визначальна роль людського фактора у виробництві й управлінні.

Принципи управління – керовані правила, що визначають основні вимоги до систем, структур й організації управління.

Загальні принципи менеджменту мають відповідати таким вимогам: визначати загальні положення, властиві організаціям різних типів і видів; відповідати законам розвитку природи, суспільства і бізнесу; об'єктивно відображати сутність явищ і реальних процесів управління організацією; бути визнаними суспільством.

Основоположний принцип менеджменту – забезпечення прибутковості бізнесу, процвітання підприємництва і максимум добробуту персоналу фірми. Як відомо, принципи раціонального управління вперше було сформульовано основоположниками наукового менеджменту – Ф. Тейлором, Г. Емерсоном, А. Файолем. Частину принципів сформульованих даними вченими будемо розглядати пізніше.

Загальні принципи управління характеризуються тим, що мають універсальний характер, впливають на всі сфери управління і на всі галузі народного господарства.

До загальних принципів управління можна віднести:

а) цілеспрямованість; б) принцип плановості управління; в) компетентність; г) дисципліну; д) стимулювання; е) ієрархічність.

До сучасних принципів менеджменту Шегда А. В. відносить такі: 1) пріоритет споживача; 2) надійне обслуговування; 3) швидкість і зручність; 4) висока якість; 5) доступні ціни; 6) допомога іншим підприємцям у досягненні успіху; 7) високі стандарти діяльності; 8) орієнтація на перспективу розвитку; 9) орієнтація на кінцеві результати діяльності та ін.

ТЕМА 6.2. ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ

6.2.1 Передумови виникнення науки управління

До початку ХХ століття ніхто не задумувався над тим, чи потрібно керувати організаціями системно. Однак, з розвитком бізнесу все частішими та значнішими стають науково-технічні нововведення. Представники управлінської

праці починають глибше усвідомлювати існування зовнішніх сил, діям яких підвладні організації.

В ХХ ст. в більшості країн світу відбувається концентрація капіталу, виникають великі підприємства, трести, концерни. Функція управління дедалі розширюється і диференціюється на окремі різновидності управлінської праці, які в сукупності стають “комбінованим управляючим”, що об’єднує тисячі працівників сфери управління.

На цей період припадає різке розмежування функцій володіння і функцій управління капіталом: як правило управління виробничо – господарською діяльністю організацій здійснюють наймані фахівці – менеджери. Яскравим прикладом в історії розвитку практики менеджменту де не відбулось розмежування функцій володіння і управління капіталом був Г. Форд, який особисто виконував усі функції з управління власними заводами.

Перший вибух інтересу до управління відзначений у 1911 році з виходом у світ книги Ф. Тейлора “Принципи наукового управління”. Вона традиційно вважається початком визнання управління як науки і самостійної галузі досліджень.

6.2.2. Еволюція шкіл і концепцій менеджменту

Бурхливий розвиток практичного менеджменту в кінці ХІХ на початку ХХ ст. сприяв заснуванню наукових шкіл, які займались розробкою теоретичних основ менеджменту.

Школа наукового управління (1885 – 1920 р. р.) базується на діяльності її засновників Ф. Тейлора, Френка і Ліліан Гілбретів, Генрі Гантта, Г. Форда.

Фредерік Тейлор віднесений до засновника сучасного менеджменту, він першим надав поняттю “менеджмент” визначеності назвавши його “організацією виробництва”. В книзі “Принципи наукового управління” Тейлор сформулював ряд постулатів, які пізніше одержали назву “тейлоризм”. Він запропонував чітку наукову систему знань про закони раціональної організації праці, складовими елементами якої є математичний спосіб вирахування собівартості, диференційована система оплати праці та її хронометраж, спосіб поділу і раціоналізації трудових операцій тощо. Ним же було введено поняття “людський фактор”, а також матеріальне стимулювання за працю.

Людський фактор – це внутрішній світ людини, її потреби, інтереси, установки, переживання тощо. Якраз людський фактор нині визначає конкурентноздатність і ефективність організації, тому затрати на людину слід трактувати не як витрати, а як активи організації, котрі необхідно правильно використовувати.

Концепція наукового управління, висунута Тейлором стала переломним етапом, завдячуючи якому, управління почало визнаватись як самостійна область наукових досліджень.

Учень Тейлора американський інженер Генрі Гантт вивчав уже не окремі операції, а виробничі процеси в цілому, тому він є першовідкривачем в області оперативного управління і календарного планування; він розробив систему планових графіків (графіки Гантта), які дозволяють здійснювати контроль і складати календарні плани на майбутнє. Він розробив систему зарплати з елементами почасової і відрядної форм оплати праці.

Подружжя Френк і Ліліан Гілбрети в 20-их роках ХХ ст. були активними прибічниками наукового управління. Вони продовжували пошуки оптимальних способів виконання любых робіт з використанням елементарних рухів.

Л. Гілбрет першою займалась питаннями управління кадрами, їх науковим відбором, підготовкою і розстановкою. В 1915 році вона стала першою жінкою в США, якій присуджено ступінь доктора психології.

Генрі Форд - засновник американського автомобілебудівництва, розробив теорію з такими положеннями:

- високо оплачувати роботу кожного працівника і слідкувати за тим, щоб він працював не більше 48 год. на тиждень;

- забезпечити найкращі умови праці, навчити людей поважати оточуючих і самих себе.

Як і Тейлор, Форд був активним прибічником використання наукових знань в організації виробництва і управління.

Форд впровадив на своїх заводах саму високу оплату праці, при тому механізувавши всі трудові операції.

Школа наукового управління впровадила наступні принципи наукового управління:

1. Відбір працівників і їх навчання.
2. Забезпечення працівників ресурсами.
3. Правильне використання матеріального стимулювання для підвищення продуктивності.
4. Виділення планування в окремий процес.
5. Впровадження менеджменту в якості самостійної форми діяльності, науки, формування функцій менеджменту.

Адміністративна (класична) школа управління (1920-1950 р. р.) діяльність якої пов'язана з іменем Анрі Файоля, який був значною фігурою в науці управління. На протязі 30 років він був керівником крупної французької вугільної компанії і узагальнивши свій досвід Файоль створив “теорію адміністрації”.

Інші представники цієї школи: Л. Увік був консультантом з питань управління в Англії, а Д. Муні працював у компанії “Дженерал Моторс”, тому об'єктом їх досліджень була ефективність управління стосовно всієї організації.

Метою цієї школи було створення універсальних принципів управління, дотримуючись яких організація обов'язково доб'ється успіху.

А. Файоль сформулював 14 принципів управління стосовно діяльності вищої ланки управління: 1. Поділ праці. 2. Влада і відповідальність. 3. Дисципліна. 4. Єдиноначальність. 5. Єдність напрямку діяльності. 6. Підпорядкування особистих інтересів загальним. 7. Винагорода. 8. Централізація. 9. Скалярний ланцюг (ієрархія управління). 10. Порядок. 11. Справедливість. 12. Стабільність. 13. Ініціатива. 14. Корпоративний дух.

А. Файоль першим з теоретиків виділив основні функції управління, здійснив їх класифікацію та навів характеристику, звернувши особливу увагу на адміністративну функцію.

За переконанням Файоля, якщо технічний працівник керується технічною “установкою”, то менеджер повинен керуватись адміністративною “установкою”, при чому по мірі підйому по ієрархії вага адміністративної “установки” збільшується.

Безперечною заслугою Файоля є постановка питання про необхідність виділення управлінської діяльності (менеджменту) в особливий об'єкт дослідження.

Теорії управління Тейлора і Файоля різняться між собою тим, що Тейлор пропонував встановлювати раціональне управління організаціями “знизу”, а Файоль – “зверху”, при чому він підкреслював, що ніяких протиріч між їхніми теоріями не існує.

Школа людських стосунків (1930 – 1950 р. р.) здійснила перенесення центра ваги в управлінні з виконання завдань на відношення між людьми. Засновники цієї школи використали досягнення психології і соціології – наук про поведінку людини – в управлінні.

Мері Паркер Фоллет висунула ідею гармонії праці і капіталу, яку можна досягти при правильній мотивації та врахуванні інтересів усіх зацікавлених сторін. Вона визначила менеджмент як “забезпечення виконання роботи за допомогою інших людей”.

Особлива заслуга у створенні теорії і практики людських стосунків належить психологу Елтону Мейо, який закликав активізувати характерні для кожної людини духовні стимули серед яких є потреба людини перебувати в постійних зв'язках із своїми колегами по роботі, друзями.

Школа поведінкових наук (1950 – до теперішнього часу) сприяла розвитку і вдосконаленню методів управління. К. Арджиріс, Р. Лайкерт, Д. МакГрегор, Ф. Герцберг – найбільш значимі фігури цього етапу розвитку управлінської науки. Вони вивчали різноманітні аспекти соціальної взаємодії суб'єктів та об'єктів виробництва, мотивації, характеру влади і авторитету, комунікації в організаціях, проблему лідерства та змісту роботи. У новому підході основним було прагнення допомогти працівникові усвідомити свої можливості.

Популярність поведінкового підходу значно виросла в 60-ті роки, через що головними тезами його було охоплено всі галузі управління. Головним в історії поведінкових наук було твердження того, що правильне застосування науки про поведінку завжди буде сприяти підвищенню ефективності як окремого працівника, так і організації в цілому.

В другій половині ХХ століття в менеджменті стали розповсюджуватись такі підходи до управління як *процесний* (з кінця 50-их років), *системний* (з середини 70-их років) та *ситуаційний* (80-ті роки).

Процесний підхід до управління розглядається не як серія окремих дій, а як єдиний процес впливу на організацію.

Системний підхід розглядає всі процеси і явища у вигляді певних цільових систем, які мають нові якості та функції, не властиві складовим елементам.

Ситуаційний, або кейсовий підхід до управління є способом мислення, а не набором певних дій. Цей метод розроблено у Гарвардській школі бізнесу.

Ситуаційний підхід підкреслює значимість “ситуаційного мислення”, тобто різні ситуації потребують різних типів знань. Ситуаційний підхід визначає в межах загального процесу управління різноманітні специфічні прийоми, які повинен використовувати керівник для ефективного досягнення цілей організації.

Порівняльну характеристику вкладу різних шкіл у розвиток теорії менеджменту наведено у табл. 6.3.

Таблиця 6.3 – Вклад різних наукових шкіл у розвиток теорії менеджменту

№ з/п	Назва школи та основні її досягнення	Основні представники
1. 2. 3. 4. 5.	Школа наукового управління (1885-1920 р. р.) Використання наукового аналізу для визначення оптимальних способів виконання завдання Відбір працівників та забезпечення їх навчання Забезпечення працівників ресурсами, необхідними для ефективного виконання поставлених завдань Систематичне і вірне використання матеріального стимулювання з метою підвищення продуктивності праці Розділення планування і виконання роботи	Фредерік Тейлор; Генрі Гантт; Френк і Ліліан Гілбрети; Генрі Форд
1. 2. 3.	Адміністративна (класична) школа управління (1920 – 1950 р. р.) Формулювання і розвиток принципів управління Визначення функцій управління Системний підхід до управління всією організацією	Анрі Файоль; Ліндалл Урвік; Джеймс Муні
1. 2.	Школа людських стосунків (1930 – 1950 р. р.) і школа поведінкових наук (1950 р. – і до теперішнього часу) Застосування методів міжособистісних відношень з метою задоволення умовами праці Застосування методів психології в управлінні з метою самореалізації потенціалу працівника	Мері Паркер Фоллет; Елтон Мейо; Кріс Арджиріс; Ренціс Лейкерт; Дуглас МакГрегор; Фредерік Герцберг

	Процесійний підхід (1950 р. – до теперішнього часу). Системний підхід до управління (з середини 70-их років). Ситуаційний підхід до управління (з 80-их років)	Ф. Фідлер; Д. Міллер; М. Старр
1.	Поглиблене розуміння складних управлінських проблем завдяки розробці і застосуванню моделей	
2.	Розвиток кількісних методів на допомогу керівникам, які приймають рішення у складних ситуаціях	

6.2.3. Особливості формування сучасної моделі менеджменту в Україні

Сьогодні в Україні можна виділити щонайменше три напрями в управлінні. *Перший* умовно називають менеджментом здорового глузду. Цей вид управління розвивається на багатьох приватизованих та новостворених підприємствах так званих “нових українців”. Нові власники не мали професійного управлінського досвіду. Первісне нагромадження капіталу не потребувало високого професіоналізму в керуванні бізнесом, достатньо було і менеджменту здорового глузду першопроходців. У процесі інтеграції та концентрації капіталу проблеми управлінського професіоналізму загострились.

Другий підхід в управлінні – професійний ринковий менеджмент, представниками якого є західні фірми, що успішно працюють на українському ринку. Вони принесли з собою не тільки західну культуру, а й новітню технічну базу менеджменту, яка доволі міцно вкорінилась у ділових організаціях України.

Зрештою, *третій підхід* у менеджменті втілює переважна більшість керівників радянського зразка, які дотримуються методів та стилю управління адміністративно-командної системи. Досвід управління підприємствами у них чималий, проте нема досвіду ведення бізнесу як такого.

Аналізуючи процеси управління в Україні, представник фонду Карнегі проф. А.Ослунд зробив висновок, що виробничі досягнення в Україні не залежать практично ні від галузі, ні від розміру підприємства, а вирішальну роль відіграє менеджер, його здібності і воля.

Відсутність менеджменту є чи не найсерйознішим гальмом соціально-економічного прогресу. Підбір керівників та їхнє

навчання методів формування ринкової цілісної системи керування організацією повинні стати одним із пріоритетних напрямів державної політики. Потрібно з менеджменту здорового глузду, західного менеджменту, менеджменту командно-адміністративної системи створити прагматичну українську модель менеджменту.

Дослідження тенденцій світового менеджменту та особливостей становлення соціально-економічних відносин в Україні дають змогу намітити орієнтири формування системи менеджменту в нашій державі. Досягнення світового менеджменту потрібно адаптувати до українського керівника, спеціаліста, робітника. Адже центральна фігура системи управління виробництвом – людська особистість, яка одночасно є об'єктом і суб'єктом управління.

Формування дієвої моделі менеджменту неможливе без реалізації стратегії розвитку персоналу. Йдеться про старанний підбір кадрів, високий та однорідний рівень їхньої кваліфікації, високу моральність. Розвиток персоналу повинен пов'язати професійно-кваліфікаційну модель робочих місць з моделлю особистих та ділових рис людини, поступово формувати свідому активну відповідальну особистість, відродити справжній демократизм у відносинах між виконавцями і керівником.

Потрібно пам'ятати, що ефективно управляти ніколи не зможуть люди, які хоч глибоко теоретично пізнали науку управління, однак не мають “іскри Божої”, тобто задатків і здібностей до специфічної діяльності менеджера. Державна кадрова політика повинна передбачати створення системи пошуку молодих людей, яким притаманні вроджені риси лідера та організатора.

Основні тенденції розвитку і становлення менеджменту в Україні та порівняльний аналіз основних моделей управління наведено у табл. 6.4 і 6.5.

Таблиця 6.4 – Особливості умов формування сучасної моделі менеджменту в Україні

Показники	Країни з економічною свободою	Україна
1	2	3
Ступінь протекціонізму Наявність дозволів на заняття бізнесом Ступінь корупції в митних органах	Незначний, до 4% Нема Нема	Від 10 до 30% Практика дуже поширена Високий
Податкова політика Кредитно-фінансова політика Рівень інфляції	30 – 40% прибутку Ставки 5 – 10% 2 – 8% за рік	До 80 – 90% прибутку Ставки 70% Різкі коливання: 5 – 10% за місяць до незначної дефляції Близько 40%
Частка державного споживання у валовому внутрішньому продукті Контроль цін Контроль заробітної платні	5 – 10% Нема Нема	Високий рівень Жорстке регулювання на державних підприємствах і спроба впровадження на приватних Всеохопне
Державне регулювання економіки Державне регулювання банківської сфери Захист прав власності	Незначне Несуттєве Високий рівень правового захисту	Значне Захист на дуже низькому рівні
Інвестиційна політика Заохоченість і політична нестабільність	Без обмежень Помірні та стабільні	Великі обмеження Високе зростання і нестабільність

Таблиця 6.5 – Порівняльна характеристика основних світових моделей управління з признаками сучасного менеджменту в Україні

Англо-американська модель	Германська модель	Японська модель	Признаки управління в Україні
1	2	3	4
1. Область розповсюдження			
США. Великобританія. Канада. Австралія. Нова Зеландія	Германія. Австрія. Нідерланди. Скандинавія. Бельгія. Франція	Японія	Україна. Росія

1	2	3	4
2. Визначальні особливості			
<p>1. Широке представництво індивідуальних та незалежних акціонерів.</p> <p>2. Велике значення ринку цінних паперів.</p> <p>3. Розділення інвестиційних та комерційних банків</p>	<p>1. Ключова роль банків у представництві та контролі на рівні усіх компонентів корпоративного управління.</p> <p>2. Ринок цінних паперів розвине не слабо</p>	<p>1. Акцент на банківський та між корпоративний контроль і представництво</p>	<p>1. Ключова роль державних фінансових органів.</p> <p>2. Реструктуризація та становлення корпоративного сектору економіки</p>
3. Учасники реалізації моделі			
<p>1. Акціонери.</p> <p>2. Голова правління.</p> <p>3. Рада директорів.</p> <p>Велика ступінь розподілу контролю капіталом з</p>	<p>1. Банк.</p> <p>2. Правління.</p> <p>3. Спостережна рада.</p> <p>Широке представництво працівників корпорації</p>	<p>1. Банк.</p> <p>2. Афілійовані корпоративні акціонери (члени кейрецу).</p> <p>3. Уряд.</p>	<p>1. Збори акціонерів.</p> <p>2. Правління.</p> <p>3. Спостережна рада.</p> <p>4. Ревізійна комісія.</p>
4. Структура володіння акціями			
<p>1. Суттєва перевага індивідуальних інвесторів</p>	<p>1. Фінансові інститути контролюють більше 60% акцій корпорацій.</p> <p>2. Індивідуальні інвестори не грають важливих ролей</p>	<p>1. Абсолютна перевага афілійованих банків.</p> <p>2. Фінансові інститути контролюють більше 70% акцій корпорацій.</p> <p>3. Індивідуальні інвестори не відіграють важливої ролі</p>	<p>1. Велика роль державних структур в управлінні корпораціями</p> <p>2. Значний вплив фінансових організацій.</p> <p>3. Абсолютно мала роль індивідуальних і колективних інвесторів</p>

1	2	3	4
5. Моніторинг діяльності			
Переважає ринковий механізм	Переважно банківський - на постійній основі	Абсолютно переважає банківський і міжкорпоративний	Державні фінансові інституції
6. Фінансування			
1. Дистанційне через ринок цінних паперів. 2. Переважання внутрішніх джерел фінансування	1. Орієнтовний контроль за прийняттям інвестиційних рішень. 2. Досить суттєвий вплив банківського кредитування серед джерел фінансування	1. Переважання внутрішніх джерел фінансування	

ТЕМА 6.3. МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

6.3.1. Поняття «багатонаціональні компанії» і їх роль в світовій економіці

Для сучасного рівня розвитку світового господарства характерна інтернаціоналізація економіки, причому в значній мірі на мікрорівні, тобто на рівні підприємств. Розширюються обсяги зарубіжних операцій фірм, і перш за все їх прямі закордонні інвестиції. В кінці 2000-х років в світі діяло понад 42 тис. багатонаціональних підприємств, що мають близько 300 тис. підрозділів в більшості країн світу.

Давид Е. Лілієнталь визначає багатонаціональні корпорації (МНК) як «корпорації, які є національними за капіталом, але інтернаціональними за сферою своєї діяльності, що здійснюється за кордоном відповідно до місцевих законів і особливостей».

Дещо інше визначення, засноване на характеристиці загальних результатів діяльності компанії, дає Я. Ахароні: «Компанія є багатонаціональна, якщо вона здійснює свою діяльність в більш ніж одній країні і постійно зростає».

Нарешті, згідно Пітеру Друкеру, що сповідує біхевіористічний підхід, заснований в США компанія може бути названа багатонаціональною, якщо «її штаб-квартира знаходиться в США, але її організація, виробнича діяльність,

прагнення не обмежуються межами США ... вище керівництво корпорації не замикається на якомусь одному регіоні ... управлінський персонал мислить і діє виходячи з вимог міжнародного бізнесу, не обмежуючи свою діяльність національними рамками, в тому числі патріотичним почуттям».

Справедливим буде таке узагальнююче визначення: багатонаціональні компанії - це компанії, які здійснюють міжнародний бізнес, розміщуючи свої підрозділи в різних країнах світу з метою кращого обслуговування ринків, підвищення ефективності та конкурентоспроможності та ефективного доступу до ресурсів і факторів виробництва, зниження ризиків.

Зниження витрат досягається за рахунок розширення виробництва («ефект масштабу»), накопичення досвіду і вигідного розміщення. Зниженню витрат сприяють також відхід від дублювання інвестицій і витрат на НДДКР, поширення та обмін технологіями і ноу-хау, відкриття сприятливих сировинних ринків, міжнародний поділ праці, можливості фінансового і податкового планування з урахуванням особливостей функціонування фінансових ринків і державної економічної політики в різних країнах.

МНК через свої зарубіжні підприємства отримує можливість доступу до додаткових (можливо, більш дешевих) сировинних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів зарубіжних країн.

Зниження ризиків досягається шляхом странової (регіональної) диверсифікації операцій, виходу на нові перспективні ринки, використання більш різноманітних каналів збуту. З іншого боку, можливо зниження ризику капіталовкладень при залученні в кооперації партнерів з числа національних інвесторів.

Поряд з терміном «багатонаціональний» в науковій, спеціальній та діловій літературі використовується і цілий ряд подібних понять, наприклад, «транснаціональні», «глобальні», «міжнародні». Термін «транснаціональна корпорація» (ТНК) протягом десятиліть використовували стосовно фірм, що мали бізнес більш ніж в одній країні. Останнім часом ряд вчених стали використовувати його в відношенні компаній, що реалізують відповідні стратегії, які можна охарактеризувати і як глобальні, і як

багатонаціональні, тобто відносно компаній, що прагнуть до досягнення ефекту масштабу за рахунок глобальної інтеграції і в той же час високочутливі до різнонаціонального зовнішнього середовища. Слід також уточнити, що раніше термін «транснаціональна компанія» іноді використовувався щодо фірми, яка утворилася в результаті злиття двох компаній приблизно однакового розміру, проте що представляють різні країни. Прикладом таких фірм є англо-голландська компанія Royal Dutch / Shell, шведсько-швейцарська компанія ABB.

Отже, термін "МНК" можна застосовувати до компаній, які ведуть міжнародний бізнес, незалежно від їх конкретних стратегій і національної приналежності капіталу.

Основні принципи організації МНК наступні:

- корпоративна цілісність, заснована на принципі акціонерної участі;
- орієнтація на досягнення єдиних для компаній МНК стратегічних цілей і рішення загальних стратегічних завдань;
- наявність єдиної управлінської вертикалі (з різним ступенем жорсткості) і єдиного центру контролю у вигляді холдингової компанії, банку або групи взаємопов'язаних компаній;
- безстроковий характер існування МНК.

У світовому господарстві МНК впливають на економічне зростання національних господарств і світового господарства в цілому, на розміщення продуктивних сил, на інтенсифікацію науково-технічного прогресу, на зростання ефективності виробництва. Велика також роль МНК з точки зору вдосконалення форм менеджменту та організаційних структур, систем контролю і управління маркетинговим, виробничо-технологічним і кадровим потенціалом підприємства.

Багатонаціональна природа сучасного бізнесу - мабуть незворотний процес. Корпоративна інтернаціоналізація має багато форм. Наприклад, окремі компоненти різних споживчих товарів, таких як машини, персональні комп'ютери можуть вироблятися за межами країни остаточного виробництва цих товарів.

Іншим прикладом корпоративної інтернаціоналізації є придбання контрольного пакету акцій або повне поглинання деяких фірм іншою зарубіжною компанією. Яскравим

прикладом корпоративної інтернаціоналізації є продаж акцій та інших цінних паперів на зарубіжних ринках капіталів.

Цільова орієнтація фірми, яка вирішила входити в міжнародний бізнес, зосереджується на трьох основних напрямках:

- 1) пошук і освоєння нових ринків;
- 2) пошук і використання ефективних ресурсів;
- 3) використання можливостей, що відкриваються для бізнесу в рамках даної країни і / або міжнародного правового середовища.

З іншого боку, є свого роду змінні фактори, які розглядаються МНК при виборі ринків, ресурсів, форм входження в міжнародний бізнес:

- рівень економічного розвитку окремих країн;
- природні особливості країн (включаючи мінеральні ресурси, водні, кліматичні і т. д.);
- характеристики странової демографії та культурних особливостей (населення, його розміщення по території, рівень урбанізації і т. д.).

6.3.2. Поняття і проблеми міжнародного менеджменту

Міжнародний менеджмент є особливим видом менеджменту, головними цілями якого виступають формування, розвиток і використання конкурентних переваг фірми за рахунок можливостей ведення бізнесу в різних країнах і відповідного використання економічних, соціальних, демографічних, культурних та інших особливостей цих країн і міждержавного взаємодії. У загальному сенсі можна зробити висновок, що міжнародний менеджмент - це управління різними аспектами міжнародної діяльності багатонаціональних компаній.

Принципово структура міжнародного менеджменту схожа зі структурою національного менеджменту, тобто включає в себе проблеми, що охоплюють п'ять основних сфер управління фірмовим бізнесом:

- дослідження, аналіз і оцінку зовнішнього середовища бізнесу і внутрішнього середовища організації;
- процеси комунікації та прийняття рішень (включаючи моделі і методи);

- базові функції управління (стратегічне планування і реалізацію стратегій; побудову організації; мотивацію, контроль і координацію);

- питання групової динаміки і керівництва;

- питання ефективності діяльності фірми (управління персоналом, виробництвом, маркетингом, управління продуктивністю в цілому).

Відмінності є наслідком оперування фірми не в країнах її базування, що змушує з особливою увагою ставитися до аналізу зовнішнього середовища і, в першу чергу, всього того, що потенційно несе в собі ті чи інші конкурентні переваги: економіки, політики, права, культури, соціальних процесів та інших аспектів життєдіяльності того чи іншого національного держави в контексті стратегічних і тактичних завдань, що вирішуються фірмою на його території і / або за допомогою фірм цієї країни в третіх країнах. При цьому знання і розуміння культури країни і відповідних особливостей поведінки її населення відіграють одну з ключових ролей і мають низку принципово нових конкурентних переваг (або небезпек - в негативному варіанті).

До того ж управління міжнародним бізнесом значних масштабів вимагає якісно іншої інформаційної бази, безумовного подолання мовних бар'єрів і професійного забезпечення управлінських рішень. Що стосується внутрішнього середовища фірми, то тут і складності, і відмінності визначаються все тим же багатонаціональним середовищем. Хоча такі категорії, як цілі, структура, поділ праці всередині фірми, координація і вже тим більше технологічні параметри не несуть в собі значних відмінностей від національної моделі, але все, що стосується головного, - людей, їх потреб, сприйняття, очікувань, особливо цінностей і цілей поведінки, то виникає необхідність врахування національно-культурних чинників. Відмінності тут можуть бути дуже великими. Наприклад, майже половина японців розглядає роботу переважно як добування засобів до існування, в той час як серед бельгійців або голландців цей відсоток не досягає й третини. Або інший настільки ж показовий факт: час, плани і програми - найважливіший елемент західної культури взагалі і менеджменту особливо, в той час як східна культура просто не сприймає думка про те,

що «другого шансу не буде» і відноситься до часу як до якогось нескінченного ресурсу.

З ще більш серйозними проблемами стикається міжнародний менеджмент в сфері комунікацій, де все: від особливостей мовних бар'єрів до ритуалів і невербального спілкування - несе жорсткий відбиток специфіки тієї чи іншої культури. Але саме особливості комунікацій багато в чому зумовляють і національно-культурну специфіку прийняття рішень: те, що в одній культурі прийнято моделлю раціонального прийняття рішень, в іншій буде вважатися просто нерозумною поведінкою керівника.

Складною проблемою для міжнародного менеджменту є співвідношення глобального та локального підходів в діяльності фірми, а отже, правильного формування та розвитку відносин фірми з країною перебування в цілому та її окремими регіонами. Нерідкі випадки, коли глобальна оптимізація діяльності фірми вимагає таких рішень від її керівництва, які суперечать уявленням про оптимальність у місцевої влади і населення (наприклад, закриття місцевого підприємства).

Крім того, керівництво міжнародної фірми змушене приймати комплексні рішення, пов'язані з урахуванням політичних, соціально-економічних, валютних, кримінальних ризиків в різних країнах.

6.3.3. Національні відмінності і міжнародний менеджмент

Національні відмінності в поведінці людей, культурні цінності, традиції призводять до ускладнень в системі управління багатонаціональними фірмами. У всій повноті складність міжнаціонального підходу до управління проявляється в галузі управління персоналом міжнародної фірми, особливо в питаннях мотивації і контролю, оскільки саме тут культурні особливості дають про себе знати дуже сильно. Проблеми порозуміння та комунікації представників різних національних культур в МНК мають назву «міжкультурних», або «крос-культурних» («cross-cultural").

Великі відмінності між різними національними культурами існують в проявах групової поведінки і значущості груп в організаціях. Полярні приклади - це чисто західна модель, в якій неформальна група є спонтанною реакцією на

незадоволені індивідуальні потреби, і японська модель, в якій група - абсолютно природна і часто найважливіша частина фірмової соціальної структури і структури суспільства в цілому. У цьому сенсі те, що і у наш час є для Заходу об'єктом жвавих дискусій (роль і значення групових норм, спільна думка групи і т. д.), для Сходу питання давно вирішене. Тому поєднати ці погляди і адаптувати їх до культурних особливостей окремих національних підрозділів фірми - непросте завдання міжнародного менеджменту. Те ж саме належить до питань влади, лідерства та участі рядових членів колективу в прийнятті рішень. На полюсах цих питань знаходяться демократичний і авторитарний стилі управління.

Абсолютно так само вплив в майже будь-якому типі східних культур буде дуже істотно визначатися віком, в той час як в західних моделях вплив цього фактора буде досить помірним, навіть може мати негативні аспекти.

Значні відмінності існують і щодо ролі і впливу традицій, які є невід'ємною частиною будь-якої культури. Порівняємо в цьому сенсі американську і японську культури.

В основі американської культури лежать традиції протестантської етики, принципи західної демократії та вільного ринку, дотримання яких є базовою рисою національного стереотипу поведінки. Те ж саме можна сказати і про японську моделі - настільки ж дбайливе збереження традицій і суворе дотримання канонів національного укладу. Однак обидві нації демонструють (а японці особливо) передові позиції в науково-технічному прогресі, тобто традиціоналізм не заважає, а допомагає, граючи свого роду систему фільтрів. Береться все прогресивне з будь-якої сфери людських досягнень (науково-технічних, соціальних, економічних і т. д.) І ретельно відстежується його вплив на національний культурний фон і особливо - на можливість його серйозної деформації. Облік серйозного впливу традицій для міжнародного менеджера полягає не в побоюваннях «зацепити традицію», а в необхідності оцінити і спрогнозувати, наскільки ті чи інші дії будуть або підтримані місцевою традицією, або нейтральні по відношенню до неї, або різко негативні (в цьому випадку всі зусилля повинні бути включені до ослаблення негативного впливу).

З відмінностей у ставленні до традицій в національних культурах випливає і різне ставлення до інституційних змін. Якщо західна культура стоїть на точці зору "Зміни хороші лише остільки, оскільки вони зрозумілі і прийняті виконавцями", то в інших культурах це може формулюватися як "Зміни корисні остільки, оскільки в цьому переконаний начальник" (і не справа підлеглих обговорювати ці питання - потрібно просто виконувати накази). А наприклад культура японського менеджменту передбачає інтенсивний обмін інформацією між рівнями управлінської ієрархії для вироблення більш відповідальних рішень, що є свого роду проміжною формою національної моделі менеджменту.

Ще одним прикладом національних культурних відмінностей, які повинен враховувати міжнародний менеджер, є підхід до оцінки досягнень діяльності працівника. У західній культурі для будь-якої країни успіх, досягнення і раціональна оцінка працівника грають при управлінні ефективністю діяльності організації найважливішу роль. Що стосується східних культур, то роль особистого досягнення і особистого успіху як потужних мотиваторів ефективної роботи незначна. Хоча і тут відмінності великі: наприклад, в індійському культурному стереотипі набагато більшу роль відіграє внутрішнє досягнення, або самовдосконалення особистості, в японській культурі місце особистого досягнення куди більш скромно, ніж участь працівника в досягненні успіху групи. Зрозумілим є одне: якби міжнародний менеджер спробував одним і тим же способом працювати в різних культурних умовах, він в ряді випадків отримав би результати, досить далекі від ефективних.

Таким чином, основні особливості міжнародного менеджменту полягають в необхідності врахування і використання в управлінні підприємствами культурних особливостей різних національних колективів для досягнення ефективності та успіху.

6.3.4. Основні функціональні завдання міжнародного менеджменту

Виділимо в рамках головної цільової орієнтації міжнародного менеджменту ті його **завдання, які в**

найбільшій мірі несуть в собі специфіку даної економічної категорії:

1. Комплексне вивчення, аналіз і оцінка зовнішнього середовища міжнародного бізнесу в інтересах пошуку і реалізації джерел конкурентних переваг фірми.

2. Поглиблений аналіз і оцінка культурного фону в кожній країні перебування і використання його можливостей (облік обмежень) при виробленні стратегічних, тактичних і оперативних рішень щодо функціонування та розвитку фірми, як в даній країні, так і в цілому.

3. Оцінка, вибір і практичне використання організаційних форм, в рамках яких здійснюються закордонні операції фірми, з тим, щоб максимізувати ефект використання економічного потенціалу і правових можливостей країн перебування.

4. Формування і розвиток багатонаціонального колективу фірми і її підрозділів у країні базування і в країнах перебування в інтересах максимального використання особистого потенціалу працівників, можливостей окремих колективів і міжнаціональних ефектів від їх взаємодії всередині фірми.

5. Пошук, розвиток та ефективне використання різноманітних можливостей міжнародного розміщення бізнесу в різних виробничих і функціональних сферах.

Зрозуміло, що рівень міжнародної специфіки в кожній з п'яти виділених задач істотно різний і, більш того, значно змінюється навіть всередині однієї задачі в залежності від конкретного питання, що розглядається в її рамках. Ця специфіка досягає максимуму в другій задачі (облік культурного фону), але вона відносно помірна в сфері оцінки та вибору організаційних форм. У світлі вищесказаного можна визначити **завдання міжнародного менеджера**. Він повинен:

1) зрозуміти специфіку міжнародного бізнесу, і, відштовхуючись від цього, визначити глибину залучення своєї фірми в міжнародний бізнес, оптимальну для даного рівня розвитку фірми;

2) професійно розглянути можливості фірми з точки зору глобалізації бізнесу, тобто стратегічно визначити, наскільки, наприклад, технологічна глобалізація може допомогти ефективному входженню в міжнародний бізнес;

3) стати переконаним і активним прихильником культурологічного підходу, тобто глибокого вивчення культурного чинника в інтересах зростання ефективності управління міжнародним бізнесом;

4) приймати виважені рішення щодо співвідношення глобального та локального оптимуму в діяльності міжнародної фірми;

5) розумно і раціонально використовувати свою національну модель менеджменту, адаптуючи її до особливостей міжнародного бізнесу.

6.3.5. Рольові функції міжнародного менеджера

Ефективність управління багатонаціональною компанією залежить від того, наскільки добре міжнародний менеджер знає і розуміє базові елементи зовнішнього середовища і ті проблеми, з якими пов'язана робота його фірми. У світлі цього можна визначити **сім основних ролей міжнародного менеджера**.

1. *Міжнародний менеджер як організатор стратегічного пошуку можливостей фірми на зовнішньому ринку.*

Пошук можливостей фірми проводиться в рамках докладного аналізу зовнішнього середовища, з тим щоб зробити його максимально корисним. На цьому етапі організуюча роль міжнародного менеджера передбачає вирішення трьох ключових проблем: виділення спільно з командою ключових напрямків пошуку (тут вельми корисні метод мозкової атаки і техніка експертних оцінок); організація зусиль служб і зовнішніх консультантів на проведення попереднього аналізу; остаточний вибір перспективних можливостей (з особливим наголосом на контроль результатів аналізу і провідну роль міжнародного менеджера в усіх попередніх переговорах з ймовірними партнерами).

2. *Міжнародний менеджер як стратегічний мотиватор.*

Тут передбачається особлива роль міжнародного менеджера в остаточному визначенні тих стратегічних мотивів, якими буде керуватись фірма, вибираючи ті чи інші напрямки і можливості виходу на міжнародний ринок. Це можуть бути: завоювання певних ніш міжнародного ринку з експортною продукцією, продаж ліцензій фірми, прямі закордонні інвестиції для того, щоб отримати доступ до більш

ефективних факторів виробництва або краще обслуговувати ринки.

3. Міжнародний менеджер як культурний аналітик.

Цю роль на відміну від маркетингових, економічних або юридичних задач ніхто, крім самого менеджера, виконати не може: саме він повинен бачити і розуміти особливості странової (національної) культури, на які може спертися фірма, саме він повинен переглянути всі проблеми комунікацій для забезпечення ефективності менеджменту, і, нарешті, тільки він може контактувати з топ-менеджерами зарубіжних фірм з урахуванням їх національних стереотипів. За всіма цими чинниками культурний аналіз - основа роботи менеджера з зовнішнім середовищем.

4. Міжнародний менеджер як ефективний організатор і керівник інтернаціонального колективу.

Зовні здається, що ця роль, як і попередня, вимагає лише знань в області культури, але при більш уважному аналізі стає зрозумілим, що в значній мірі тут необхідне залучення і економічних, і політичних, і юридичних знань, тобто всіх елементів зовнішнього середовища.

5. Міжнародний менеджер як дипломат.

Ця його роль реально має на увазі не просто комплексне знання зовнішнього середовища (у всіх чотирьох елементах), але і значний, саме дипломатичний талант, який практично необхідний скрізь: від грамотних, тонко проведених переговорів до рішення часто дуже непростих проблем взаємовідносин з владою в країні перебування.

6. Міжнародний менеджер як громадський діяч.

У цій ролі міжнародний менеджер виступає досить часто, оскільки він представляє за кордоном не тільки власну фірму, але і свою країну і свій народ. Участь у громадському житті країни перебування - неодмінна умова ефективності і стабільності бізнесу за кордоном, хоча зрозуміло, що масштаби цієї участі суттєво різняться в залежності від масштабів самого бізнесу. Тут на перший план, природно, виступають політична і соціальна складові зовнішнього середовища, але помітну роль відіграє і культурна складова.

7. Міжнародний менеджер як «стратегічний оптимізатор» міжнародного бізнесу.

У цій особливій ролі міжнародний менеджер виходить за рамки даної країни перебування, піклуючись про

оптимальність бізнесу фірми в цілому. І тут його часто чекають вкрай непрості рішення, з обліку і тонкої оцінки, що вимагають політичні та економічні аспекти зовнішнього середовища.

На закінчення слід зауважити, що якщо економічні, правові та політичні оцінки можуть готувати для міжнародного менеджера відповідні служби фірми, то в культурі міжнародного середовища він повинен досить глибоко розбиратися особисто.

ТЕМА 6.4. КЕРУВАННЯ І КОМУНІКАЦІЇ В МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЯХ

6.4.1. Особливості керівництва в міжнародних корпораціях

Варто звернути увагу, що функція керівництва майже непомітна для недосвідчених людей, на відміну від інших функцій, адже планування як процес знаходить свій вираз у численних планах і рішеннях. А помітити процес керівництва, його стиль досить складно.

Керівництво - це процес впливу на людей для спрямування їхніх зусиль на досягнення певних цілей.

Три основні моделі кар'єри виконавчих директорів: американську, європейську та японську.

Американська модель — це:

- отримання вищої освіти;
- незначний досвід практичної роботи;
- вища управлінська підготовка до початку кар'єри в університетських школах бізнесу і отримання ступеня МДА (магістр ділового адміністрування);
- ділова кар'єра відповідно до запрошень корпорації і шкіл бізнесу після отримання ступеня МДА.

Європейська модель — це:

- отримання вищої освіти;
- набуття управлінських знань і навичок на основі практичної роботи на керівних постах;
- систематизація і вдосконалення навичок керівної роботи в процесі перепідготовки і підвищення кваліфікації в провідних університетських школах бізнесу.

Японська модель — це:

- отримання вищої освіти;
- конкурсний найм на роботу до корпорації;
- кар'єра фахівця з висуванням на керівну роботу;
- багатоступінчаста ротація у поєднанні з перепідготовкою і підвищенням кваліфікації в корпоративних навчальних центрах.

З урахуванням наведених тенденцій доцільно звернути увагу студентів на зростання кількості іноземних керуючих міжнародних компаній, тобто корпорації очолюють громадяни нематеринської країни. Статистичні дані Великобританії, наприклад, свідчать, що зі 150 провідних міжнародних компаній цієї країни, що входять до індексу Лондонської фондової біржі FTSE, в 2017р. 16 % керуючих були іноземцями.

Особливий інтерес мають викликати два важливих аспекти керівництва міжнародними корпораціями:

- філософські основи поглядів керівників на підлеглих (теорії X, Y, Z);
- підходи до лідерства як відображення характеристик автократії — участі і поведінки керівників.

Д. Мак-Грегор запропонував відому дихотомію менеджменту: теорію «X» і теорію «Y». Теорія «X» являє собою традиційний погляд на управління і контроль, або передумови автократичного керівника стосовно працівників, згідно з яким:

- кожна звичайна людина не бажає працювати і намагається ухилитися від роботи, наскільки це можливо;
- оскільки люди не схильні до праці, доводиться їх примушувати, керувати ними і погрожувати їм покаранням, якщо вони не докладають належних зусиль для досягнення організаційних цілей;
- кожна людина нечестолобна, понад усе прагне особистого спокою, намагається уникнути відповідальності, бути підлеглою, щоб нею керували.

На основі таких вихідних припущень автократ, як правило, максимально централізує повноваження, структурує роботу підлеглих і майже не дає їм свободи у прийнятті рішень. Автократ здійснює психологічний натиск, використовує погрози.

Теорія «У», яка є засобом інтеграції індивідуальних і групових цілей, виходить з інших припущень керівника щодо своїх підлеглих:

- праця для людини так само природна, як і гра на відпочинку;
- люди наділені здібностями до самоуправління і самоконтролю;
- відданість цілям є функцією винагороди, яка асоціюється з досягненням цих цілей;
- нормальна людина, яка поставлена у відповідні умови, не тільки бере на себе відповідальність, а й прагне її;
- у людей під час вирішення організаційних проблем часто виявляється схильність до творчості, багата уява, винахідливість;
- в умовах сучасного індустріального суспільства інтелектуальний потенціал нормальної людини в рідкісних випадках використовується повністю.

Це уявлення демократичного керівника про працівників. Він надає перевагу таким механізмам впливу, які апелюють до потреб більш високого рівня: потреб у належності, високій цілі, автономії і самовиразі. Він уникає нав'язування своєї волі підлеглим.

Практична користь теорій «Х» і «У» полягає у тому, що Мак-Грегор визначив крайнощі, які менеджер використовує для себе як припущення. У реальному житті конкретні люди — це «ХУ». Співвідношення між зазначеними елементами змінюється не тільки від людини до людини, а й залежить від самої роботи, стану здоров'я та ін. Менеджеру не можна мислити крайнощами, а необхідно робити вибірку адаптацію припущень.

Далі слід звернути увагу на зв'язок концепції Мак-Грегора з управлінням міжнародними корпораціями. Він полягає у тому, що корені поведінки «Х» та «У» пов'язані з культурою. Так, американські менеджери вірять, що мотивацією для працівників є їхні прагнення задовольнити найвищі потреби, а тому в управлінні намагаються скористатись підходом «У».

Теорія «У», яка є засобом інтеграції індивідуальних і групових цілей, виходить з інших припущень керівника щодо своїх підлеглих:

- праця для людини так само природна, як і гра на відпочинку;

- люди наділені здібностями до самоуправління і самоконтролю;
- відданість цілям є функцією винагороди, яка асоціюється з досягненням цих цілей;
- нормальна людина, яка поставлена у відповідні умови, не тільки бере на себе відповідальність, а й прагне її;
- у людей під час вирішення організаційних проблем часто виявляється схильність до творчості, багата уява, винахідливість;
- в умовах сучасного індустріального суспільства інтелектуальний потенціал нормальної людини в рідкісних випадках використовується повністю.

Це уявлення демократичного керівника про працівників. Він надає перевагу таким механізмам впливу, які апелюють до потреб більш високого рівня: потреб у належності, високій цілі, автономії і самовиразі. Він уникає нав'язування своєї волі підлеглим.

Практична користь теорій «X» і «V» полягає у тому, що Мак-Грегор визначив крайнощі, які менеджер використовує для себе як припущення. У реальному житті конкретні люди — це «XV». Співвідношення між зазначеними елементами змінюється не тільки від людини до людини, а й залежить від самої роботи, стану здоров'я та ін. Менеджеру не можна мислити крайнощами, а необхідно робити вибірку адаптацію припущень.

Далі слід звернути увагу студентів на зв'язок концепції Мак-Грегора з управлінням міжнародними корпораціями. Він полягає у тому, що корені поведінки «X» та «V» пов'язані з культурою. Так, американські менеджери вірять, що мотивацією для працівників є їхні прагнення задовольнити найвищі потреби, а тому в управлінні намагаються скористатись підходом «V». У Китаї також використовується цей підхід, але зовсім з інших причин. Після революції 1949р. в цій країні виникло два типи менеджерів: «експерти», які роблять наголос на технічних навичках і віддають перевагу теорії «X», та «червоні», котрі акцентують на людських навичках і впливають на працівників політичними та ідеологічними інструментами, де краще спрацьовує теорія «V».

Представлення сильних і слабких сторін конкуренції Мак-Грегора повинно зумовити у студентів інтерес до теорії «Z» В.

Оучі, в якій він намагався поєднати переваги японського та американського менеджменту. Вони подані в табл. 6.6.

Таблиця 6.6 – Основні характеристики управління за теорією «2» В. Оучі

Характеристика	Тип А (американські компанії)	Тип Z (нові американські компанії)	Тип J (японські компанії)
Тривалість роботи співробітника в одній фірмі	Короткострокова	Довгострокова	Довгострокова
Методи прийняття рішень	Індивідуальні	Групові консенсусом	Групові консенсусом
Відповідальність	Індивідуальна	Індивідуальна	Колективна
Оцінка діяльності і службове просування	Швидкі	Уповільнені	Уповільнені
Контроль	Явний формалізований	Прихований неформалізований, але з чіткими формальними процедурами	Прихований неформалізований
Характер кар'єри	Запланована заздалегідь	Помірно планується	Не планується
Коло інтересів	Вузьке	Широке, включаючи сім'ю	Широке

6.4.2. Особливості керівництва міжнародними командами

Опрацьовуючи питання про особливості управління міжнародними командами, насамперед слід розуміти, що таке команда.

Команда — група людей, що об'єднуються не службовими відносинами, а якимось спільними проблемами і завданнями. При цьому потрібно усвідомлювати, що не всі члени організаційних підрозділів можуть бути командою.

Група (організаційний підрозділ) від команди відрізняється двома аспектами:

1. Функціональний підхід (у групі її члени виконують функціональні обов'язки).
2. Рольовий підхід (у команді люди виконують певні ролі, які жорстко розподілені).

Особливість управління командами полягає в тому, що при посиленій увазі до підлеглих й ефективності праці керівник досягає того, що підлеглі свідомо приєднуються до цілей організації.

Під час опрацювання даного питання слід також зважувати на такі основні кроки створення команд:

1. Встановлення групових цілей і ретельне їх доведення до всіх членів.

2. Уважний добір членів групи з урахуванням необхідних навичок і можливостей доповнення один одного.

3. Виявлення кожним членом групи свого потенційного внеску до роботи групи і відчуття своєї важливості і взаємозалежності з іншими членами.

4. Встановлення культурних відмінностей між членами групи і шляхів ефективної співпраці.

5. Вимірювання результатів групової роботи і їх змін залежно від поліпшення взаємодії, управління стресами у світлі поставлених цілей.

6. Спеціалізовані тренінги членів команди, спрямовані на розвиток міжособистих і міжкультурних навичок.

7. Утворення комунікативних зв'язків між членами групи з метою якнайкращого порозуміння і обміну інформацією між членами групи.

8. Винагорода членів команд - з метою обґрунтування нових ідей і здійснення відповідних дій.

Міжнародна команда являє собою групу людей різних національностей. При цьому кожен виконує свою роль у команді. Ключового значення в організації міжнародної командної роботи набуває вибір ролей, а також подолання міжкультурних бар'єрів. Важливо усвідомити, що кожний член команди не перестає бути певним фахівцем і, як правило, на час командної роботи не звільняється з посади, хоча обсяг виконуваних обов'язків, пов'язаних з нею, може зменшуватись, інколи до нуля. Натомість член команди виконує іншу роботу з урахуванням своєї підготовки в іншій сфері, з іншими колегами, для продуктивної співпраці з якими кожному доводиться обирати та якісно виконувати певні ролі.

Існує кілька підходів до визначення командних ролей. Найбільш поширеною є концепція відомого англійського психолога і письменника Мередіта Белбіна, який є автором

також ефективної техніки «кольорового кодування» чи «робочого набору».

М. Белбін приділив головну увагу дослідженню «анатомії команди», виявив і розмежував 8 ролей як єдино придатних для ефективної роботи команди.

До цих ролей належать такі:

1. Координатор (лідер), що забезпечує досягнення мети командою та ефективне використання її потенціалу.

2. Локомотив (працівник), який прагне прискорити досягнення поставлених цілей будь-якими методами, однак не володіє управлінськими навичками.

3. Іноватор (мислитель), який є основним джерелом продукування нових ідей і стратегій.

4. Аналітик (математик), який забезпечує прийняття зважених остаточних рішень завдяки своєму тверезому мисленню та обережності.

5. Постачальник (шукач джерел), який утворює зовнішні контакти і знаходить ресурси поза групою, що дозволяють швидше виробити якісне рішення.

6. Організатор (скрупульозний виконавець), що докладно перевіряє всі аспекти проекту, планує його чергові етапи, зберігає всі деталі і забезпечує здобуття мети.

7. Душа команди (командний гравець), що нейтралізує особисті проблеми учасників команди і створює умови для ефективної участі в колективній праці кожному члену групи шляхом підбадьорювання і підтримки.

8. Фінішер (реалізатор), який здатний перекласти ідеї і цілі групи на практичну мову деталізованих планів.

Опановуючи питання, важливо засвоїти певні правила організації командної роботи в міжнародних корпораціях, що дозволяє досягти найвищої продуктивності. За даними досліджень Дж. Катуенбаха та Д. Сміта, зазначені правила включають:

а) утворення малих команд, що не перевищують 10 членів;

б) поєднання різних людей, що володіють високо розвинутими навичками з погляду технічної експертизи і здатності розв'язувати проблеми чи управління міжособистісними конфліктами;

в) сприйняття командою загальної цілі, яка має бути реалістичною, посиленою для досягнення;

г) встановлення рівня виконання конкретних завдань, що впливають із загальної цілі.

Особливо важливо звернути увагу на ключову роль координаторів в успішній діяльності міжнародних команд. За результатами Досліджень М. О'Хара-Деверекс та Р. Йохансона, вони мають володіти певними якостями, які можна розподілити на три групи:

1. Особисті якості:

- терпіння/стійкість;
- емоційна стабільність;
- здатність жити з помилками;
- відкрите мислення;« почуття гумору;
- скромність;
- багата уява.

2. Ділові здібності:

- здатність до системного мислення;
- вміння приймати рішення в амбіційних ситуаціях;
- здатність долати культурні бар'єри;
- спроможність оцінювати модель поведінки в будь-якому культурному оточенні;
- спроможність виявляти міжкультурні аспекти бізнесу;
- здатність адаптувати стиль менеджменту;
- технічна компетенція.

3. Інтелектуальні здібності:

- пізнавально-інтелектуальні;
- здатність формувати особисті стосунки і готувати доповіді;
- знання історичних і поточних питань соціального розвитку;
- відчуття цінностей кожної особи;
- мотивованість до міжкультурної співпраці.

6.4.3. Міжнародні ділові комунікації та комунікативні бар'єри

Загальна схема міжнародних комунікацій представлена на рис. 6.2.

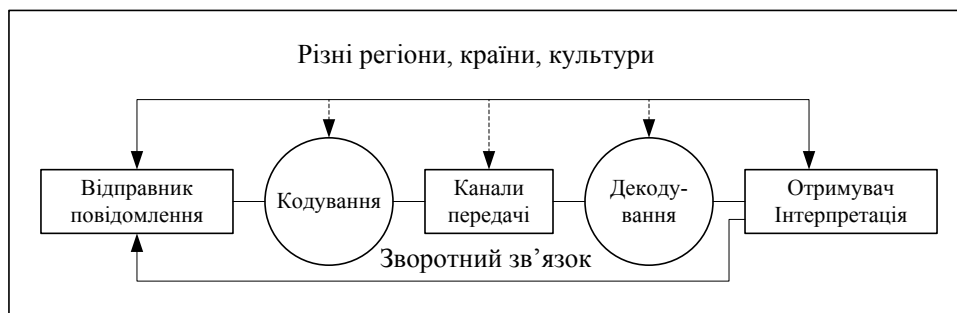


Рис. 6.2. Процес комунікацій

Важливо підкреслити такі особливості міжнародних комунікацій:

- розміщення окремих елементів комунікацій у різних частинах світу;
- віддаленість;
- вплив різних культур;
- різниця у часі;
- значні затрати.

Самостійно вивчаючи тему, студент має враховувати основні типи міжнародних комунікацій:

- **Зовнішні міжнародні комунікації**

Приклад: Комунікації між урядами у зв'язку з дотриманням угод про міжнародну торгівлю.

- **Внутрішні міжнародні комунікації**

Приклад: Спілкування в даній країні менеджера з іншої країни.

Менеджери-американці щоденно роблять у США 37 телефонних дзвінків, а в Японії — 34. Японські менеджери роблять в Японії щоденно в середньому 35 телефонних дзвінків, а в США лише 30.



Рис. 6.3. Приховані і висловлені міжнародні комунікації

Висхідні комунікації (upward communication):

- зворотний зв'язок;
- допомога менеджерам нижчого рівня від вищих менеджерів.

Спадні комунікації (downward communication):

- встановлення завдань;
- надання інформації.

Вивчаючи питання, важливо усвідомити бар'єри міжнародних комунікацій:

1. Мовні бар'єри (*Language Barriers*).

Типові кроки підготовки письмового звіту з використанням перекладу:

- збір персоналом матеріалу для включення до письмового повідомлення;
- підготовка попереднього проекту повідомлення німецькою мовою у письмовій формі;
- доопрацювання проекту німецькою мовою;
- переклад матеріалу з німецької мови англійською;
- консультація з персоналом, що володіє двома мовами, стосовно перекладу;
- доопрацювання проекту англійською мовою в додатковий час доти, доки він не буде придатним для подальшого використання.

2. Бар'єри сприйняття (*Perceptual Barriers*):

- рекламні повідомлення;
- інші погляди.

3. Вплив культури (*The Impact of Culture*):

- культурні цінності;
- непорозуміння.

4. Невербальні комунікації (*Nonverbal Communication*):

- враження;
- дистанція (інтимна, особиста, соціальна, публічна).

Вивчення зазначених бар'єрів повинно логічно завершитись розумінням шляхів підвищення ефективності міжнародних комунікацій:

а) Поліпшення системи зворотного зв'язку.

Найбільш важливим є зворотний зв'язок між материнськими компаніями і приєднаними відділеннями. Існує два типи систем зворотного зв'язку:

- особові (наради, телефонні розмови);

- міжособові (звіти, бюджети, плани).

Приклад: Половина материнських компаній США підтримують зворотний зв'язок зі своїми філіями за кордоном шляхом щомісячних письмових звітів, а в компаніях Європи і Японії цей показник становить лише 10 %. 75 % компаній США проводять щорічні наради з вищими керівниками філій, у той час як для європейських та японських компаній це становить 50 %, що вважається недостатнім для домашнього офісу.

б) Мовний тренінг:

- вербальні (усні) комунікації;
- письмові комунікації.

в) Культурний тренінг:

- розуміння іншої культури;
- національна культура і субкультура (спільність культури країн Південної Америки, латинська культура — основа культури Іспанії, Португалії, Італії, Франції);
- обмеженість поняття «міжнародна культура».

г) Посилення гнучкості і співробітництва:

- внутрішньофірмова взаємодія;
- переговори;
- урахування відмінностей між географічною і корпоративною культурами.

Способи подолання культурних бар'єрів:

- Зберігайте неупередженість.
- Уважно ставтесь до звичаїв інших людей.
- Враховуйте багатозначність однакових жестів і виразів у різних країнах.
- Пристосовуйте ваш стиль до особливостей іншої людини.

ТЕМА 6.5. КОНТРОЛЬ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ

6.5.1 Особливості контролю в міжнародних корпораціях

Приступаючи до вивчення питання, треба згадати суть контролю як заключної функції загального менеджменту.

Контроль — це особливий вид діяльності на підприємстві, який зосереджений на спостереженні за процесом управління та на його оцінці.

Контроль є кінцевою функцією менеджменту, тому прорахунки й недоліки в його виконанні призводять до погіршення результатів господарювання. Водночас належний контроль сприяє досягненню поставлених цілей.

Складові контролю:

- установлення стандартів;
- оцінка виконання;
- коригування.

Контроль розпочинається з бажаного виконання, яке ґрунтується на стандартах. У процесі діяльності досягається фактичне виконання, що піддається оцінці й порівнюється зі стандартами. Якщо виникають відхилення реального виконання від стандартів, то треба виявити причини цих відхилень, розробити і реалізувати програму відповідних коригувальних дій. Після коригування процес має повернутися до бажаного виконання (стандарту), за яким настає наступний цикл і т. д.

Коли організація здійснює свій бізнес на міжнародному рівні, функція контролю набуває додаткового ступеня складності. Менеджери повинні не лише встановлювати стандарти, вимірювати результативність і здійснювати коригуючі дії для свого бізнесу в країні базування, але й здійснювати аналогічні операції для свого міжнародного бізнесу за її межами. Очевидно, що чим глобальніший їх бізнес, тим складніше здійснювати функцію контролю.

Додатковий фактор, що ускладнює ситуацію з контролем, пов'язаний з можливими комунікаційними проблемами, що виникають між центральною штаб-квартирою корпорації та її філіями і дочірніми фірмами. Подібні проблеми можуть виникати через географічну віддаленість, мовні і культурні бар'єри. Так, американський стиль контролю полягає у тому, щоб вибрати ряд співробітників і покласти на них відповідальність за досягнення цілей і проведення програм. У рамках мексиканської культури відповідальність сприймається як щось фатальне. Якщо менеджер-американець скаже менеджеру-мексиканцю з мексиканського відділення фірми, що той несе особисту відповідальність за невдачу, то серйозно образить його. Більше того, детальне

інформування, яке є елементом деяких систем жорсткого контролю, неприйнятне з погляду ряду національних культур.

Далі у процесі вивчення теми слід звернути увагу на три основні вимоги до контролю в міжнародних компаніях:

1. Стандарти в МНК повинні враховувати як загальнокорпоративні цілі, так і місцеві умови.
2. Інформація, що міститься у звітах, повинна віддзеркалювати не тільки поточне виконання, а й встановлені стандарти.
3. Управлінські дії щодо коригування відхилень є завершальним кроком функції контролю.

Звичайно в міжнародних корпораціях виникають і специфічні проблеми контролю:

- цілі зовнішньоекономічних операцій конфліктують із загальнокорпоративними цілями;
- цілі партнерів СП суперечать корпоративному менеджменту;
- досвід і компетенція в плануванні дуже різняться у різних зарубіжних відділеннях;
- філософська природа конфліктів відносно цілей і політика зарубіжних операцій в основному пов'язані з культурними відмінностями між менеджерами країни походження і країни-господаря.

Аналізуючи результативність діяльності зарубіжних філій фірми, потрібно обов'язково пам'ятати, що покладати на менеджера філії відповідальність можна лише за те, що перебуває під його безпосереднім контролем. Так, якщо з'ясується, що основною причиною слабкої результативності зарубіжної філії є дії уряду чи раптове підвищення цін на сировину або матеріали, то покладати за це відповідальність на менеджера не варто, оскільки ці фактори перебувають поза межами його контролю. З іншого боку, звичайно, тією мірою, в якій вплив цих факторів можна було передбачити, відповідальність за результати потрібно покласти на менеджера. Якщо якісь тенденції могли бути взяті до уваги, то потрібно вдосконалити систему планування зарубіжної філії так, щоб вона давала можливість врахування тенденцій, які характеризуються високою вірогідністю впливу на показники діяльності філії.

Як наслідок особливостей контрольної діяльності міжнародних корпорацій існують два основних типи контролю в МНК.

Прямий контроль:

- наради в штаб-квартирі;
- відрядження вищих менеджерів до зарубіжних відділень;
- контроль поточної діяльності персоналу;
- контроль за допомогою організаційної структури (письмові офіційні звіти, ланцюги команд).

Непрямий контроль:

- щомісячна звітність, що надсилається до офісу країни походження;
- додатки до оперативної звітності, включаючи фінансові звіти (баланс, звіти про доходи, бюджети);
- фінансові співвідношення.

Студент повинен чітко усвідомити обмеженість засобів прямого контролю у міжнародних корпораціях через віддаленість філій. Тому особисті контакти вищого менеджменту з керівниками зарубіжних відділень пов'язані зі значними витратами на подорожі. Отже, географічна віддаленість сприяє формалізації засобів контролю в міжнародних корпораціях. Однак, регіональні відмінності одночасно ускладнюють формальні зіставлення результатів діяльності філій. Скажімо, завод у Бомбеї може активніше використовувати дешеву місцеву робочу силу замість механізації ручної праці, а тому за показником продуктивності праці він може поступатись філіям в інших країнах. Однак за показником рентабельності Бомбейський завод може бути кращим.

Окрім того, на процес контролю впливають численні культурні фактори. У західній культурі наголос робиться на ретельному вимірюванні відхилень індивідуального реального виконання від встановлених стандартів і подальшому коригуванні. У східній культурі акцентується на груповому усвідомленні стандартів та використанні колективних інструментів забезпечення встановлених стандартів.

З урахуванням результатів досліджень Г. Гофстеда, найбільший вплив на контроль справляє такий прояв ділової культури, як уникання невизначеності. Члени культур з високим рівнем уникання двозначності надають великої ваги

гарантії зайнятості, стабільності кар'єри, пільгам по виході на пенсію тощо. Окрім того, у них існує неабияка потреба у правилах і регулятивних нормах. Від менеджера очікують чітких інструкцій, а ініціатива підлеглих суворо контролюється. Це притаманно, наприклад, Японії, Мексиці, Греції. Культури з нижчим рівнем уникнення невизначеності (Велика Британія, США, Швеція) відзначаються більшою готовністю ризикувати та меншим опором змінам і не приділяють дуже великої уваги контролю. Тому у своїх підрозділах і відділеннях вони мають представників незалежних аудиторських професій, які ревізують рахунки і звіти фірм задля впевненості в тому, що вони узгоджуються із загальноприйнятими нормами звітності.

Варто також пам'ятати про можливі дисфункціональні наслідки контролю, коли виконавці вдаються до маніпуляцій, тобто роблять наголос виключно на тих показниках, які контролюються вищим керівництвом, і нехтують загальними цілями компанії. Маніпуляції знаходять свій прояв і в перекрученні звітності. Якщо справа стосується винагороди, люди схильні маніпулювати даними таким чином, щоб їхня робота сприймалася позитивно. Причиною таких явищ може бути негнучкість системи контролю або використання нераціональних стандартів.

Дуже важливо під час вивчення першого питання теми звернути увагу на те, що система контролю і звітності в міжнародних корпораціях у наш час піддається серйозній критиці в усіх країнах світу. Річ у тому, що в певній частини міжнародних корпорацій було виявлено факти неякісного контролю на вищих рівнях менеджменту, що знайшло відображення у перекрученні фінансової звітності і штучному поліпшенні результатів діяльності. Завдяки цим діям компаніям вдалося безпідставно залучати додатково значні кошти акціонерів, що понесли збитки після банкрутства таких компаній. Це стосується насамперед американської корпорації «Енрон», що оголосила про своє банкрутство 2 грудня 2001 р. Згодом до неї приєдналась корпорація «Уорлдком» (США), німецький концерн «Комроуд» та ін.

Слід зважувати й на інші форми прояву недоліків у контролі діяльності міжнародних корпорацій. Це стосується, зокрема, встановлення винагород і пільг вищим керівникам корпорацій. Скандальним прикладом такого типу є колишній виконавчий

директор і голова ради директорів корпорації «Дженерал Електрик» Джек Уелч, який вийшов на пенсію у вересні 2001 р. У 2002 р. в гучному процесі розлучення його колишня дружина розголосила такі подробиці його доходів від компанії, які вразили навіть нинішніх керівників «Дженерал Електрик». Невипадково Джек Уелч потрапив до трійки найгучніших «антигероїв» 2002 р. за підсумками журналістського конкурсу в США.

6.5.2 Основні системи контролю в міжнародних корпораціях

Під час вивчення цього питання повинна сформуватись чітка система контролю в міжнародних корпораціях. Ця система включає чотири основні ланки: особистий контроль, бюрократичний контроль, контроль за результатами та культурний контроль. Відштовхуючись від цієї системи, далі слід засвоїти суть кожного виду контролю, його переваги і недоліки, сфери застосування в діяльності міжнародних корпорацій.

Особистий контроль ґрунтується на особистих контактах з підлеглими, у процесі яких здійснюється безпосередній нагляд за їхніми діями або ж з'ясовуються причини відхилень від стандартів чи шляхи усунення недоліків. Переваги цього типу контролю полягають у тому, що в менеджерів вищого рівня формуються особисті враження щодо діяльності підлеглих. Окрім того, цей тип контролю відіграє важливу роль у подоланні національних культурних відмінностей між працівниками компанії і формуванні корпоративної культури. Недоліком цього контролю є велика трудомісткість і обмеженість через завантаженість вищих менеджерів. Тому менеджери вищого рівня міжнародних корпорацій використовують цей тип контролю для регулювання діяльності керівників товарних підрозділів світового масштабу або ж керівників основних географічних районів. Наприклад, колишній "Резидент «Дженерал Електрик» Дж. Уелч регулярно проводив наради з керівниками всіх ділових міжнародних підрозділів компанії. Він скликав ці наради, щоб перевірити стратегічну, структуральну та фінансову результативність.

Фірма «Інтернешнл Телефон енд Телеграф» («АйТіТі»), наприклад, щомісячно проводить наради менеджерів усіх

своїх відділень у штаб-квартирі корпорації у Нью-Йорку. На ці наради запрошуються керівники всіх прибуткових і збиткових структурних одиниць фірми. Тут обговорюються звіти, підготовлені кожним таким підрозділом, де відображені детальні відомості про обсяг продажів, прибуток, відсотки на вкладений капітал і т. д. Крім цього, очікується, що всі менеджери повідомлять про свої поточні й очікувані проблеми, що виникають під час господарської діяльності. Більше того, вони повинні бути у змозі пояснити, чому виникли ці проблеми і як вони збираються їх вирішити.

Бюрократичний контроль здійснюється через систему процедур і правил, що регламентують діяльність підрозділів. Для підрозділів міжнародних корпорацій найпоширенішими видами бюрократичного контролю є бюджетний контроль і правила капітальних витрат. У цьому зв'язку доречним буде нагадати, що за своєю суттю бюджети — це перелік видатків фінансових ресурсів фірми. У бюджеті підрозділу визначено, скільки ресурсів може витратити цей підрозділ за певний час. Встановлюючи обсяг ресурсів на певний період, штаб-квартира одночасно визначає цілі, що повинні бути досягнуті працівниками підрозділів, наприклад, здійснені проекти. Як правило, розмір бюджетних сум встановлюється шляхом переговорів між менеджерами штаб-квартири і підрозділів. Варто до цього додати, що остаточні бюджети встановлюються для зарубіжних підрозділів у відповідних національних валютах.

Отже, бюджетний контроль пов'язаний з використанням валютних курсів. Переваги бюджетного контролю пов'язані з простотою і малими витратами часу, оскільки бюджети є інструментом не лише контролю, а й планування. У процесі бюджетного контролю широко використовуються засоби обчислювальної техніки. Окрім того, змінюючи розміри бюджетів, штаб-квартира може стимулювати розширення пріоритетних напрямів діяльності. Недоліки бюджетного контролю пов'язані головним чином з тим, що фокус контролю зміщується з кінцевого виконання на використання коштів, що призводить до завищення бюджетів. Окрім того, у процесі руху валютних курсів виникає необхідність регулювання бюджетів, унаслідок чого страждають інтереси штаб-квартири чи зарубіжного відділення. Однак,

незважаючи на зазначені недоліки, бюджетний контроль має універсальний характер.

Правила капітальних витрат означають обмеження повноважень менеджерів підрозділів корпорації, насамперед зарубіжних відділень, у прийнятті рішень щодо закупівлі капітальних активів. Зазначені правила акцентують увагу менеджерів на процесі витрачання грошей. Наприклад, менеджери підрозділів «Дженерал Електрик» самостійно приймають рішення, що не перевершує 50 тис. дол. США. У такому разі необхідно узгодити рішення у штаб-квартирі. Переваги такого контролю полягають в узгодженні поточної діяльності зарубіжних відділень із загальними цілями компанії. Адже в разі відхилення ініціативи зарубіжних відділень від стратегії корпорації заявки на капітальні витрати обсягом, що перевищують встановлену суму, не будуть схвалені. Недоліки зазначеного методу контролю пов'язані з додатковими витратами часу на узгодження рішення, тому цей метод використовується лише у випадку значних витрат.

Висхідні положення щодо самостійного вивчення четвертої контрольної ланки — контролю за результатами — пов'язані з орієнтацією підрозділу на досягнення кінцевих цілей. У такому разі процес контролю поділяється на три етапи: 1) встановлення цілей підрозділу, 2) кількісний вираз цілей через певні показники: продуктивність, прибутковість, частка ринку і т. ін., 3) оцінка діяльності менеджерів за їхньою здатністю досягати цілей. Для продуктивних підрозділів і зарубіжних відділень використовуються показники обсягу продажу, частки ринку. Для функціональних підрозділів показники враховують особливості їхньої діяльності. Скажімо, для відділів розробок і досліджень ключову роль відіграє міжнародна конкурентоспроможність розроблених нових виробів. Діяльність виробничих підрозділів добре віддзеркалюється показниками якості продукції та виконання встановлених виробничих графіків.

Важливими перевагами цього виду контролю є його простота та орієнтація на досягнення зарубіжними підрозділами таких кінцевих результатів, які пов'язані із загальними цілями корпорації. Подібний контроль дозволяє використовувати систему «управління за відхиленнями», коли менеджери підрозділів діють самостійно, у межах

встановлених відхилень ключових показників. Однак, коли ці показники перевершують відхилення, менеджери центрального офісу отримують право втручатись у Діяльність зарубіжних відділень, включаючи заміну їх керівників. Суттєвою перевагою контролю за результатами є також можливість його поєднання із системою винагород і стимулюванням менеджерів.

Серед недоліків цього контролю — складність пошуку таких ключових показників, які б вичерпно віддзеркалювали кінцеві результати діяльності зарубіжних підрозділів. Адже навіть показник прибутку не є достатнім, особливо в умовах використання затратної моделі трансферного ціноутворення. Окрім того, контроль за результатами потребує трудомістких і складних переговорів між керівниками зарубіжних підрозділів і штаб-квартирою. Культурний контроль означає регулювання поведінки працівників за допомогою спільних цінностей, норм, традицій, ритуалів, переконань та інших складових організаційної культури. На відміну від бюрократичного чи фінансового контролю, побудованих на жорстких механізмах, культурний контроль ґрунтується на здатності індивідів чи групи самостійно визначати відповідні норми поведінки чи рівня продуктивності праці. Культурний контроль найчастіше використовується за умов командної роботи і динамічних змін технології. Один з таких прикладів — відома корпорація «Делл Комп'ютер», в якій керівництво вважає найвищим пріоритетом якісне обслуговування споживачів, швидкість і гнучкість у роботі. Засновник і керівник корпорації Майкл Делл вважає головним постійне інформування своїх працівників про те, що є справді важливим для організації. Виходячи з цього, виконавці самостійно можуть встановлювати високі стандарти виконання і забезпечувати їх дотримання.

У практиці міжнародного менеджменту важливо враховувати загрози двозначності результатів контролю, коли причини незадовільних наслідків роботи підрозділу вважаються спірними. Часто це трапляється у випадках горизонтальної інтеграції між підрозділами, що розташовані в різних країнах. Скажімо, французьке відділення американської корпорації не виконує встановлених завдань з продажу продукції, яка виготовлена в італійському відділенні. У процесі контролю менеджери французького відділення

часто скаржаться на недостатню якість товарів, вироблених в Італії. У подальшому менеджери італійського відділення намагаються спростувати думку своїх французьких колег і довести їхнє невміння продавати. Керівники вищого рівня за таких умов потребують додаткової інформації для розв'язання спірної проблеми. Звичайно, для цього необхідні додаткові витрати часу і ресурсів. Тому обґрунтованішим є уникнення такої ситуації шляхом утворення самоокупних зарубіжній філій, у складі яких діють не тільки збутові підрозділи, а й виробничі, дослідницькі і т. ін. За цих умов керівнику французької філії вже неможливо буде звинуватити своїх зарубіжних партнерів з кооперації. Отже, рівень двозначності результатів контролю є похідним від взаємозалежності підрозділів організації та стану корпоративної культури (у табл. 6.7 наведені характеристики двозначності результатів контролю в різних типах стратегій).

Таблиця 6.7 – Характеристики контролю в різних типах міжнародних стратегій

Стратегія	Взаємозалежність результатів	Двозначність результатів	Витрати на контроль
Мультиринкова	Низька	Низька	Низькі
Міжнародна	Помірна	Помірна	Помірні
Глобальна	Висока	Висока	Високі
Транснаціональна	Дуже висока	Дуже висока	Дуже високі

6.5.3 Техніка контролю в міжнародних корпораціях

В будь-якій системі контролю об'єктом стеження виступають насамперед грошові потоки, виготовлена продукція чи діяльність працівників.

Найпростішим і поширеним є фінансовий контроль, оскільки він ґрунтується на системі звітності. Показники прибутку зарубіжного відділення або доходів від інвестицій дозволяють постійно стежити за фінансовими результатами діяльності зарубіжних відділень, які надають комплексну характеристику стану цього підрозділу в певний період, а також динаміку його зміни. Доцільно звернути увагу студентів також на ретельно відпрацьовану практику-використання в процесі контролю різноманітних фінансових коефіцієнтів: ліквідності, дохідності активів, заборгованості, дохідності акціонерного капіталу,

прибутковості продажу, ефективності використання активів та ін. Однак, при цьому варто звернути увагу на такі особливості:

1. Показники доходів, витрат, прибутків вимірюються в різних валютах.

2. Валютні курси постійно змінюються.

3. Облікова практика і фінансова звітність змінюються від країни до країни залежно від вимог податкових органів, відомств, що регулюють діяльність на ринку цінних паперів, тощо.

4. Складна природа вимірювання породжує часовий лаг в оцінці виконання, який може затримувати розпізнавання відхилення від стандартів і вжиття коригуючих заходів.

5. Система фінансового контролю зарубіжних філій ґрунтується на прийнятих у міжнародних корпораціях моделях трансферного ціноутворення.

Усе це ускладнює фінансовий контроль у міжнародних корпораціях і потребує використання у складних випадках й інших технік контролю, насамперед ревізій.

Ревізія означає цільові спеціальні перевірки працівниками центрального офісу результатів діяльності зарубіжних відділень, за допомогою яких встановлюється не лише об'єктивність наданої звітності, а й причини, що призвели до наявного стану, а також розробляються шляхи поліпшення діяльності відділення і подолання негативних результатів.

Використання ревізій як інструменту контролю можна розглянути на прикладі системи управління закордонною діяльністю концерну «Сіменс». У цій корпорації використовуються ревізії зарубіжних відділень і штаб-квартири. Сфери ревізій відділень включають управління майном, організаційні процеси, облік, баланс та оцінку бізнесу. Поточна ревізія проводиться спеціалістами відділень. Регулярна ревізія фахівцями центрального офісу здійснюється за дорученням керівництва концерну і може включати, окрім зазначених для регіональних одиниць сфер, також перевірку підприємницьких концепцій і стратегій цих відділень, доцільності діючих організаційних структур, ефективності виконання функцій, доцільності та якості застосованих технологій і продуктів.

Перевірки виконуються головним відділом концернових ревізій, який входить до складу центрального відділу планування. Ревізорська команда включає ревізорів

зазначеного відділу концернових ревізій, фахівців інших підрозділів, а також експертів зі сторони. Таким чином, ревізія набуває рис консультування. Перевірки відбуваються раз на п'ять років із попередженням за рік зарубіжного відділення, що ревізується. Тривалість перевірки 4— 5 тижнів. У заключному обговоренні узгоджується перелік заходів щодо усунення виявлених недоліків, виконання яких відстежується через рік спеціальною ревізією. Поряд із розглянутими вище плановими ревізіями в концерні «Сіменс» проводяться і спеціальні (позапланові) ревізії. Найчастіше вони здійснюються в разі зміни керівництва зарубіжного відділення або ж критичного розвитку подій.

Контроль якості потребує спеціальної техніки внаслідок великої ролі цієї характеристики в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності корпорацій. Головна особливість цієї техніки полягає в тому, щоб чітко визначити відповідальність належних підрозділів у досягненні встановлених рівнів якості. На рівні корпорації в цілому використовуються такі інструменти, як цикл контролю якості, колесо Демінга (планування — виконання — перевірка — реакція), система Шинго (досягнення нульових дефектів за допомогою особливих процедур «пока — йоке»), методи Тагуші (найкраще поєднання кількісних ознак продукції і виробничого процесу) і т. ін. Для виробничих дільниць широко застосовуються такі сім статистичних методів контролю якості: діаграма Паретто, причинно-наслідкова діаграма, стратифікація (розшарування); відомості перевірки, гістограми, діаграма розсіювання (кореляції), контрольні карти Шухарта.

Контроль діяльності персоналу пов'язаний переважно з оцінкою виконання працівниками своїх обов'язків. З одного боку, це дозволяє визначити шляхи поліпшення діяльності працівників. З іншого боку, цей контроль дозволяє пов'язати винагороду з виконанням, визначити кандидатів на службове виконання. Найпоширенішими інструментами такого контролю є періодична оцінка менеджерами виконання роботи підлеглими. При цьому важливо врахувати відмінність між культурою виконання місцевим персоналом і культурою праці менеджерів-експатріантів.

Досить поширеними в міжнародних корпораціях є спеціальні центри оцінки, які виявляють потенціал

співробітників для подальшого розвитку. У цих центрах широко використовуються різноманітні вправи, тести, ділові ігри та інші методи виявлення потенціальних здібностей працівників. Конкретні типові інструменти, що застосовуються зазначеними центрами оцінки, включають:

- 1) «кошикові» вправи, що потребують управлінської уваги;
- 2) групові вправи, в яких кандидати працюють як члени команди, що приймають рішення;
- 3) ділові вправи щодо прийняття рішень учасниками, які конкурують між собою на подібних ринках;
- 4) підготовка бізнес-плану;
- 5) вправи з написання ділових листів.

Після цього результати виконання зазначених вправ узагальнюються, проводяться інтерв'ю з менеджерами і визначаються перспективні кандидати для подальшого просування по службових сходах.

Треба звернути увагу на такий важливий інструмент контролю, як контролінг, що широко використовується в практиці діяльності американських і німецьких міжнародних корпорацій. Контролінг, на відміну від звичайного контролю, поєднує планування, регулювання і контроль шляхом інтегрованого інформаційного забезпечення з метою управління прибутком. Контролінг включає до свого складу, окрім того, питання документування шляхом бухгалтерського обліку, підготовку і передачу первинної, орієнтованої на результат (як правило, прибуток) інформації, формування певних процедур, правил і т. ін.

Витоки контролінгу йдуть до середньовічних систем державного управління. Посада контролера (Coutrollour) існувала в XV ст. при дворі англійського короля. Завдання цієї посадової особи полягало в документуванні і контролі грошових і товарних потоків. У сучасному значенні система контролінгу була запроваджена вперше американськими компаніями «Ачісон, Топека енд Санта Фе Рейлроуд» в 1880 р. та «Дженерал Електрик» в 1882 р. Однак значного поширення контролінг набув лише після Великої депресії в 30-х роках минулого століття. Вагому роль у цьому процесі відіграв створений у 1931р. Американський інститут контролерів, який в 1962 р. було перейменовано у Фінансово-адміністративний інститут. Завдяки діяльності цього інституту роль контролера було піднесено на такий самий рівень, як і казначея, чітко

розмежовані їхні функції. Для глибшого розуміння цих положень нижче наведені зазначені функції, запропоновані Фінансово-адміністративним інститутом.

Функції контролера:

1. Планування (складання, координація і реалізація фінансових планів).
2. Складання та інтерпретація звітів.
3. Оцінка результатів і консультування вищих менеджерів.
4. Питання оподаткування.
5. Складання звітів для державних органів.
6. Забезпечення збереження майна.
7. Народногосподарські дослідження (розстановка сил у зовнішньому середовищі).

Функції казначея:

1. Залучення капіталу.
2. Зв'язок з інвесторами.
3. Короткострокове інвестування.
4. Зв'язок з банками і фінансовий контроль.
5. Кредитори і дебітори.
6. Капіталовкладення.
7. Страхування.

До Європи, насамперед до Німеччини, ідеї контролінгу надійшли через практику застосування його на дочірніх фірмах американських компаній. Спочатку його сприйняли без довіри, оскільки ототожнювали з контролем. Однак згодом контролінг почав дедалі ширше застосовуватись в європейських компаніях, зокрема в Німеччині. Більше того, у США контролінг розглядався як прикладна концепція, орієнтована виключно на практику. У німецькомовних країнах в 70-х роках стала розвиватись теоретична концепція контролінгу. Тому між цими концепціями існують суттєві відмінності. Згідно з американською концепцією до контролінгу належать завдання як внутрішнього, так і зовнішнього обліку. У центрі німецької концепції контролінгу — внутрішній облік у різних формах: плановий, документальний, контрольний. Зовнішній облік, навпаки, не входить до завдань контролінгу.

Питання до самоконтролю до розділу 6

1. Що означає термін “управління”? Для чого воно необхідне?
2. Наведіть основні сфери застосування терміна “управління”.
3. Розкрийте суть категорії “менеджмент”.

4. Що спільного та відмінного у поняттях “управління” і “менеджмент”?
5. Навести основні підходи до вивчення менеджменту.
6. Роль українських вчених у розвитку менеджменту як науки управління.
7. Наведіть графічне зображення процесу управління та дайте пояснення.
8. Що означає вислів: “менеджмент як організація управління підприємством”?
9. Що включає в себе термін “технологія менеджменту”?
10. Наведіть приклад різних формулювань категорії “менеджмент”.
11. Термін “менеджер” відноситься до ...? Наведіть приклад підприємця, менеджера. Що спільного та відмінного між ними?
12. Назвати основні принципи менеджменту.
13. Дати коротку характеристику основним законам менеджменту.
14. В чому проявляється мистецтво управління?
15. Основні закони менеджменту та їх характеристика.
16. Розкрити суть основних принципів управління.
17. Дати коротку характеристику сучасним принципам менеджменту.
18. У чому полягає специфіка управління міжнародними компаніями?
19. Що складає психологічну основу управління міжнародними компаніями?
20. Які моделі використовуються в управлінні ТНК?
21. Яку роль у вдосконаленні стилю управління міжнародними компаніями відіграє матриця Д. Ейзенхауера («терміновість — важливість»)?
22. Які основні риси притаманні північноамериканській моделі управління?
23. У чому полягають особливості японського стилю управління?
24. Яких особливостей набуває техніка повноважень у міжнародних компаніях?
25. Як впливає на стиль управління національна культура?
26. Що таке порівняльний аналіз стилів керівництва?
27. Які особливості притаманні стилю управління вищих менеджерів-експатріантів українських відділень міжнародних корпорацій?
28. У чому полягають особливості міжнародних комунікацій?
29. Який критерій лежить в основі поділу комунікацій на прозорі і приховані?
30. Що таке комунікаційні бар'єри?
31. Яким чином можна подолати комунікаційні бар'єри?
32. Як впливає національна культура на виникнення комунікаційних бар'єрів?
33. Які існують основні чотири відстані в міжнародних комунікаціях?
34. Що таке невербальні комунікації?
35. Як визначається ефективність міжнародних комунікацій?
36. Які існують технічні засоби підвищення ефективності комунікацій у міжнародному бізнесі?
37. Якими комунікаціями в Україні можуть скористатись ТНК?

Література до розділу 6:

1. Дібніс Г.І. Теорія і практика ділового адміністрування: навчальний посібник / Дібніс Г.І., Ромахова О.О., Держак Н.О., Шаріпова О.С. та ін. — Луганськ: Ноулідж, 2009. — 488 с.
2. Кузьмін О.Є. Менеджмент. Навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, Н. Т. Мала, О. Г. Мельник, О. Р. Саніна. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. 240 с.
3. Кузьмін О.Є. Міжнародний менеджмент: практикум / О.Є. Кузьмін, О.О. Пшик-Ковальська, А.П. Сай, Н.І. Кара. Навч. посібник. — Львів: «Растр-7», 2013. — 192 с.
4. Куценко В. Міжнародний менеджмент: навч. посібник / Міжрегіональна академія управління персоналом. — К. : МАУП, 2006. — 296с.
5. Мальська М.П., Мандюк Н.А., Занько Ю.С. Корпоративне управління: теорія та практика Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 360 с.
6. Юхименко П.І., Гацька А.П., Півторак М.В. та ін. Міжнародний менеджмент Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 488 с.

Розділ 7

ПЛАНУВАННЯ СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ

ТЕМА 1. СВІТОВІ ТОВАРНІ РИНКИ: РЕСУРСИ, ОСОБЛИВОСТІ, РОЗВИТОК НОВИХ ФОРМ

7.1.1 Природно-ресурсний потенціал світового господарства

Сучасний етап розвитку світового господарства відрізняється всезростаючими масштабами споживання природних ресурсів, різким ускладненням процесу взаємодії природи й суспільства, інтенсифікацією й розширенням сфери прояву специфічних природно-антропогенних процесів, що виникають внаслідок техногенного впливу на природу. В умовах зростаючого взаємозв'язку й взаємозалежності держав світовий суспільний прогрес все більше залежить від вирішення глобальних проблем - загальнолюдських проблем, що зачіпають інтереси всіх країн і народів, що мають значення для прогресу людської цивілізації в цілому. Саме успішне вирішення основних глобальних проблем закладе фундамент і буде визначати можливість переходу світового співтовариства до стійкого розвитку.

До однієї з основних глобальних проблем відноситься сировинна. Функціонування національних економік і всього світового господарства базується на економічних ресурсах (факторах виробництва) - природних, трудових, капітальних (у вигляді реального капіталу, тобто у формі засобів виробництва, і в грошовій формі), підприємницьких, а також наукових (науково-технічних, інформаційних знань). У сукупності економічні ресурси утворюють потенціал національної економіки або регіону світу, або всієї світової економіки.

У цьому зв'язку великого значення набуває вивчення природно-ресурсного потенціалу світу в цілому, окремих материків і країн, аналіз систем їхнього господарського використання в різних соціально-економічних структурах

сучасного світового співтовариства, розробка досліджень про регіональне й оптимальне освоєння природних багатств.

Природно-ресурсний потенціал (природні ресурси) світового господарства різноманітний. Він включає енергетичні, земельні й ґрунтові, водні, лісові, біологічні (рослинний і тваринний мир), мінеральні (корисні копалини), кліматичні й рекреаційні ресурси.

Природні ресурси - просторово-тимчасова категорія; їхній обсяг різний у різних районах земної кулі й на різних стадіях соціально-економічного розвитку суспільства. Тіла і явища природи виступають як певний ресурс у тому випадку, якщо в них виникає потреба. Але потреби, у свою чергу, з'являються й розширюються в міру розвитку технічних можливостей освоєння природних багатств. Природні ресурси є необхідною (але не обов'язковим) умовою розвитку економіки. Досягнення науково-технічного прогресу ведуть до того, що вплив природно-ресурсного фактора на економіку розвинених країн помітно слабшає. В останні десятиліття швидко розвивалися країни, де відсутні необхідні корисні копалини (Японія, Південна Корея, Сінгапур). Але за інших рівних умов наявність багатих і різноманітних природних ресурсів дає країнам - їхнім власникам додаткові переваги.

У більшості країн з розвинутою ринковою економікою природних ресурсів (особливо корисних копалин) споживається більше, ніж видобувається. Відсутні ресурси ввозять переважно із країн, що розвиваються. У силу цього величезні сировинні потоки рухаються в три основних центри їхньої переробки: Північну Америку, Західну Європу, Східну й Південно-Східну Азію. Така ситуація створює дві проблеми: залежність розвинених країн від поставок сировини й сировинну орієнтацію експорту багатьох держав, що розвиваються.

7.1.2. Міжнародні товарні біржі, картелі, аукціони, ярмарки

Кон'юнктуру світових товарних ринків важко навіть уявити без товарних бірж, картелів, аукціонів, ярмарків.

Товарна біржа — це форма регулярно діючого оптового ринку товарів, що продаються за стандартами і зразками. Вона:

- організовує спілкування за допомогою короткого усного вислову, який супроводжуються волевиявленням укладання угод негайно підтверджених короткими письмовими нотатками;

- продає і купує, як правило, великі партії товару, часто не існуючих продуктів (наприклад ще не вирощеної кави);

- виконує об'єднання торговельних організацій, які мають права юридичної особи;

- встановлює стандарти на біржові товари, рівень цін (котирування), аналізує кон'юнктуру попиту і пропозицій, поширює ділову інформацію;

- концентрує оптовий оборот масових, переважно сировинних і продовольчих товарів;

В економічно розвинутих країнах біржі реального товару практично відсутні. Вони переросли у ф'ючерсні біржі, тобто перетворилися на купівлю-продаж права на товар (контрактів на постачання товарів у майбутньому).

Картель — це угода між виробниками або оптовиками (споживачами) однойменної продукції. Вона передбачає взаємні зобов'язання по дотриманню і підтримці встановлюваних цін на відповідні види продукції, погоджених квот виробництва, розподіл основних районів збуту, обмін виробничою та комерційною інформацією. Учасниками картелю зберігаються самостійність, а свобода їх дій обмежується тільки питаннями, що оговорені угодою.

Стисла інформація про утворення картельного типу:

1. Організація країн експортерів нафти (ОПЕК) — міжнародна урядова організація, що має на меті регулювання обсягів виробництва і ціни на нафту. Штаб-квартира ОПЕК у м. Відні (Австрія).

2. Азіатське і Тихоокеанське співтовариство виробників кокосового горіха — сприяє обміну інформацією між країнами-виробниками цього продукту про шляхи підвищення ефективності вирощування і переробки кокосових горіхів. Штаб-квартира співтовариства у м. Джакарта (Індонезія).

3. Альянс виробництва какао — сприяє обміну інформацією між членами альянсу, здійснює заходи, спрямовані на зростання світового попиту на какао, намагається забезпечити надійність його постачання,

стабільні ціни і доходи виробників цього продукту. Штаб-квартира у м. Лагос (Нігерія).

7.1.3. Особливості функціонування світових товарних ринків.

Стандартне визначення світового господарства як сукупності національних господарств, що беруть участь в міжнародному поділі праці і зв'язаних міжнародними відносинами, не враховує роль просторової ієрархії у формуванні і функціонуванні світового господарства.

В умовах сучасної глобалізації господарської діяльності світове господарство втягує у свою орбіту практично усі види економічної діяльності, здійснюючи на них прямий або непрямий вплив. При зростанні динаміки ринкових зон збуту важко провести стійку межу між підприємствами, що беруть участь в міжнародному обміні або замикають свою діяльність на внутрішньому ринку.

Основне місце в просторовій ієрархії займають територіальні і галузеві підсистеми світового господарства - інтеграційні об'єднання, національні господарські комплекси, галузеві і міжгалузеві транснаціональні корпорації (МНК). Більш умовно до підсистем можна віднести найважливіші сфери діяльності - первинні, вторинні, третинні, четвертинні й окремі галузі і види діяльності.

До первинних, за традицією, відносять галузі сільського господарства, рибальський промисел, лісове господарство, гірничовидобувну промисловість. До вторинних - усі галузі переробної промисловості. До третинних - транспорт і сферу послуг. До четвертинних - новітні види інформаційної діяльності, що включають збір, переробку і використання інформації в управлінні, банківсько-фінансовій сфері, маркетингу і консалтингових послугах і т.п. До цієї сфери тепер відносять і більшу частину наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, що зумовляють впровадження високих технологій і наукомістких виробництв в інші сфери діяльності.

Найважливішу системоутворюючу роль у світовому господарстві грають три типи просторів - географічне, економічне й інформаційне, у рамках яких функціонують

підсистеми, що забезпечують саме існування світової економіки.

У географічному просторі - це сучасні види транспорту і зв'язку, без яких не може нині функціонувати жодний центр економічної діяльності. У світі налагоджена взаємодія міжнародних, національних і локальних видів залізничного, автомобільного, річкового, морського й авіаційного транспорту, трубопроводів, усіх видів зв'язку. Організаційні форми, що утворюють глобальну підсистему транспорту і зв'язку, - це авіакомпанії, судновласницькі фірми, залізничні компанії, системи зв'язку і т.п., чия діяльність регулюється сукупністю міжнародних угод.

В економічному просторі системоутворюючу роль також грають світові фінансові інститути, серед яких головне місце займають Світовий Банк, Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ), а також центральні банки США (Федеральна резервна система), Великобританії, Франції, ФРН, Японії. Саме ці організації і банки забезпечували фінансові розрахунки у світовому господарстві й стійкість основної валюти, базової для міжнародних розрахунків після скасування "золотого стандарту", - долара США, фунта стерлінгів і франка, до яких прив'язані обмежено конвертовані валюти багатьох країн Співдружності націй і Французького Союзу, а також німецької марки й ієни. З початком ХХІ століття таку ж роль може успішно зіграти "євро" - єдина валюта Європейського Союзу. Стабілізуючу роль у світовій фінансовій системі грають консорціум банків Швейцарії, через її традиційну роль "усесвітнього сейфа", і найбільші страхові компанії світу типу британського "Ллойда".

Міжнародний географічний поділ праці базується на прагненні людства до усе більш ефективного ведення господарства, а в останньому десятилітті і до забезпечення усе більшої різноманітності запропонованих на світовому ринку продуктів і товарів, що прийшла на зміну масовості (серійності) виробництва. Більш того, в умовах постіндустріального суспільства йде поглиблення спеціалізації виробництва, що завжди лежало в основі поглиблення і диверсифікації міжнародного поділу праці. Відбувається не тільки спеціалізація на виробництві готових продуктів, але і на деталях, напівфабрикатах, окремих стадіях і елементах

виробництва тієї або іншої продукції. В основі спеціалізації тепер не тільки кількісні (зробити більше і по більш низькій ціні), скільки якісні критерії (наукоємкість, надійність, "чистота" і т.д.).

Саме тому на взаємну торгівлю між промислово розвиненими країнами Заходу припадає вже майже 60% обороту світової торгівлі. Найбільш зріле економічне інтеграційне угруповання сформувалося саме в Західній Європі, тоді як міцність між країнами, що розвиваються, дуже невелика і схильна впливу політичних і кон'юнктурних економічних коливань.

Нові тенденції економічної взаємодії держав, зміни структури міжнародних економічних зв'язків виявляється особливо яскраво в зовнішній торгівлі товарами, а також у масштабах і структурі міжнародних транспортних повідомлень, що забезпечують реалізацію сформованих зовнішньоторговельних зв'язків. Одна з важливих особливостей сучасного етапу світового економічного розвитку - більш високі, ніж у промислового виробництва темпи росту міжнародної торгівлі.

Світовий товарообіг відрізняється високою територіальною концентрацією - на п'ять найкрупніших експортерів припадає майже половина об'єму світового товарообігу. Цікаво відзначити, що серед головних товаропотоків переважають зв'язки між країнами, що є сусідами, хоча їхня питома вага в товарообігу і знижується, що пов'язано з особливостями інтеграційних процесів: принципова однотипність складних багатогалузевих господарств розвинених країн не тільки не перешкоджає грузообміну, а навіть є типологічною ознакою інтеграції.

7.1.4. Географічний розподіл та структурні зміни світової торгівлі

Географічна структура міжнародної торгівлі являє собою розподіл торговельних потоків між окремими групами країн, що диференціюються за територіальною або організаційною ознакою.

Територіальна географічна структура торгівлі звичайно узагальнює дані про міжнародну торгівлю країн, які належати до однієї частини світу (Африка, Азія, Європа) або до певної

групи (індустріальні країни; країни, що розвиваються). Організаційна географічна структура показує розподіл міжнародної торгівлі або між країнами, які належать до окремих інтеграційних та інших торговельно-політичних об'єднань (країни Європейського Союзу, країни СНД, країни АСЕАН), або між країнами, виділеними в певну групу за тим або іншим аналітичним критерієм (країни - експортери нафти, країни - чисті боржники).

Основний обсяг міжнародної торгівлі припадає на розвинуті країни, хоч їхня частка дещо скорочувалася в першій половині 90-х років за одночасного зростання питомої ваги країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. У цілому в 2006 р. на індустріально розвинуті країни припадало 68 % світового експорту, на країни, що розвиваються, - 28,5 %, на країни з перехідною економікою - 3,3 %. З другої половини ХХ ст. помітно виявилася нерівномірність динаміки зовнішньої торгівлі. Це вплинуло на співвідношення сил між країнами на світовому ринку. Домінуючі позиції США похитнулися. Так, якщо в 1950 р. на частку цієї країни припадало 32 % світового експорту, то в 2007 р. - 12,0. Відповідно зросла частка Західної Європи та Японії.

Послаблення домінуючої ролі США в міжнародній торгівлі певною мірою було пов'язане зі зниженням конкурентоспроможності американського виробництва. Конкурентоспроможність визначається як здатність конкретної держави створювати пропорційно більше благ, ніж її суперники на світових ринках. В основі світової класифікації країн за конкурентоспроможністю лежать 378 різноманітних критеріїв. Передусім це дохід на душу населення, рівень інфляції, зовнішньоторговельний баланс. Зважають на наявність природних копалин, інфраструктуру, розвиненість засобів комунікації та ряд інших факторів. Окрім об'єктивних факторів, враховуються результати опитування керівників найбільших підприємств у світі.

На кінець 80-х років за факторами конкурентоспроможності стала виходити в лідери Японія. Тоді ж до неї приєдналися "нові індустріальні країни" Азії - Сінгапур, Гонконг, Тайвань. Однак до середини 90-х років США повертають перші позиції у світі за конкурентоспроможністю. За ними ідуть Сінгапур, Гонконг, а також Японія, що раніше

протягом шести років посідала перше місце. На 17-му місці Франція, на 34-му - Китай, на 40-му - Туреччина. У самому кінці списку - Греція, Мексика, Польща, Угорщина та Венесуела. І, нарешті, Україна -остання, на 48-му місці.

За прогнозами фахівців, у перші роки ХХІ ст. найбільш конкурентоспроможними будуть США та азійські держави. В 2030 р. у трійку найбільш конкурентоспроможних держав увійдуть США, Японія та Китай. Подальші позиції в цьому списку займатимуть Німеччина, Сінгапур, Південна Корея, Індія, Тайвань, Малайзія та Швейцарія.

Щодо країн, що розвиваються, то вони в основному залишаються постачальниками сировини, продовольства та порівняно простих виробів готової продукції на світовий ринок. Відносне зниження попиту на сировину і продовольство на світовому ринку до кінця 90-х років означало зменшення можливостей країн, що розвиваються, для розширення експорту. До того ж промислове розвинуті країни збільшили свою частку у світовому експорті продовольства і сировини (за винятком нафти). Частка країн, що розвиваються, у світовому експорті цих товарів (без нафти) скоротилася з 40 % (1960 р.) до 28 % (на початок 21 ст.).

Прагнення країн, що розвиваються, диверсифікувати свій експорт за рахунок товарів промислової групи дуже часто натрапляє на протидію з боку промислово розвинутих країн. Разом з тим окремі країни, що розвиваються, передусім "нові індустріальні країни", домоглися істотних зрушень у реструктуризації свого експорту, підвищення в ньому частки готової продукції, промислових виробів, у тому числі машин та устаткування. Так, питома вага промислового експорту країн, що розвиваються, у його загальному світовому обсязі на початку 21 ст. досягла 16,3 %. Загалом експорт країн, що розвиваються (за винятком "нових індустріальних країн"), зростає нерівномірно як по групах країн, так і по галузях.

На відміну від більшості країн, що розвиваються, "нові індустріальні країни", особливо чотири "дракони" Азії (Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур), демонструють швидке зростання експорту, їхня частка у світовому експорті в середині 90-х років становила 10,5 %. В останнє десятиріччя ХХІ ст. КНР набрала економічних обертів і

досягла 2,9 % (було менше за 1 %). США у світовому експорті належить 12,6 %; Західній Європі - 44,6 %; Японії-7,7%.

Характеризуючи основні тенденції в географічному спрямуванні міжнародної торгівлі, слід підкреслити, що розвиток і поглиблення міжнародного поділу праці між промислово розвинутими країнами веде до збільшення їх взаємної торгівлі і зменшення частки країн, що розвиваються. Основні товаропотоки здійснюються в межах "великої тріади": США - Західна Європа - Японія. Щорічний товарообіг між США і ЄС в 2007 р. становив близько 1,7 млрд. дол. 20 % експорту Північної Америки припадає на ЄС.

Оскільки в експорті промислово розвинутих країн найбільша частка належить складній техніці, країни, що розвиваються, становлять для них порівняно менший інтерес як ринок збуту цієї продукції. Так, в 2007 р. тільки 2,7 % експорту країн Західної Європи спрямовувалось у країни Африки, 2,4 % - у Латинську Америку.

7.1.5. Розвиток нових товарних форм на світовому ринку.

У розвитку світового товарного обігу чітко простежується тенденція до зниження традиційних одиничних товарів і поява нових товарних форм: товар-група, товар-об'єкт, товар-програма.

Одиничний товар був типовим для ранніх стадій становлення міжнародної економіки. Ця різноманітність товару завоювала значну сферу поширення у зв'язку з розвитком міжнародного поділу праці, ускладненням та диференціацією суспільних потреб. Однак нині зона одиничного товару відносно звужується. Вона створює нижній, кон'юнктурний поверх світових товарних потоків. Подальша еволюція товарних форм пов'язана з товаром-групою, товаром-об'єктом та товаром-програмою.

Товар-група.

Поширення товару - групи на світових товарних ринках відбувається у двох формах:

- перетворення товарної маси в товари групового асортименту;
- об'єднання товарів у комплектні поставки.

Ця форма панувала на світовому ринку до кінця 80-х років. Найбільшими експортерами комплектного устаткування в цей період були Японія, ФРН та США.

Товар-об'єкт

Товар-об'єкт (підприємство) пов'язаний із створенням великих

підприємств різного призначення, що реалізуються на світовому ринку. Провідним постачальником товару-об'єкта на світовий ринок є США.

Товар-програма.

Товар-програма пов'язаний з різко вираженим зростанням наукомісткості, з проривом у галузі нових ідей і технологій. Цей товар починається з ідеї, яка в подальшому стикається з необхідною матеріально-речовою базою, трудовими ресурсами, кредитно-фінансовими можливостями (наприклад, програма створення літака-аеробуса А-3ХХ).

Розвиток нових товарних форм здійснюється на верхньому, стратегічному поверсі світових товарних потоків і ґрунтується на поглибленні міжнародного поділу праці, розвитку між фірмового та внутрішнього фірмового поділу праці. Алі перехід від однієї товарної форми до іншої не витісняє попередньої. Кожна різновидність продовжує розвиватися, співіснуючи з іншою. Міжнародна торгівля одиничними товарами створює кон'юнктурний товаропотік з традиційною формою угод (контракти). Нові товарні форми, пов'язані з товаром-групою, товаром-об'єктом і особливо з товаром-програмою, створюють стратегічний товаропотік. Останній ґрунтується на довготривалих виробничих зв'язках зі спеціалізації і кооперування, на великомасштабних угодах, пов'язаних із спільним фінансуванням або спорудженням об'єктів, метою яких є вирішення великих народногосподарських проблем на основі включення в систему світогосподарських інвестиційно-виробничих зв'язків.

ТЕМА 7.2. СВІТОВІ ТОВАРНІ РИНКИ: СТРУКТУРА, КЛАСИФІКАЦІЯ, ІНТЕГРАЦІЯ

7.2.1. Світові товарні ринки та їх структура

Міжнародні зв'язки виступають сьогодні найважливішим фактором економічного зростання, структурних зрушень і підвищення ефективності національного виробництва, одночасно є і каталізатором диференціації країн, нерівномірності їх розвитку.

З виникненням суспільного поділу праці і товарного виробництва розпочався процес формування ринку, тобто обміну за законами товарного виробництва та обігу. В своєму розвитку ринок пройшов через кілька форм: внутрішній ринок, національний ринок, міжнародний ринок і світовий ринок.

Внутрішній ринок становить собою найпростішу форму товарно-грошових відносин між виробниками та покупцями, при якій товари реалізуються самими виробниками покупцям, які відразу оплачують товар і забирають його з ринку. Внутрішній ринок був характерним для ранніх стадій розвитку товарного виробництва.

Невдовзі після виникнення грошей на ринку між продавцем та покупцем (як безпосереднім споживачем товару) з'явився посередник, ім'я якому - купець. З їх появою розпочався процес спеціалізації ринків та формування національного ринку. Національний ринок - це внутрішній ринок, частина якого орієнтується на іноземних покупців. В рамках національних ринків товарів відбувся поділ на роздрібні ринки та оптові ринки, ринки праці, ринки товарів. Міські ринки поступово переростали у регіональні, державні, міждержавні, тобто у міжнародні ринки. Міжнародні ринки становлять собою ту частину національних ринків, яка безпосередньо зв'язана з зарубіжними ринками. Такі ринки вперше виникли в Європі, на Близькому і Далекому Сході.

З виникненням великого промислового виробництва в результаті розвитку міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації склався єдиний світовий ринок Його формування завершилось в кінці XIX століття. Світовий ринок становить собою сферу стійких товарно-грошових відносин між країнами, що базуються на міжнародному поділі праці та інших факторів виробництва.

Світовий ринок має такі риси:

- збут продукції здійснюється за національними межами;
- рух товарів між державами відбувається під впливом не тільки внутрішнього, а й зовнішнього попиту і пропозиції;

виступає засобом оптимізації використання факторів виробництва, даючи інформацію про те, в яких сферах та країнах або регіонах вони можуть бути застосовані найбільш ефективно;

виконує сануючу роль, виштовхуючи з міжнародного обміну товари та їх виробників, якщо ті неспроможні забезпечити міжнародний стандарт якості продукції при конкурентних цінах.

У складі світового ринку розрізняють ринок товарів і послуг, ринок робочої сили, ринок капіталів, ринок технологій і валютний ринок. Про кожного з них мова йтиме в наступних темах. А тому в даному випадку обмежимося розглядом лише найбільш загальних характеристик феномену світового ринку.

Ринок є невід'ємною частиною суспільного господарського відтворення і формується в тісній взаємодії з усіма його елементами: виробництвом, споживанням, розподілом.

Ринок являє собою сферу товарно-грошового обміну, розвитку торговельних функцій між продавцем і покупцем.

Первісним елементом світового ринку є *внутрішній ринок*, який здійснює торговельні операції з внутрішньої торгівлі.

Національний ринок поєднує внутрішню та зовнішню торгівлю даної країни.

Світовий ринок - це сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту товарів і послуг.

Світові товарні ринки — це сфера обміну товарами та послугами між різними країнами, пов'язаними між собою торговими, науково-технічними, кредитно-фінансовими та іншими формами економічних відносин, оснований на міжнародному розподілу праці. Виходячи з територіальних кордонів — світові товарні ринки є сукупністю національних товарних ринків окремих країн.

На світових товарних ринках основний потік товарів рухається від галузей видобувної промисловості і сільського господарства (виробництво сировинних товарів) до галузей обробної промисловості (виробництво готової промислової продукції, в т.ч. машин і обладнання), і через них до кінцевих споживачів.

Частина товарних потоків рухається в зворотному напрямку — від обробних галузей до галузей добувної

промисловості і сільського господарства (в основному капітальне обладнання, машини і допоміжні матеріали для потреб цих галузей).

Структуру світового товарного ринку можна розглядати в трьох аспектах – регіональному (або географічному), товарно-галузевому та соціально-економічному.

Згідно з регіональною структурою світового ринку розрізняють ринки окремих країн або їх угруповань.

Нерівномірність економічного розвитку країн світу пов'язана з розбіжностями природно-ресурсного потенціалу, забезпеченістю сировиною, енергією, трудовими ресурсами, рівнем науково-технічного розвитку, ємкістю внутрішнього ринку, залежністю від зовнішнього ринку. Конкурентна боротьба на світовому ринку, характер торговельної експансії, концентрація виробництва, ведуть до постійних змін в економічному потенціалі країн та регіонів, що відбивається на розвитку регіональних ринків товарів та послуг. Якщо після другої світової війни світовим торговельним лідером товарів та капіталів виступали США, то на сучасному етапі розвитку виділяються три центри світової торгівлі: США, Західна Європа, Японія, які концентрують 80% загального її обсягу (відповідно 13%, 46% та 8% світового товарообігу).

Значне місце у світовій торгівлі в 80-90-ті роки посідають нові індустріальні країни (Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі) в Латинській Америці, Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань у Південно-Східній Азії.

Пануюче положення за обсягами світового товарообігу, посідає Західна Європа. Половину західноєвропейського товарообігу формують країни - ФРН, Франція, Великобританія, Італія з високим рівнем економічного потенціалу, ємким насиченим внутрішнім ринком, високими експортними квотами товарів та послуг. Завдяки розвитку регіонального поділу праці та економічній інтеграції в країнах ЄС створено єдиний внутрішній ринок на принципі "чотирьох свобод" - вільного пересування товарів, капіталів, робочої сили та послуг. А в країнах ЄС створено ефективну модель експортно-імпортних потоків, які поглинають 70% товарних ресурсів. У регіоні створено Європейську валютну систему, діє могутній ринок позикових капіталів, розвинуто пряме інвестування виробництва експортних товарів.

Друге місце за рівнем розвитку світової торгівлі посідає Північноамериканський ринок (НАФТА), який охоплює 20% світового товарообігу. Інтегратором американського ринку є США, які концентрують 70% обсягів торгівлі капіталомісткими та наукомісткими товарами, з розвинутим ємким внутрішнім ринком товарів і капіталів.

На Азіатські регіональні ринки припадає 27,8% світового товарообігу.

Однак, у регіоні виділяється Японія - третій центр світової торгівлі, з активною політикою торговельної експансії та вивозу капіталу в США та Нові індустріальні країни Азії.

Малі "азіатські дракони" - Тайвань, Сінгапур, Гонконг, Південна Корея демонструють безпрецедентні темпи зростання експортного виробництва електронної техніки та розвитку зовнішньої торгівлі. Значне місце в розвитку світової торгівлі посідають країни ОПЕК - світові експортери нафти на Близькому Сході - Саудівська Аравія, ОАЕ, Кувейт, Іран, Ірак. У регіоні функціонує Арабський спільний ринок товарів, капіталів та банківських послуг (Арабський валютний фонд, Ісламський банк розвитку, Арабський фонд економічного та соціального розвитку).

Недостатній рівень розвитку мають регіональні ринки Африки, які спеціалізуються на експорті товарів субтропічного і тропічного землеробства (какао, арахісу, цитрусових, фініків, бананів), а також мінерально-сировинних товарів.

Проблеми розвитку Євразійського ринку пов'язані з виходом країн з перехідною економікою до світового ринку. Основними проблемами його розвитку є низька конкурентоспроможність виробництва експортних товарів, неконвертованість національних валют, нерозвинутість ринкової інфраструктури.

Політична нестабільність, незакінченість економічних реформ, країн СНД створюють перешкоди у торговельно-економічних зв'язках і формуванні нової моделі експортно-імпортних потоків країн СНД з країнами Європи, азіатськими та іншими регіональними ринками.

За соціально-економічною структурою світового товарного ринку розрізняють ринки промислово розвинутих країн (ПРК), країн, що розвиваються (КР) та країн з перехідною економікою (КПЕ), країн соціалістичної орієнтації (КСО).

За товарно-галузевою структурою світового ринку відрізняють окремі товарні ринки, які відповідають рівню ринку певного товару або його частини.

Кожну товарну групу складають підгрупи товарів, які можуть бути окремими товарними ринками. Так, ринок промислової сировини поєднує ринки руд чорних, кольорових металів, дорогоцінного каміння, діамантів, хімічної сировини та ін.

7.2.2. Інтеграційні процеси у світовій економіці

Економічна інтеграція – це процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, який приймає форму міждержавних угод і узгоджено регульований міждержавними органами.

Економічна інтеграція характеризується деякими істотними ознаками, що у сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн: взаємопроникненням національних виробничих процесів; широким розвитком міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці і техніці; структурними змінами в економіці країн-учасниць; необхідністю регулювання інтеграційного процесу, розробки економічної стратегії і політики.

Міжнародну економічну інтеграцію можна визначити як якісно новий етап розвитку і форму прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємопристосування всіх структур національних господарств.

У широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів і кожній із національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий рівень розвитку МЄВ. Як процес інтеграція проявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав.

На мікрорівні вирізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання при

цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування. Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах.

Передумови інтеграції:

близькість рівнів економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються.

географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загального кордону й історично сформованих економічних зв'язків;

спільність економічних і інших проблем, що постають перед країнами в області розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо;

демонстраційний ефект. У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, звичайно відбуваються позитивні зрушення (прискорення темпів економічного зростання, зниження інфляції, зростання зайнятості тощо), що робить певний психологічний вплив на інші країни;

«ефект доміно». Після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, що залишилися за його межами, зазнають деяких труднощів, пов'язаних з переорієнтацією економічних зв'язків країн, що входять в угруповання. Це нерідко приводить навіть до скорочення торгівлі країн, що залишилися за межами інтеграції. У результаті вони також змушені вступити в інтеграційне об'єднання.

Спираючись на зазначені передумови, країни утворюють інтеграційні об'єднання, що, незважаючи на їх численність і на різні рівні розвитку, переслідують приблизно однакові цілі. Основними ***цільми інтеграції*** можуть бути наступні.

1. Використання переваг економіки масштабів, що забезпечує розширення розмірів ринку, скорочення витрат, часток прямих іноземних інвестицій.

2. Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Така мета особливо характерна для країн Близького Сходу. Тут важливе зміцнення взаєморозуміння і співробітництва в політичній, військовій, соціальній та інших неекономічних областях.

3.Рішення завдань торговельної політики. Регіональна інтеграція розглядається як спосіб зміцнити переговорні позиції країн, що беруть участь, у рамках СОТ.

4.Сприяння структурній перебудові економіки. Залучення країн, що створюють ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торговельних угод країн з більш високим рівнем ринкового розвитку розглядається як найважливіший канал передачі ринкового досвіду.

5.Підтримка молодих галузей національної промисловості, тому що для них виникає більш широкий регіональний ринок.

Таким чином, у результаті інтеграції окремі групи країн створюють між собою більш сприятливі умови для торгівлі і для міжрегіонального пересування факторів виробництва, ніж для всіх інших країн.

Таблиця 7.1 – Рівень розвитку інтеграційних об'єднань

Рівень	Назва і рік створення	Країни – члени
Преференційна торговельна угода	1. Угода про партнерство і співробітництво між ЄС і країнами колишнього СРСР, 1994 р.	ЄС, Білорусь, Казахстан, Росія, Україна
	2. Угода про асоціації з ЄС, 1991 – 1995 р.	Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Естонія, Латвія, Литва, Словенія
Зона вільної торгівлі (ЗВТ)	1. Європейська Асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), 1960 р.	Швейцарія, Ісландія, Ліхтенштейн, Португалія, Норвегія.
	2. Балтійська ЗВТ, 1993 р.	Естонія, Латвія, Литва
	3. Вишеградська четвірка, 1990 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словенія
	4. Центральнo-Європейська зона вільної торгівлі (ЦЕФТА), 1992 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словенія, Словакія
	5. Північноамериканська зона вільної торгівлі, НАФТА, 1994 р.	Канада, Мексика, США
	6. Австралійсько-новозеландська торгова угода про поглиблення економічних зв'язків, АНЦСЕРТА, 1983 р.	Австралія, Нова Зеландія
	7. Організація Азіатсько-Тихо-океанського економічного співробітництва, АТЕС, 1989 р.	Австралія, Бруней, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Нова Зеландія, Індонезія, Гвінея, Філіппіни, Тайвань, Гонконг, Китай, Південна Корея, Японія, США, Канада,

		Мексика, Чилі; з 1997 р. – В'єтнам, Перу, РФ
Митний союз	1.Центральноамериканський загальний ринок (ЦАЗР), 1961 р.	Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа
	2. Арабський загальний ринок, 1964 р.	Єгипет, Ірак, Йорданія, Лівія, Мавританія, Сирія, Ємен
Загальний ринок	1. Латиноамериканська асоціація інтеграції, ЛАІ, 1960 р.	Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуела, Парагвай
	2. Загальний ринок Південного конуса, МЕРКОСУР, 1991 р.	Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай
	3. Карибське співтовариство і Карибський загальний ринок, КАРИКОМ, 1973 р.	Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго – 13 країн
	4. Андська група, 1969 р.	Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела
	5. Рада співробітництва арабських країн Перської затоки, «нафтова шестірка», 1981 р.	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовська Аравія, ОАЕ
	6. Асоціація держав Південно-Східної Азії, АСЕАН, 1967 р.	Індонезія, Філіппіни, Бруней, Сінгапур, Малайзія, Таїланд; з 1995 р. -- В'єтнам
Економічний союз	1.Європейське економічне співтовариство, ЄЕС, 1957 р., з 1993 р. – Європейський союз, ЄС	Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Німеччина, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція
	2. Економічний союз, Бенілюкс, 1948 р.	Бельгія, Нідерланди, Люксембург
	3. Співдружність незалежних держав, СНД, 1992 р.	Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан
	4. Союз Арабського Магриба, САМ, 1989 р.	Алжир, Лівія, Мавританія Туніс
	5. Західноафриканський економічний і валютний союз, ЮЕМОА, 1994 р.	Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігерія, Сенегал, Того
	6. Спілка розвитку Півдня Африки, САДК, 1973 р.	Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія,

		Свазіленд, Танзанія, Замбія і Зімбабве, ПАР, Мавританія
	7. Економічна спілка країн Західної Африки, ЕКОВАС, 1975 р.	Бенін, Буркіна-Фасо, Острови Зеленого Мису, Кот-д'Івуар, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того – 16 країн

Міжнародна економічна інтеграція — характерна особливість сучасного етапу розвитку світової економіки. Наприкінці ХХ ст. вона стала могутнім інструментом прискореного розвитку регіональних економік і підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку країн — членів інтеграційних угруповань. Саме в трикутнику “національна економіка — транснаціоналізація — регіональна інтеграція” знаходяться ключові проблеми економічної взаємодії України зі світом.

7.2.3. Роль міжнародних організацій у здійсненні світової торгівлі

Міжнародні організації - це об'єднання урядів двох або більше держав, діяльність яких спрямовується на вирішення певних спільних питань чи створення суспільно важливих проектів. Кожен уряд як член міжнародної організації діє від імені своєї держави і представляє її інтереси, поважаючи її суверенітет.

Міжнародні організації класифікуються таким чином:

- за предметом діяльності - політичні, економічні, кредитно-фінансові, з питань торгівлі, охорони здоров'я, культури та ін.;
- за складом учасників - універсальні, регіональні;
- за порядком прийому нових членів - відкриті, закриті;
- за метою та принципами діяльності - загальної компетенції, спеціальної компетенції;
- за кількістю членів - всесвітні, групові.

За напрямками діяльності та об'єктами регулювання міжнародні організації можна поділити на комплексні, фінансові, торговельні та регіональні. У відповідності з такими класифікаційними ознаками економічні міжнародні організації можна поділити на:

а) організації, призначені для рішення комплексних політичних, економічних, соціальних і екологічних проблем. Сюди відносять організації системи ООН, ОЕСР, Рада Європи й ін.;

б) організації, які регулюють світові фінансові ринки і міжнародні валютно-фінансові відносини (МВФ, група Світового банку та ін.);

в) організації, що регулюють товарні ринки і міжнародні торговельні відносини (СОТ, ОПЕК та ін.);

г) регіональні міжнародні організації (НАФТА, ЄС та ін.).

З моменту створення Організації Об'єднаних Націй (ООН) у 1945 році почався етап, коли міжнародні утворення почали виконувати функцію координаційних центрів у галузі міжнародних економічних відносин, регулюючи різні аспекти взаємодії учасників міжнародної торгівлі.

Офіційні цілі ООН:

- підтримка міжнародного миру та безпеки шляхом прийняття колективних заходів і мирного врегулювання спорів;

- розвиток дружніх відносин між країнами на основі поваги, принципу рівноправ'я, самовизначення народів;

- здійснення міжнародного співробітництва у вирішенні міжнародних проблем економічного, соціального, культурного і гуманітарного характеру та розвиток поваги до прав людини і основних свобод для всіх людей без будь-яких відмінностей;

- виконання функції центрального органу з узгодження зусиль різних країн, що направлені на досягнення цієї мети.

ООН розробляє рекомендації, конвенції, заходи, які пропонують своїм членам прийняти і реалізувати шляхом включення до законодавства чи шляхом введення до нормативних актів. ООН прагне спонукати держави до прийняття відповідних заходів щодо координування їх дій та ініціатив.

Система ООН складається з головних і допоміжних органів, спеціалізованих організацій та установ та автономних організацій, що входять в її структуру. Генеральна Асамблея як головний орган ООН остаточно затверджує всі міжнародні конвенції з економічних питань. У структурі Генеральної Асамблеї ООН економічними проблемами займаються такі органи:

1. Комітет з економічних і фінансових питань, який продукує резолюції до пленарних засідань Генеральної Асамблеї.

2. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі - ЮНСІТРАЛ, яка гармонізує та уніфікує правові норми у міжнародній торгівлі.

3. Комісія з міжнародного права, котра працює над розвитком і кодифікацією міжнародно-правових норм.

4. Комітет з інвестицій, що сприяє розміщенню інвестицій із коштів фондів, які перебувають під контролем ООН.

ТЕМА 7.3. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ

7.3.1. Зміст і види кон'юнктури світових товарних ринків

У сучасному розумінні кон'юнктура характеризується сукупністю обставин, виявлених завдяки ринку, від яких залежать процеси піднесення або спаду напруги економічного розвитку і які відбивають їх.

Термін "кон'юнктура" походить від латинського слова "conjunctio", що означає "з'єдную", "зв'язую". Поняття "кон'юнктура товарного ринку" та "загальногосподарська кон'юнктура" найчастіше використовують, коли йдеться про характеристику конкретної ситуації, що склалася на даний момент або за певний проміжок часу на товарному ринку або в народному господарстві країни.

Характеристика ринкової ситуації включає, як правило, таке: ступінь збалансованості ринку (співвідношення попиту і пропозиції), що сформувалася, намітилась або змінилась; тенденції його розвитку; силу й розмах конкурентної боротьби; рівень усталеності або змінюваності його основних параметрів; масштаби ринкових операцій і ступінь ділової активності; рівень комерційного ризику; положення ринку у визначеній точці економічного або сезонного циклу.

Кон'юнктура ринку характеризується трьома найважливішими принципово відмінними рисами:

- варіативністю;
- циклічністю;

- динамічністю.

Кон'юнктура є нестійким явищем і з плином часу змінюється. Діапазон зміни кон'юнктури протягом однакових проміжків часу може бути різним, що в свою чергу вимагає її класифікації за ознакою стійкості у часі.

За ознакою стійкості кон'юнктури в часі виділяють:

1.Стітку кон'юнктуру. Стітка кон'юнктура характеризується відносною її стабільністю протягом певного, більш-менш значного, проміжку часу.

2.Кон'юнктуру з середнім рівнем стійкості. В даному випадку мається на увазі кон'юнктура для якої характерні певні, відносно незначні, коливання протягом певного проміжку часу.

3.Нестітку кон'юнктуру для якої притаманні постійні динамічні зміни.

Можна класифікувати кон'юнктуру і за напрямком її зміни:

1.Зростаюча кон'юнктура, тобто така, яка формується в умовах товарного дефіциту (перевищення попиту над пропозицією) для неї притаманне зростання цін на товари і збільшення кількості укладених договорів. Хоча така характеристика не зовсім точна, адже зростання цін може бути спричинено інфляційними процесами, а збільшення кількості укладених договорів може відбутися за рахунок укладання угод на поставки дрібних партій товарів. Тому краще охарактеризувати зростаючу кон'юнктуру, як таку для якої притаманне збільшення обсягу купівлі-продажу товарів та зростання цін.

Ринок для якого притаманна зростаюча кон'юнктура називають ринком продавця.

2. Висока кон'юнктура. Для неї характерна порівняна стійкість високих цін і найбільша активність споживачів і постачальників. Ці стани товарної кон'юнктури відповідають інтересам виробників і в сукупності називаються ринком продавця.

3.Спадна кон'юнктура зумовлена затоваренням ринку (пропозиція перевищує попит) і характеризується зниженням ринкових цін, скороченням кількості договорів.

4.Низька кон'юнктура. Низька кон'юнктура відображає панівну перевагу пропозиції товару над його попитом до позиції їх урівноваження, коли число торговельних операцій та ринкові ціни досягають свого мінімального значення,

понижуються прибутки підприємств. Основними її ознаками є низькі ціни і пасивність суб'єктів ринку. Умови низької товарної кон'юнктури відповідають умовам ринку покупця.

5.Короткочасний стан ринку, де панує рівновага попиту і пропозиції, називають ринковою рівновагою.

Залежно від суб'єкта спостереження кон'юнктура визначається з погляду виробника, продавця і споживача.

За ознакою відношення до суб'єкта господарювання можна виділити сприятливу та несприятливу кон'юнктуру. Такий поділ доцільний лише при умові зазначення суб'єкту господарювання про який йде мова (виробник, споживач). Адже сприятлива кон'юнктура для виробників (ринок продавців) характеризується високими цінами, перевищенням попиту над пропозицією тощо, що з точки зору споживачів навпаки є несприятливим станом кон'юнктури і навпаки.

Такими чином, дана класифікація дозволяє виявити видові поняття кон'юнктури, належним чином структурувати її. Це не лише полегшує розуміння її суті як такої але й полегшує визначення об'єкта кон'юнктурних досліджень, оскільки намічає галузі, в яких повинно бути знайдено межі об'єкта.

7.3.2. Фактори і умови формування та розвитку кон'юнктури світових ринків.

Дослідження кон'юнктури світових товарних ринків включає всебічний аналіз різноманітних факторів, які впливають на стан і розвиток світових товарних ринків. Для кількісної оцінки змін та визначення тенденцій у розвитку кон'юнктури під впливом цих факторів використовується відповідна система показників кон'юнктури. Дослідження умов виробництва і споживання товару, змін попиту і пропозиції відбувається у певній послідовності з використанням відповідних прийомів і правил, які будуть розглянуті нижче.

Кон'юнктура світового господарства або окремої галузі та товарного ринку в кожний конкретний момент часу визначається великою кількістю сукупності факторів, причин і умов розвитку господарства. Розвиток кон'юнктури визначається впливом:

- економічних;

- політичних;
- військових;
- науково-технічних;
- природно-кліматичних;
- психологічних (чутток, паніки, очікувань) та інших факторів.

Уся сукупність кон'юктуроутворюючих факторів структурується на:

- а) постійно діючі та тимчасові, випадкові, стихійні;
- б) фактори стимулюючі та фактори, які стримують розвиток економіки;
- в) фактори циклічні та нециклічні.

На нашу думку, важливе значення для з'ясування стану та перспектив розвитку кон'юктури має аналіз циклічних та нециклічних факторів, тому зупинимось на них детальніше.

Ринкові цикли можуть мати різну протяжність і послідовність. У межах одного циклу звичайно простежуються сезонні зміни, інтенсивність яких оцінюється коефіцієнтами варіації. Характер і сила ринкових циклів розрізняються для окремих товарів і по-різному виявляються у різних кліматичних і економічних зонах.

До циклічних факторів належать усі процеси та причини, які складають основу механізму циклу відтворення. Ці фактори постійно діючі. До них належать:

- процес оновлення основного капіталу;
- попит на товари широкого вжитку (стан сфери обігу);
- активність розвитку грошово-кредитної сфери.

У процесі дослідження потрібно встановити активність та характер ДІІ циклічних факторів, здійснити визначення на основі наявних оцінок і результатів аналізу фази циклу, в якій знаходиться економіка у даний конкретний момент часу, визначити строки переходу циклу в наступну фазу.

Група нециклічних факторів структурується на дві підгрупи: сукупність постійно діючих (НТП, рівень монополізації, державне регулювання, інфляція) та тимчасово діючих (сезонність, соціальні та політичні кризи, стихійні лиха) факторів.

Розглянемо напрями та характер впливу цих факторів більш детально.

Науково-технічний прогрес (НТП) спричиняє якісний кидок у розвитку продуктивних сил, що:

а) прискорює процес оновлення основного капіталу в традиційних галузях економіки. Внаслідок цього підвищеною увагою на ринку користуються засоби праці, які характеризуються енерго- та матеріалозберігаючим ефектом, малим терміном окупності;

б) стимулює бурхливий розвиток нових галузей промисловості (аерокосмічної, лазерної, біотехнічної тощо). Ці галузі на ринку пред'являють зростаючий попит на різні засоби виробництва.

Відмітимо, що на кон'юнктуру товарних ринків НТП впливає по-різному:

- на ринках нових, прогресивних виробів спостерігається випереджаюче (порівняно з ринками традиційних товарів) перевищення попиту над пропозицією;

- кон'юнктура ринку морально застарілих товарів, навпаки, суттєво погіршується.

Рівень монополізації, концентрації та конкуренції виробництва впливає на стан кон'юнктури товарних ринків прямо та опосередковано:

- прямо - через пряме регулювання виробництва та цін монополіями внаслідок недостатньої конкуренції;

- опосередковано - шляхом зв'язків монополістів зі своїми зарубіжними філіями. Адже, як правило, монопольне становище на ринку мають великі компанії, часто транснаціональні (ТНК). А всередині кожної ТНК існує особливий, штучно створений ринок - внутрішньо-корпораційний. Штучно сформовані пропорції цін, обсягів попиту, які встановлюються у взаємній торгівлі між філіями однієї корпорації, впливають на відповідні пропорції у національних масштабах. Кон'юнктура світових ринків знаходиться під впливом цих особливим внутрішньофірмових ринків.

7.3.3. Капіталістична система і ринковий механізм

Економічна система капіталістичного типу виникла на початку XVI ст. й існує у розвинутих країнах до нашого часу. Вона є найскладнішою, оскільки розвиток здійснюється від простого до складного, від складного до складнішого. Це дає підставу в межах однієї системи виділити різні моделі.

Основні риси економічної системи капіталізму. Характеризуючи капіталістичний спосіб виробництва, слід розрізняти позитивні та негативні його риси. Загалом майже за п'ять століть еволюції економічної системи капіталізму продуктивні сили досягли такого розвитку, який не могли забезпечити докапіталістичні формації впродовж 3 млн. років. Зокрема: відбувся значний прогрес основної продуктивної сили - людини (її загальноосвітнього, кваліфікаційного, культурного рівнів); були створені найдинамічніші стимули до праці; істотно підвищився життєвий рівень найманих працівників; зросла тривалість життя населення.

Проте капіталістична економічна система має і низку недоліків: '

- монополізація незначною частиною суспільства переважної маси засобів виробництва та їх використання як знаряддя експлуатації, привласнення чужої праці більшості населення, тобто існування приватнокапіталістичної власності;

- юридична свобода працівників, які позбавлені засобів виробництва, засобів існування і для того, щоб прогодувати себе і членів своєї сім'ї, змушені продавати робочу силу. Внаслідок цього товарне виробництво досягає найвищого розвитку;

- праця робітника під контролем капіталіста, який є власником виготовленого продукту, відчуженість найманих робітників від управління виробництвом і власністю;

- привласнення капіталістами більшої частини створеного найманими працівниками продукту, зокрема всього додаткового та частини необхідного;

- виробництво і привласнення додаткової вартості на основі економічного примусу до праці юридично вільних найманих працівників та її використання для розширення виробництва і паразитичного споживання капіталістами - основна сутність даної економічної системи;

- масове безробіття, значне майнове розшарування громадян, економічні кризи та ін.

Але ці риси не можуть залишатися незмінними протягом майже п'яти століть існування економічної системи капіталізму.

Розвиток даного типу економічної системи у концентрованому вигляді можна продемонструвати еволюцією основних соціально-економічних моделей, в яких з'являються деякі нові риси.

Моделі економічної системи. Ринкова економіка ґрунтується на приватній власності, домінуванні ринкових важелів регулювання народного господарства (через стихійне коливання цін, вільну конкуренцію, стихійне переливання капіталу між галузями, а отже і через економічні кризи та ін.) і означає відсутність державного регулювання, соціального захисту населення. Ця модель, розроблена англійським економістом А. Смітом, існувала у XVIII- XIX ст. і може бути частково придатною лише для країн з феодальною структурою, для яких капіталізм взірця минулих століть є прогресивнішою системою. Всесвітньо відомий американський економіст Дж. Гелбрейт (як і багато інших авторитетних західних учених) неодноразово стверджував, що такої економіки в наш час у США не існує, а тих людей, хто закликає до її побудови, а отже до повернення до вільного ринку часів А. Сміта, називав психічно хворими.

Соціально орієнтована ринкова економіка - досконаліша соціально-економічною модель, автор якої - відомий німецький економіст Л. Ерхард. Ця модель ґрунтується на поєднанні приватної та державної власності (за переважання першої"), ринкових і державних важелів регулювання економіки (за домінування ринкових), а отже є здебільшого ринковою економікою, але із соціальним захистом населення. В Україні за роки незалежності активно формується своєрідний "гібрид" з двох названих моделей. Це капіталізм взірця XIX ст., доповнений мінімальним соціальним захистом населення.

Модель змішаної економіки вважають найдосконалішою. Вона базується на оптимальному поєднанні приватної, колективної та державної власності, певному перерозподілі національного доходу на користь найбільш вразливих верств населення та ін. Але ця модель, попри її позитивні сторони, не повинна стати стратегічною метою України. Адже розвинуті держави світу втілювали модель змішаної економіки впродовж кількох десятиліть відносно невисокими темпами, долаючи економічні кризи.

ТЕМА 7.4. ЗАГАЛЬНОГОСПОДАРСЬКА КОН'ЮНКТУРА

7.4.1. Зміст загальногосподарської кон'юнктури

Загальногосподарська кон'юнктура характеризує стан всієї економічної системи у масштабах світового господарства або економіки будь-якої держави на той чи інший період.

Загальногосподарську кон'юнктуру можна розглядати як систему, яка представляє собою сукупність кон'юнктур товарних ринків з множиною відносин між ними. Однак ці частини існують лише в силу існування цілого, тобто не товарні кон'юнктури складають загальногосподарську кон'юнктуру, а навпаки, загальногосподарська кон'юнктура породжує при своєму поділі елементи – кон'юнктури товарних ринків. При цьому об'єднання кон'юнктури товарних ринків в якості елементів в загальногосподарську кон'юнктуру, як в ціле, надає останній нові якості, яких немає у товарних кон'юнктур.

Кон'юнктура товарних ринків вивчає зміни і коливання у сферах виробництва і реалізації окремих видів товару та є складовим елементом економічної кон'юнктури. Кон'юнктура товарних ринків тісно пов'язана із станом і розвитком ринку інвестицій, цінних паперів, праці. Ситуація на ринку товарів є одним із факторів економічної кон'юнктури в цілому. В свою чергу ситуації, які складаються на ринках взаємно впливають на їх кон'юнктури.

Кон'юнктуру окремої галузі або регіону, або країни чи групи країн інколи називають спеціальною і поділяють на: просту кон'юнктуру; диференційовану кон'юнктуру. Проста спеціальна кон'юнктура характеризує ступінь зміни елементів певної галузі або регіону в конкретний момент порівняно з попереднім моментом. Така кон'юнктура рівнозначна загальногосподарській кон'юнктурі, і порядок її дослідження аналогічний.

Деяко інакше формується диференційована кон'юнктура. Тенденція розвитку окремих галузей може бути однаковою, проте ступінь їх напруги може бути різним. Зростання цін, обсягу виробництва може спостерігатися в усіх галузях, проте темп зростання істотно відрізнятиметься. Тоді говорять про диференційовану кон'юнктуру. Іншими словами, диференційована кон'юнктура - це проста кон'юнктура

окремої галузі, але взята у порівнянні або відношенні до простої кон'юнктури іншої галузі.

Залежно від цілей державного регулювання економіки вивчення загальногосподарської кон'юнктури підпорядковане вирішенню таких завдань.

- з'ясування тенденцій, темпів і структури розвитку економіки за визначний, досить тривалий період;
- визначення стану кон'юнктури на зазначену дату або короткостроковий період.

Перше коло завдань пов'язане з цілями структурної економічної політики держави й оцінкою загального стану кон'юнктури. З цих позицій вивчається динаміка загальногосподарської кон'юнктури за період, що досліджується, дається якісна оцінка циклічності розвитку економіки, визначаються перспективи розвитку галузевої структури економіки. Наприклад, активізація приватизаційних процесів потребує знання загальної динаміки розвитку економіки країни, інвестиційного потенціалу різних груп населення і динаміки розвитку окремих галузей.

Друге коло завдань пов'язане з аналізом оцінки стану кон'юнктури шляхом визначення фази економічного циклу і приблизного місця «сьогоднішнього» стану економіки всередині фази. З цих позицій аналіз загальногосподарської кон'юнктури потребує більш деталізованого вивчення із застосуванням спеціальних кон'юнктурних показників основних видів ринків. Наприклад, для проведення успішного кон'юнктурного дослідження економічної політики держави необхідні знання тенденцій зміни макроекономічних показників, індексів, ділової активності, стану платіжного і торгового балансів країни, тенденцій зміни курсу національної валюти, рівня ставок позичкового відсотка тощо.

Нециклічні фактори діляться на дві групи:

- перша група — постійно діючі: науково-технічний процес (НТП), рівень монополізації, державне регулювання, інфляція;
- друга група — тимчасово діючі: сезонність, соціальні та політичні кризи, стихійні лиха.

ГРУПА «ПОСТІЙНО ДІЮЧА».

На кон'юнктуру товарних ринків *НТП* впливає по-різному:

- на ринках нових, прогресивних виробів спостерігається випереджаюче (порівняно з ринками традиційних товарів) перевищення попиту над пропозицією;

- кон'юнктура ринку морально застарілих товарів, навпаки, суттєво погіршується.

- Рівень монополізації, концентрації та конкуренції виробництва впливає на стан кон'юнктури товарних ринків прямо та опосередковано:

- прямо — через пряме регулювання виробництва та цін монополіями внаслідок недостатньої конкуренції;

- опосередковано — шляхом зв'язків монополістів зі своїми зарубіжними філіями. Наприклад, монопольне становище на ринку мають, як правило, великі компанії, часто транснаціональні (ТНК), а всередині кожної ТНК існує особливий, штучно створений ринок — внутрішньокорпоративний. Штучно сформовані пропорції цін та обсягів попиту, які встановлюються у взаємній торгівлі між філіями однієї корпорації, впливають на відповідні пропорції у національних масштабах. Отже, кон'юнктура світових ринків знаходиться під впливом цих особливих внутрішньо фірмових ринків.

Регулювання економічних процесів державою здійснюється через використання своїх інструментів (регулювання цін на внутрішньому ринку, бюджетне субсидування експорту та імпорту, зниження або відміна тарифів на певні види імпорту).

Інфляція суперечливо впливає на кон'юнктуру товарних ринків. Перша суперечка — стимулююча, коли інфляція розвивається відносно невисокими темпами, так звана «повзуча» (2-4 % на рік) і, стимулюючи попит, кон'юнктура одержує пожвавлення (ефект «втечі» від грошей, прагнення перевести їх у товарну форму). Логіка дуже проста: якщо не придбати ці матеріали сьогодні, завтра за них потрібно буде заплатити більше. Така політика носить назву «інфляційна психологія». Отже, в даному випадку інфляція певною мірою стимулює економічне зростання.

Друга суперечка, коли темпи інфляції перевищують 10 % і інфляція перетворюється на фактор загрози економіки. Зниження купівельної спроможності населення підриває попит, порушується функціонування кредитної системи.

ГРУПА «ТИМЧАСОВО ДІЮЧА».

Сезонність періодично виливає на кон'юнктуру багатьох товарних ринків: на ринки продуктів сільського господарства, рибальства, лісового господарств і; галузей — цукрової, консервної, будівельної, виноробної. Але, такі сезонні коливання не можуть суттєво і на довгий період змінити динаміку розвитку, вони дають лише тимчасові відхилення.

Стихійні лиха — снігові заноси, землетруси, посухи, лісові пожежі тощо призводять до більш або менш відчутних порушень діяльності суспільства або окремих галузей економіки, знищення матеріальних цінностей. Цей фактор, безумовно, впливає на розвиток товарної кон'юнктури.

7.4.2. Основні фактори, що впливають на загальногосподарську кон'юнктуру товарних ринків

Кон'юнктура світового господарства або окремої галузі та товарного ринку в кожний конкретний момент часу визначається великою кількістю сукупності факторів, причин і умов розвитку господарства. Розвиток кон'юнктури визначається впливом факторів:

- економічних;
- політичних;
- військових;
- науково-технічних;
- природно-кліматичних;
- психологічних (чутток, паніки, очікувань).

Уся сукупність кон'юнктурутворюючих факторів структурується на:

- постійно діючі та тимчасові, випадкові, стихійні;
- фактори стимулюючі та ті, які стримують розвиток економіки;
- фактори циклічні та нециклічні.

До *циклічних* факторів належать усі процеси та причини, які складають основу механізму циклу відтворення. Вони постійно діючі і до них належать:

- процес оновлення основного капіталу;
- попит на товари широкого вжитку (стан сфери обігу);
- активність розвитку грошово-кредитної сфери.

ТЕМА 7.5. ПОКАЗНИКИ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ

7.5.1. Кон'юктуроутворюючі фактори світових ринків

Показники - це кількісні характеристики, які дозволяють оцінити зміни, які відбуваються на ринку, і визначити тенденції у розвитку кон'юнктури, тобто скласти прогноз. Показники, що виступають у ролі індикаторів кон'юнктури, залежно від поставлених цілей аналізу й особливостей розвитку ринку, можуть бути як абсолютними, так і відносними величинами.

У статистичній літературі наявні дані, які характеризують рух загальногосподарської і товарної кон'юнктури. До системи показників важливо відібрати дані, що найбільш точно й оперативно характеризують основні зміни у процесі відтворення.

У процесі дослідження кон'юнктури головну роль відіграють ціни. По-перше, це пояснюється тим, що ціни є акумулюючим показником кон'юнктури. Вони відображають рух багатьох інших показників, що характеризують розвиток кон'юнктури. По-друге, це найважливіший показник, і вивчення всіх інших індикаторів носить допоміжний характер.

Відзначимо, що система показників повинна відбивати різні види диференціації ринкових цін: асортиментний, територіальний, за часом, різними субринками. Оцінка рівня цін, крім констатації стану цін на момент або за відрізок часу і диференціації рівня цін ("високий", "низький"), включає характеристики структури ціни і закономірностей поведінки ринкових цін: взаємний вплив рівнів цін різних товарів, рівня цін і якості товару, залежність цін від різних чинників, коливання цін у просторі й часі.

Залежно від співвідношення попиту і пропозиції динаміка цін характеризується підвищенням цін при переході від фази депресії до фази пожвавлення та їх зниженням у кризових умовах. У фазі підйому в зв'язку з довготривалим перевищенням попиту над пропозицією ціни максимальні.

Кон'юктуроутворюючі фактори світових ринків представляють собою реальні, постійно рухомі, змінюючі і

розвиваючі, суперечливі і взаємодіючі явища, процеси, які відбуваються:

а) в окремих галузях виробництва — розвиток виробництва; наукових досліджень та дослідно-конструкторських розробок; виробництво нової продукції; внутрішньої та зовнішньої торгівлі; галузевого ціноутворення; споживання галузевої продукції; діяльності галузевих і товарних фірм; фірмової структури галузі.

б) на відповідних світових товарних ринках — розвиток ємкості (місткості) ринку та його структури; умов ринкової конкуренції; співвідношення попиту і пропозиції; рівня ринкових цін; нових форм і методів міжнародної торгівлі.

в) в конкретних державах — розвиток відтворюючого циклу; національних показників економіки; торгово-правового режиму; державного регулювання економіки; валютно-фінансового положення, а також політичних, соціальних, природних, кліматичних, культурних, релігійних та інших особливостей.

Провідними кон'юктуроутворюючими факторами є попит, ціна і пропозиція.

7.5.2. Показники вивчення кон'юктури світових ринків.

Показники вивчення кон'юктури — це інструментарій, за допомогою якого можна кількісно оцінити зміни, що відбуваються на товарних ринках під впливом різних факторів і котрі можна систематизувати по таких групах:

1. Дані про промислове виробництво;
2. Показники внутрішнього товарообороту;
3. Показники зовнішньої торгівлі;
4. Динаміка вкладень в основний капітал;
5. Дані про замовлення;
6. Показники кредитно-грошової сфери

Перші три групи показників переважно використовуються для аналізу кон'юктури, тобто для оцінки стану економіки країни або товарного ринку на даний момент (звітний період).

Наступні три групи включають показники, переважна частина яких необхідна для складання прогнозу, тобто визначення перспективи розвитку кон'юктури.

Дані про промислове виробництво

Показники промислового виробництва складаються з:

- а) індексів промислового виробництва;
- б) даних про виробництво в абсолютних вимірах;
- в) показників про працю (даних про зайнятість, безробіття, тривалість робочого тижня, ставки та фондах заробітної плати).

Індекси промислового виробництва (індекси фізичного обсягу) є основними показниками динаміки випуску промислової продукції не лише всієї промисловості, але й окремих галузей. Це показник динаміки обсягу промислового виробництва, його збільшення або зменшення. Визначається у вигляді відношення поточного обсягу виробництва у грошовому виразі до його величини у базисному періоді (році) і має такий вигляд:

$$I_q = \sum q_1 \cdot p_0 / \sum q_0 \cdot p_0$$

де p_0 – фіксована оптова ціна підприємства за одиницю відповідного виду продукції.

де q_1 і q_0 – виробництво даного виду продукції у натуральному виразі відповідно у поточному і базисному періодах.

Виравовуємі по цій формулі індекси відповідають на питання, як змінилось промислове виробництво у звітному періоді по відношенню до базисного року.

Індекси промислового виробництва розраховуються і публікуються майже всіма країнами світу. Час від часу змінюється їх перерахунок на нову базу, що диктується необхідністю врахувати зміни, які відбуваються в обсягах і асортименті продукції, що випускається. Якщо база індексу значно віддалена від звітного періоду, то складові ваги зведеного індексу (тобто долі окремих галузей у всьому промисловому виробництві) вже не відображають дійсні пропорції.

Вивчаючи динаміку промислового виробництва, необхідно звертати увагу на базу. В залежності від того, що прийнято за базу — рік підйому промислового виробництва або рік різкого його скорочення, — індекс в періоді, що досліджується покаже більші або менші зміни.

Поряд з індексами велике значення для аналізу кон'юнктури мають дані про виробництво в абсолютних одиницях виміру.

Чорні метали, нафта, автомобілі і ряд інших товарів відіграють велику роль в економіці багатьох держав. Наприклад, чорні метали є основою виробництва засобів виробництва і мають вирішальне значення в розвитку машинобудування, суднобудування, автомобільної промисловості, залізничного транспорту та ін.

Показники про працю тісно пов'язані з тими змінами, які відбуваються у сфері виробництва і в певній мірі залежать від них. Розширення потужностей і випуску продукції супроводжується залученням нових контингентів робочої сили, а їх звертання — навпаки. Хоча треба враховувати населення, його старіння, автоматизацію виробничих процесів.

Показники внутрішнього товарообороту. Значення цих показників полягають в тому, що вони відображають зміни кон'юнктури внутрішнього ринку товарів споживчого призначення.

Обороти роздрібної торгівлі є одним з важливих кон'юнктурних показників, що дають можливість оцінити ті зміни, які відбуваються у платоспроможному попиті населення. Його скорочення або збільшення також паралельна промисловому виробництву.

Рух товарних залишків вони досягають максимум на початку кризисів (коли вже розпочалося падіння виробництва) і скорочуються до мінімуму при переході із фази депресії у фазу оживлення, тобто коли виробництво починає розширятись.

Найбільш різкий перехід відбувається в залишках сировини і готових виробів довготривалого користування (автомобілів, холодильників, пральних машин, телевізорів та ін.).

Обсяг перевезення вантажів всередині країни тісно пов'язаний з динамікою економічного розвитку.

Створення промислового виробництва та будівництва під час кризи зменшує споживання сировини і матеріалів, а також поставки готових виробів підприємствам оптової і роздрібної торгівлі. Відповідно цьому скорочення і зменшення відбувається в перевезенні вантажів.

Найбільші перевезення вантажів відбуваються на залізничному та автомобільному транспорті. Тому, статистика їх є ще одним показником, який дає можливість

прослідкувати за змінами кон'юнктури внутрішнього ринку в різних фазах циклу відтворення.

Внутрішні перевезення, на відміну від інших показників, не мають вартості. Вони або кількісні, або вагові одиниці виміру (т/км, тис. шт. вагонів та ін.), завдяки чому цільовий фактор не діє.

7.5.3. Ринкова кон'юнктура в статистиці і динаміці

Ринкова кон'юнктура в статистиці — це її стан в який-небудь певний момент.

Ринкова кон'юнктура в динаміці дає можливість прослідкувати, як вона формується і розвивається, виявити закономірності, тенденції і перспективи.

Для характеристики ринкової кон'юнктури в динаміці за допомогою побудови і аналізу динамічних рядів вживаються наступні дані:

- Рівень — величина того чи іншого показника, досягнута за певний період часу чи до певного моменту, характеризує стан відповідного кон'юктуроутворюючого фактору (наприклад, обсяг видобутку нафти в Саудівській Аравії складає 500 млн. тон.).

- Абсолютний приріст (зниження) — різниця між поточним і попереднім рівнями (наприклад, в тій же Саудівській Аравії приріст видобутку нафти в 2005 р. у порівнянні з 2004 р. склав 30 млн. тон.).

- Темп росту (зниження) — відношення поточного рівня до попереднього (базисного) рівня у відсотках — 105 %;

- Темп приросту (зниження) — різниця між темпом росту і 100 % ($105 \% - 100 \% = 5 \%$);

- Середньорічні темпи приросту (зниження) — середня геометрична із різних темпів росту (зниження). Визначається за допомогою спеціальних таблиць. Якщо немає безпосереднього зростання або зменшення у вивчальному періоді, то в кожному окремому обчисленні середньорічні темпи приросту є умовними.

- Статистичні таблиці.
- Графіки.
- Тенденції (тренди).

7.5.4. Види нестійкої ринкової кон'юнктури

Висока — відображає стан і розвиток ринку, характерними рисами якого в певний період (момент) є:

- призупинення зниження цін на ринку і прояв тенденції до їх підвищення;
- пожвавлення попиту на ринку і початок підвищення ринкових цін;
- затвердження на ринку і збільшення кількості укладених контрактів;
- перевищення попиту над пропозицією і підвищенням ринкових цін;
- наявність можливостей для продажу дефіцитних товарів по вкрай високим спекулятивним цінам.

При умовах високої ринкової кон'юнктури формується і розвивається сприятлива (вигідна) для продавців і несприятлива (невигідна) для покупців сфера.

Низька — відображає стан і розвиток ринку в певний період часу, характерними рисами якого є:

- призупинення підвищеної тенденції цін на ринку і поява тенденції до їх зниження;
- послаблення попиту і падіння активності на ринку, встановлення цін на більш низькому рівні і проява тенденції до подальшого їх зниження;
- подальше відчутне зменшення попиту і зниження ринкових цін;
- відсутність попиту на ринку, покупець не проявляє інтерес до закупок, укладається незначна кількість контрактів (вузький ринок) і ціни проявляються тенденцію до зниження;
- насичення (переповнення) ринку товарами, значне перевищення пропозиції над попитом, ринкові ціни встановлюються на низькому рівні, можлива стабілізація їх на досягнутому низькому рівні або проявлення тенденції по дальшому їх зниженню;
- наявність можливостей для продажу товарів на ринку по заниженим цінам, зі скидкою до початково встановленим контрольним цінам.

Квола ринкова кон'юнктура відображає стан і розвиток ринку в певний період часу, характерними рисами якого є:

- бездіяльний, неактивний стан ринку, значно менше укладається контрактів і ринкові ціни стабілізувались на низькому рівні;
- пригнічений стан ринку, попит на товари незначний, контрактів укладається дуже мало і ринкові ціни мають деяку тенденцію до зниження;
- нестійке положення ринку, він знаходиться в невизначеному стані з тенденцією на погіршення.

Квола кон'юнктура відображає стан так званого «ринку не продавців і не покупців». Але покупці знаходяться в більш вигідному становищі, тому що на ринку пропозиція перевищує попит і ринкові ціни знаходяться на низькому рівні.

ТЕМА 7.6. СВІТОВІ ЦІНИ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

7.6.1. Поняття світових цін і специфіка їх формування

Головними параметрами світового ринку, як і національного (внутрішнього) виступають попит, пропозиція, ціна. Але їх формування і рух на світовому ринку мають суттєві особливості, які необхідно знати і враховувати в практичній діяльності.

Дія закону вартості в світовому господарстві виражається в тому, що він регулює обмін товарів на світовому ринку не на основі національних суспільно необхідних витрат праці, а на основі середньосвітових витрат.

Середньосвітові витрати складаються не як середньоарифметичні значення рівнів національних витрат, а в значній мірі на базі витрат тих суб'єктів господарювання, які є основним постачальником даного товару на світовий ринок.

Але це не означає, що рівень світових цін визначається рівнем цін внутрішнього ринку країни — експортера.

Перехід від національних цін до світових (при експорті) та навпаки (при імпорті) супроводжується ланцюгами доплат (мита, компенсації, збори, пільги, субсидії та ін.).

Відповідною особливістю формування світових цін є їх диференціація, тобто паралельна наявність цілого ряду світових цін на один і той же товар, завдяки транспортним факторам (територіальний), характеру торгівельної угоди (звичайна, специфічна), комерційними умовами поставок.

На формування світових цін, особливо на продукцію машинобудування, суттєво впливає зміна характеру споживчої вартості товарів. Тому процес середньої ціни «всього світу» тут практично не здійснюється, а навпаки призводить до різновидності.

Зберігаючи реальний економічний зміст, світова ціна повинна задовольняти основні вимоги:

1. Вона повинна бути достатньою для любого продавця (покупця), який має намір приймати участь в торгових операціях у сфері міжнародного обміну.

2. Світовими признаються тільки ті ціни, за якими здійснюється значна частина операцій по даному товару на світовому ринку. Пристосовано до конкретних товарів світовими цінами, наприклад, на алюміній, можуть бути експортні ціни Канади, на каучук — ціни Сінгапурської біржі, на метал — ціни Нью-Йоркських і лондонських бірж.

7.6.2. Класифікація зовнішньоторговельних цін

За допомогою таблиці 7.2 можна розглянути класифікацію зовнішньоторговельних цін на внутрішньому ринку та за допомогою таблиці 7.3. на світовому ринку

Таблиця 7.2 – Класифікація зовнішньоторговельних цін на внутрішньому ринку

1. Ступінь співвідношення попиту і пропозиції	1.1. Ціна попиту	Встановлюється на ринку покупцями
	1.2. Ціна пропозиції	Вказується в оферті (офіційній пропозиції продавця без знижок)
	1.3. Ціна рівноваги	Визначається шляхом оптимального співвідношення ціни попиту і пропозиції
2. Співвідношення попиту і пропозиції на товарному ринку	2.1. Ціна виробництва або виробників	Вміщує витрати виробництва і середній прибуток на авансований капітал
	2.2. Ціна продавця	Вміщує ціну виробництва і середнього прибутку торговця
	2.3. Ціна покупця	Заявлена ціна покупця

	2.4. Ціна угоди	Встановлюється ляхом погодження між продавцем і покупцем
3. Торгові ціни	3.1.Ціна продажу	Ціна, за якою реалізується товар на ринку
	3.2.Оптова	Встановлюється на товари, що постачаються значними партіями
4. Ступінь охоплення ринку	4.1. Світова	Встановлюється за рівнем цін країн — експортерів або імпортерів товару, цінами світових бірж, аукціонів і т. ін.
	4.2. Внутрішня	Встановлюється на товари, що реалізуються на внутрішньому ринку
	4.3. Експортна	Встановлюється на товари, що реалізуються на зовнішньому ринку
	4.4. Імпортна	Встановлюється на товари, завезені з-за кордону, що реалізуються на внутрішньому ринку
5. Ступінь конкуренції	5.1. Ціна конкурентного ринку	Встановлюється на конкурентному ринку
	5.2. Монопольна	Встановлюється на монопольному ринку
6. Рівень контрольованості державою	6.1. Вільна	Ціна, на яку держава не накладає обмежень
	6.2. Регульована	Ціна, на яку держава накладає певні обмеження
	6.3. Державна	Встановлюється на товари і послуги державного сектора економіки
	6.4. Фіксована	Жорстко встановлюється державою
7. Ступінь фіксування ціни	7.1. Змінна	Встановлюється відповідно до оговорених умов
	7.2. Тверда	Фіксована ціна, зазначена в угоді купівлі-продажу
	7.3. Номінальна	Публікується в довідниках, біржових котируваннях, прейскурантах
8. Методи стандартизації	8.1. Прейскурантна	Вказується у прайс-листах
	8.2. Тарифна	Ціна на послуги
	8.3. Біржове котирування	Ціна, зафіксована на біржі
	8.4. Ціна Інкотермс	Ціна за контрактами, укладеними відповідно до міжнародних стандартів Інкотермс
	8.4.1. Фактурна	Визначається контрактними умовами постачання

9. Термін дії	9.1. Базисна	Ціна порівняння
	9.2. Поточна	Ціна на момент її оцінки
	9.3. Звітна	Ціна за звітний період
	9.4. Планова	Планова ціна

Таблиця 7.3 – Класифікація зовнішньоторговельних цін на світовому ринку

Класифікаційна ознака	Вид ціни
За ступенем локалізації ринку	Світова ціна
	Внутрішня ціна
За характером зовнішньоторговельної операції	Експортна ціна
	Імпортна ціна
За характером реалізації	Оптова ціна
	Роздрібна ціна
В залежності від кон'юнктури ринку	Ціна продавця
	Ціна покупця
	Ціна рівноваги
В залежності від балансу інтересів суб'єктів трансакції	Ціна верхньої межі
	Ціна нижньої межі
За способом регулювання	Регульована ціна
	Фіксована ціна
	Вільна (ринкова) ціна
	Трансфертна ціна
За способом одержання інформації про ціни	Публічні ціни
	Розрахункові ціни
За формою торгівлі	Біржова ціна
	Аукціонна ціна
	Ціна торгів
	Ф'ючерсна ціна
	Контрактна ціна
За способом фіксації у контракті	Тверда ціна
	Рухлива ціна
	З наступною фіксацією
	Ковзаюча, змішана ціна
За територіальною ознакою	Єдина ціна
	Регіональна ціна
За терміном дії	Постійна
	Тимчасова
	Разова
В залежності від сфери товарного обігу	Ціна виробництва (або виробника)
	Оптова ціна на промислову продукцію
	Ціна на науково-технічну продукцію
	Ціна продукції будівництва
	Роздрібна ціна на товари масового попиту

	Тарифи вантажного та пасажирського транспорту
В залежності від порядку відшкодування транспортних та страхових витрат (згруповані відповідно до Інкотермс)	Група Е (ціна: EXW)
	Група F (ціни: FCA, FAS, FOB)
	Група С (ціни: CFR, CIF, CPT, CIP)
	Група D (ціни: DAF, DES, DEQ, DDU, DDP)
	Ринкова ціна
	Трансфертна ціна

7.6.3. Види світових цін та їх характеристика

Відомо, що єдиної класифікації світових цін немає. Однак, в інформаційному масиві даних про світові ціни можна виділити наступні види:

- довідкові;
- преїскурантні;
- біржові;
- каталогів;
- торгів;
- аукціонів;
- пропозицій;
- фактичних угод;
- розрахункові.

Довідкові ціни відображають інтереси продавців, вони публікуються виробниками або їх посередниками і представляють собою цільовий орієнтир для визначення цін фактичних угод. Вони завжди завищені та в більшій мірі, ніж інші, відрізняються від реального рівня світових цін.

Ціни преїскурантів, каталогів та проспектів — це спеціально розробляючі і надсилаючі певному колу осіб або опубліковані виробниками ціни можливої реалізації на базисні види товарів масового, або серійного виробництва (чорні метали, вугілля, автомобілі, промислові товари широкого вжитку та ін.).

Ціна пропозицій також встановлюється виробниками без погодження з споживачами, однак вони пов'язуються з іншими суттєвими умовами угод (базисними умовами, строками поставок, валютою та ін.). Тому в цілому вони дещо більше до реального рівня світової ціни на товар, ніж довідкові, або ціни преїскурантні, каталогів та проспектів. Але, враховуючи, що ціна пропозицій є ціною продавця, вона

не відображає в достатній мірі інтереси покупця й відрізняється від рівня цін фактичних угод.

Ціна торгів — ціни, що використовуються при спеціалізованій формі міжнародної торгівлі, яка основана на видачі замовлення на поставку товарів або спорудження якого-небудь об'єкту по раніше об'явлених умовах, що передбачають конкурентну боротьбу з боку фірм-продавців з метою забезпечення найбільш вигідних умов угоди для їх організатора (покупця). На торгах, як правило, діє схема «один покупець-декілька продавців».

Ціни міжнародних товарних аукціонів — діючі на спеціальних, тимчасово організованих ринках публічного продажу по максимально запропонованій ціні на попередньо оглянуту покупцем партію товару (LOT). Вони розповсюджуються в основному на продукцію сільського та лісового господарства, на пухо-хутрянні вироби, дорогоцінні камені, чай, тютюн та ін.

Ціни біржової торгівлі — ціни спеціально організованого та постійно діючого ринку масових, якісно однорідних, взаємозамінюючих товарів, які розраховуються і публікуються котирувальною комісією біржі, а також інформаційними й телеграфними агентами, органами спеціальної преси. Основу біржового обороту складають: нафта, бензин, мазут, дизельне паливо, пропан, золото, срібло, платина, алюміній, мідь, олово, свинець, нікель. Серед сільськогосподарської продукції: пшениця, цукор, бавовна, каучук, кава, какао-боби та ін.

7.6.4. Транспортний фактор ціноутворення в міжнародній торгівлі

В міжнародній торгівлі купівлі-продажу товарів ціноутворення здійснюється на певних умовах, що іменуються «базовими», якими визначаються права та обов'язки сторін, пов'язаних з передачею товарів, а саме, з оплатою витрат по їх транспортуванні з однієї країни в іншу.

Врахування цього моменту може стати вирішальним при виборі контрагента на світовому ринку та укладанні контракту (договору) з ним.

Міжнародною торговою палатою (МТП) підготовлені нові правила по тлумаченню базисних умов під назвою «Інкотермс

— 2000». Ці правила повинні знати, а при необхідності використовувати, при укладанні договорів купівлі-продажу підприємцями України. Але слід відмітити, що правила «Інкотермс — 2000» носять факультативний (необов'язковий, обраних за бажанням) характер, а їх положення застосовується лише в тому випадку, якщо на них дається пряме посилання в контракті.

В умовах зовнішньоекономічної діяльності транспортний фактор як кількісно визначений елемент у вартості продукції грає важливу, а в ряді випадків вирішальну роль при обґрунтуванні доцільності тієї чи іншої зовнішньоторговельної операції. При цьому транспорт і зовнішньоекономічна діяльність знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємній обумовленості, роблячи великий вплив один на одного. Так, підвищення продуктивності транспортних систем приводить до скорочення питомих транспортних витрат, сприяючи розвитку зовнішніх економічних відносин, втягуючи в сферу міжнародних економічних відносин усі нові і більш віддалені і складні ринки товарів. Разом з тим збільшення масштабів зовнішньої торгівлі і концентрація вантажопотоків на окремих напрямках дозволяють використовувати сучасні транспортні технології, скорочуючи тим самим транспортні витрати на одиницю перевезеної продукції.

Величина провізної плати впливає на встановлення ціни товару, роблячи можливим чи неможливою з економічної точки зору здійснення зовнішньоторговельної операції.

Частка транспортних витрат у ціні товару в середньому досягає 10-12%, а по окремих товарах коливається від 2-5% (електроніка), до 30-40% (будівельні матеріали). У ряді випадків навіть під час перевезення готової продукції, наприклад, великовагової великогабаритної техніки, у залежності від далекості ринків транспортні витрати зростають до 100% вартості устаткування, а іноді і перевищують її.

Транспортний фактор впливає на ціну товару, виявляючись у виді транспортної складової, залежної від ціни на транспортну послугу перевезення (тарифів, страхової премії, різного виду зборів, комісійні і ін.).

У міжнародній торгівлі транспортна складова в ціні товару залежить від кон'юнктури міжнародних товарних і транспортних ринків, ринків посередницьких послуг і

виступає як міжнародна договірна (між продавцем і покупцем) частина ціни товару, призначена для покриття транспортних витрат при виконанні угоди, що залежить від умов постачання товару, від найближчих для покупця базисних ринків для аналогічної продукції.

Вплив транспорту на ціни товарів позначається в зміні вартості товару після його доставки. При цьому покупець у залежності від базисних умов контракту може оплачувати витрати за перевезення як у виді "транспортної складовий", якщо товар куплений на умовах його доставки продавцем, так і перевізнику, якщо доставку повинний здійснити сам покупець. У першому випадку покупця не цікавить величина транспортних витрат, оплачуваних продавцем перевізнику, але йому небайдужий рівень "транспортної складовий". В другому випадку покупець змушений враховувати витрати за перевезення самим безпосереднім образом, оскільки саме йому має бути укласти договір з перевізником.

Додатковий прибуток, що витягається країнами, що знаходяться в сприятливому географічному положенні стосовно імпортерів і мають зручні транспортні комунікації, може бути, названа своєрідною формою ренти по місцеві розташування. Неоднакове місце розташування є джерелом додаткового збагачення країн, що знаходяться поблизу від центрів міжнародної торгівлі, за рахунок країн, розташованих на більш віддаленій відстані. Вплив транспортного фактора складається не тільки в тому, що ціни можуть складатися по-різному в залежності від географічного положення країни-покупця, країни продавця і країн-конкурентів, але й у тім, що доставка товару з деяких ринків у райони споживання може бути здійснена по декількох варіантах перевезення, тобто різними маршрутами і різними видами транспорту.

Вплив цін перевезення позначається й у тому, що при продажі товару за ціною, що включає витрати по доставці, продавець несе ризик втрат, зв'язаних з ростом провізної плати. У зв'язку з наявністю такого ризику в контрактах може бути передбачено, що при підвищенні фрахтових ставок понад очікуваний розмір ціна повинна бути змінена, а у випадку незгоди покупця компенсувати різницю у фрахті продавець у праві розірвати договір.

ТЕМА 7.7. ПЛАНУВАННЯ ЦІН НА СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ

7.7.1. Етапи дослідження економічної кон'юнктури

На першому етапі визначаються особливості досліджуваного ринку, його якісні характеристики, встановлюється коло економічних показників, що характеризують ринок. Джерела інформації: монографії, спеціальні статті у періодичній пресі; довідники і навчальні посібники з економічної кон'юнктури галузей і окремих видів ринків.

На другому етапі зосереджується увага на методиці вивчення кон'юнктури ринку:

- визначення видів і типів економічної кон'юнктури, методів дослідження динаміки економічного процесу;
- вивчення основних тенденцій розвитку ринку;
- оцінювання потенціалу й основних пропорцій ринку;
- економічна інтерпретація динаміки економічного процесу — якісна оцінка економічної кон'юнктури.

Джерела інформації: спеціальні монографії; посібники і періодична література, присвячені методам економічного аналізу динамічних процесів, що містять математичну статистику, математико-статистичні методи прогнозування, загальну і економічну статистику, загальноекономічні методи аналізу.

На третьому етапі вивчення кон'юнктури закладаються кількісні характеристики аналізу. Від повноти і достовірності інформації залежить правомірність інтерпретації економічної кон'юнктури. Цей етап передбачає:

- формування структури інформаційної бази даних і методику збору інформації;
- періодичність збору інформації;
- методику опрацювання інформації.

Джерелами інформації на цій стадії кон'юнктурної роботи є: статистичні видання; публікації вітчизняної і зарубіжної інформації з питань кон'юнктурних спостережень; спеціальні довідкові видання з окремих видів ринків і видання організованих ринків; кон'юнктурні огляди спеціалізованих фірм; інформація з кон'юнктурних мереж про кон'юнктуру організованих ринків (товарних і фондових бірж).

На четвертому етапі дослідження кон'юнктури обчислюються статистичні характеристики, на основі яких інтерпретується спрямованість кон'юнктури.

На п'ятому етапі вивчення кон'юнктури складається її прогноз на певну перспективу.

7.7.2. Кон'юнктурні дослідження в рамках маркетингу

В сучасних умовах вивчення кон'юнктури товарних ринків базується на основі маркетингу.

Сучасна концепція маркетингу — це не тільки і не стільки організація збуту вже виробленої продукції, а вивчення ринку для послідувочої орієнтації виробництва на випуск тих товарів, які знайдуть збут.

Важливим елементом вивчення любого товарного ринку є оцінка його місткості (виробництво + (експорт — імпорт) = місткість).

Наступним важливим кроком у вивченні ринку, після визначення його місткості є позиція конкурентів.

Вивченню інформації про покупців фірми приділяють особливе значення. Фірма-продавець повинна проникнутись логікою покупця, стати на його точку зору і добре уявляти себе, як можливим покупцем.

Визначення оптимальної номенклатури, тобто включення в виробничу програму виробів, збут яких принесе максимальний прибуток, фірми приділяють велику увагу.

Виключне значення має відбір ідей та пропозицій, на основі яких починається освоєння виробництва нової продукції. Щоб при найменших витратах часу і коштів відібрати ідею прибуткову в майбутньому, при реалізації серійного випуску товару, необхідно вирішити великий комплекс виробничих і комерційних питань.

На першому етапі складається попередня оцінка можливості виробництва (потужність, матеріальні та трудові ресурси, забезпечення необхідними матеріалами і компонентами) і збуту (оцінка переваги споживача при переході на нову продукцію; місткість ринку і труднощі проникнення на нього; характер і гострота конкуренції; чи достатньо старих каналів збуту та ін.).

На другому етапі здійснюється аналіз ідей і пропозицій по випуску товарів. Це оцінка економічної ефективності випуску нової продукції.

Третій етап — розвиток виробництва до якого доходить 10— 15 % всіх нових товарів, які стартували на початку процесу відбору. На цій стадії вже розробляється детальний план випуску нового товару, досліджуються джерела забезпечення матеріалами, обладнанням, готуються робочі проекти. Одночасно з планом виробництва розробляється план маркетингу, який включає комплекс заходів по забезпеченню збуту — від реклами до технічного обслуговування.

Четвертий етап — випробування прототипів і випуск різних модифікацій. Спочатку екземпляр виробу перевіряється на випробувальних стендах фірми-виробника, а потім проводиться випробування в реальних експлуатаційних умовах у споживача, і після чого цей прототип запускається у серійне виробництво.

Процес спостереження нової продукції на прикладі опитування 20 фірм США підтверджує складність отримання одного нового товару для чого знадобилось розглянути 540 різних пропозицій, з яких 488 були забраковані при початковому відборі; 92 — були відібрані для лабораторних досліджень; 8 — успішно пройшли попередні дослідження і були рекомендовані для подальшої проробки; 7 — були виключені, як не такі, що не користуються попитом або збитковими, до або під час виробництва і збуту. І лише один зразок був впроваджений в серійне виробництво. Знадобилось шість років від моменту початкового дослідження до моменту серійного виробництва.

Кінцева перевірка планів, складання калькуляції

Терміни випуску і продажу кожного товару визначаються в залежності від так званого «циклу життя» товару, під яким розуміють період від моменту виходу на ринок до моменту, коли попит на товар практично припиняється. Як правило, цикл життя товару ділять на п'ять етапів:

Перший — початковий етап вступу товару на ринок, коли обсяг продажу ще незначний.

Другий — найбільш ефективний етап, коли обсяг продажу вже досягнув значних розмірів і продовжує розширюватися далі, а ціни знаходяться на високому рівні.

Третій — етап насичення, для якого характерний затриманий ріст продажу і досягнення їх максимуму, конкуренція посилюється і для підтримання більш або менш високого рівня продажу, продавець іде на зменшення цін.

Четвертий — етап скорочення продажу. Залучення нових покупців вже майже відсутня, а продаж здійснюється головним чином за рахунок попиту на заміну.

П'ятий — попит на товар відсутній, а продаж доходить практично до нульового рівня.

Кожний етап має свої умови збуту і свою специфіку, яка проявляється в різних ступенях конкуренції, величині витрат виробництва, цін, прибутків. Наприклад, на протязі першого етапу, незважаючи на високі ціни, маса прибутку невелика, бо обсяг продажу ще незначний; на третьому етапі, хоча ціни дещо понизились, але за рахунок значного розширення реалізацій маса прибутку досягає максимуму.

Головне завдання полягає в тому, щоб так розрахувати момент виходу на ринок, коли витрати на новий товар встигли окупитися до тих пір, доки товар не застарів і не втратив попит завдяки появі на ринку нових конкуруючих з ним виробів. В зв'язку з цим, знання періодів «циклу життя» товарів, що випускаються використовується фірмою для визначення термінів розробки і виходу на ринок нових товарів.

7.7.3. Встановлення цін

Визначення оптимального рівня цін є одним з важливих елементів маркетингу.

Відправною точкою для встановлення ціни безумовно служить величина витрат виробництва і плюс накладні витрати на шляху до споживача. Але, в сучасних умовах на перший план витупається обсяг можливих продаж не на максимальній ціні, а на максиматизації різниці між загальними доходами (по всій номенклатурі товарів, що продаються) та загальними витратами.

Теорія і практика ринкового ціноутворення ґрунтується на аналізі та прогнозі ринкових цін.

По-перше, вивчаються всі джерела інформації (публікуємі індекси цін, фірмові каталоги і прейскуранти, дані контрактів та пропозицій, довідкові ціни, біржові контракти та ін.)

По-друге, на цій основі визначається рівень ціни на даний момент і складається оцінка (у відсотках або в абсолютних одиницях виміру) тих змін, що відчувалися за період, що аналізується.

По-третє, виявляється роль окремих факторів, взаємодія, яких призвела до конкретних змін.

По-четверте, розробляється ціновий прогноз.

ТЕМА 7.8. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ СВІТОВИХ ТОВАРИНИХ РИНКІВ РИНКІВ СИРОВИНИ, МАШИН, ОБЛАДНАННЯ ТА ЛІЦЕНЗІЙ

7.8.1. Загальні положення

За кон'юнктурними спостереженнями ринки класифікуються у такий спосіб:

- За ступенем організації ринкової інфраструктури (організовані і неорганізовані);
- За функціональним призначенням (товар; виробництво; послуга);
- За територіальною ознакою (регіональні; міжрегіональні; національні; міжнаціональні);
- За обсягом продажу товарів і ступенем конкуренції.

До організованих ринків варто віднести біржову і банківську системи, товарні ярмарки, систему науково-технічних послуг тощо. Головною особливістю організованих ринків, з точки зору, вивчення кон'юнктури є наявність визначеної інформації про характер попиту пропозиції.

Неорганізовані ринки функціонують в основному за принципом прямих зв'язків контрактів ринку.

7.8.2. Характеристика ринків за обсягом продаж товарів і ступенем конкуренції

Характеристику ринків за обсягом продаж товарів і ступенем конкуренції розглянемо за допомогою таблиці 7.4.

Таблиця 7.4 – Характеристика ринків

Тип ринку	Кількість споживачів	Кількість виробників	Вид товару	Конт-роль за цінами	Нецінова конкуренція
Чиста конкуренція	Дуже багато	Дуже багато	Стандартний	Немає	Немає
Конкурентний ринок	Багато	Дуже багато	Стандартний	Немає	Реклама та ін.
Монополістична конкуренція	Багато (трохи)	Декілька (багато)	Диференційований	Обмежений	Реклама та ін.
Олігополія	Багато	Декілька	Стандартний або диференційований	Обмежений	Різноманітні форми
Чиста монополія	Небагато (багато)	Один	Унікальний	Повний	Консюмеризм (захист інтересів споживачів)

7.8.3. Особливості дослідження кон'юнктури ринків сировини, машин та обладнання, ліцензій

Мінеральна сировина.

До найпоширеніших і найхарактерніших тенденцій, які визначають формування кон'юнктури ринків мінеральної сировини відносяться:

- зростання капіталовкладень у різні галузі видобувної промисловості;
- збільшення капіталовкладень на розвідку і видобуток мінеральної сировини із дна морів та океанів;
- розповсюдження тенденцій укладання довгострокових угод (на 15—20 років) на поставку важливих видів сировини (природний газ, залізну руду, нафту, хромову руду, вугілля, алюміній);
- розвиток процесу «облагородженням» сировини, тобто на зовнішніх ринках збільшується доля матеріалів з вищим ступенем обробки (бензин, продукція переробки сільськогосподарської продукції та ін.);
- активне використання досягнень науково-технічного прогресу (НТП), високопродуктивних машин, інтенсивних технологій, комбінованих добрив у сфері сільського господарства;
- поступове-технічне переоснащення виробництва та його структурна перебудова у напрямі зниження енергоємності,

матеріалоемності, негативного впливу на природне середовище.

Основний потік товарів і послуг на ринках сировинних товарів:

- Паливо (нафта, нафтопродукти, газ, вугілля, урановий концентрат, електроенергія);

- Сировинні промислові товари (чорні, кольорові, дорогоцінні метали та каміння, хімічні продукти, добрива, медикаменти, текстильні товари, будівельні матеріали);

- Сільськогосподарські товари (зернові, корма, каучук та ін.);

- Лісові товари (лісоматеріали, целюлоза, папір);

- Науково-технічні дослідження;

- Рівень збору врожаю сільськогосподарських культур;

- Діяльність міжнародних товарних угод, мета яких — підтримка ціни на товар в обумовлених межах, головним чином за допомогою встановлення експортних квот і створення стабілізаційних фондів (буферних запасів), наприклад, олова, какао, пшениці);

- Різноманітні протекціоністські заходи («добровільних» обмежень експорту, антидемпінгового мита та інших обмежень);

- Конкуренції замінників. Так, в результаті розвитку виробництва тканин з хімічних волокон, випуск бавовняних тканин скорочується, що в свою чергу впливає на ринок бавовни.

До найважливіших показників дослідження кон'юнктури ринків сировини, які регулярно публікуються, належать:

- показники обсягів виробництва (видобутку);

- показники обсягів споживання;

- кількість запасів (на кінець року);

- обсяг експорту та імпорту;

- біржові ціни для товарів, які котируються на товарних біржах або довідкові ціни на товари, які не продаються через товарні біржі.

Публікуються ще деякі показники залежно від специфіки того чи іншого конкретного ринку:

- динаміка капіталовкладень;

- структура споживання;

- завантаженість виробничих потужностей.

Машини та обладнання.

Світові ринки машин та обладнання відображають діяльність в окремих галузях (окремих виробництвах) металообробної промисловості і машинобудування у відповідних країнах (регіонах). Особливими товарами на цих ринках є металургійне, електротехнічне, хімічне та ін. обладнання, трактори, сільськогосподарські машини, залізничний рухомий склад, авіатехніка, судна. Номенклатура, наприклад, машинобудування складається з більш, як 600 тис. основних типів машин і обладнання.

До найхарактерніших об'єктивних труднощів дослідження кон'юнктури ринків машин і обладнання належать:

- Широка й різноманітна номенклатура продукції, яка швидко поповнюється внаслідок впливу НТП

- Наявність складної структури галузей, які виробляють, постачають складові компоненти на цьому ринку та споживають виробничу продукцію.

- Високий рівень диверсифікації машинобудівних фірм, кожна з яких зазвичай має ряд будівництв, що спеціалізуються на різних галузях машинобудування.

- Значна, у порівнянні з іншими ринками, різноманітність техніко-економічних характеристик машин та обладнання, швидка зміна яких вносить суттєві особливості у формування їх конкурентоспроможності та цін.

Критерієм оцінки наукомісткості машино-технічної продукції є величина, яка розраховується, як співвідношення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) до вартості випущених товарів.

Специфічні фактори формування кон'юнктури ринків машин та обладнання:

1. Рівень енергопостачання — економія енергії за рахунок:
 - збільшення одиничної потужності агрегатів;
 - перехід на дешеві джерела енергії;
 - використання обладнання, яке утилізує енергію та тепло, що раніше витрачалось у процесі виробництва;
 - вдосконалення конструкції діючих машин та обладнання з метою підвищення їх економічності.
2. Розвиток процесів автоматизації та роботизації виробництва.
3. Розповсюдження лізингових операцій на світовому ринку.

4. Тенденції поставок обладнання, що вже було у користуванні, ціни на які у 2—3 рази нижчі, за ціни аналогічного нового.

На світових ринках машин та обладнання також отримали розвиток такі нові форми і методи міжнародної торгівлі, як:

- торгівля комплектним обладнанням, в тому числі на умовах поставок «під ключ»;

- торгівля машинами і обладнанням в розібраному вигляді;

- інженерно-технічне консультування («інжиніринг»);

- фінансування експорту;

- оренда обладнання;

- після продажне технічне обслуговування;

- реклама, виставки, торги, ярмарки.

Ліцензії.

Близькими до світових ринків машин та обладнання є відповідні ринки ліцензій.

На умови реалізації окремих ліцензій впливає група специфічних факторів, а саме:

Науково-технічні — характеризують технічний рівень і економічні переваги об'єкта ліцензії порівняно із загальновідомими технологіями та конструкціями.

Виробничі — характеризують ступінь освоєння об'єкта ліцензії у виробництві та промислові можливості його використання.

Правові — коли враховується стан патентного (індивідуального засвідчення ліцензій) захисту винаходу, наявність «ноу-хау» та інших елементів.

Ринкові — наявність попиту на конкретні об'єкти ліцензії і пропозиції на розробки-аналоги, рівень цін, традиції і умови ринку.

Торгово-політичні — враховують вплив зовнішньоекономічної та ліцензійної політики, яка проводиться окремими країнами та угрупованнями.

Ліцензії бувають таких видів:

- патентна, що надає право на використання запатентованого винаходу або винаходу, на який подана заявка;

- безплатна, що дає право на використання «ноу-хау», яке незапатентоване або втратило новизну;

- комплексна, що надається на нововведення, на яке подано заявку, але патентна чистота нововведення є сумнівною;
- виняткова, що визначає монопольне право її власника на використання винаходу;
- проста, що видається під право використання нововведення на певний строк.

ТЕМА 7.9. СПЕЦИФІКА ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПЛАНУВАННЯ ОКРЕМИХ ВИДІВ РИНКІВ

У відповідності з особливостями ринку можна розділити при проведенні аналізу кон'юнктури: їх комплексних підприємств:

По-перше — ринок має не тільки товари, але й послуги, що вимагає багатостороннє вивчення кон'юнктури.

По-друге — важливе значення надається вивченню перспектив загальногосподарської кон'юнктури, тобто капіталовкладень, фінансових ресурсів, наявності кредитів.

По-третє — більш складний розрахунок ціни, який вимагає часу і витрат.

Виділяють дві основні форми виходу на ринок: генеральний підряд і технічне сприяння.

7.9.1. Планування ринку комплексних підприємств

Під «комплексним підприємством» вважається об'єкт капітального будівництва, який є предметом зовнішньоторговельної угоди, складається з комплексу товарів та послуг, об'єднаних єдиним технологічним проектом і/або технологічним процесом. Якщо об'єкт невиробничого характеру і визначення — товари і послуги пов'язані між собою ідеєю виношення об'єднаної функції (наприклад, надання житла та комплексу послуг туристам — готелі, кемпінги тощо).

Типовим виходом на ринок комплексних підприємств є реалізація продавцям, застосовуючи будівництво об'єкту, комплексного обладнання різних видів, що поставляється в комплекті відповідно меті об'єкту, що будується.

Важливе місце займає ринок комплексних підприємств для розвитку нафтохімії, металургії, енергетики.

При генеральному підряді замовник (покупець) передає продавцю у відповідності з укладеним контрактом всі права та обов'язки по спорудженню об'єкта капітального будівництва. Продавець виступає єдиним контрагентом покупця, він повинен встановити можливі зміни не тільки цін комплексного обладнання, але й вартості будівельних робіт, різних послуг, що надаються замовнику даного об'єкту.

На випадок виходу на ринок у формі технічного сприяння, замовник доручає постачальнику, у відповідності з укладеним контрактом, лише деяку частку роботи на спорудження об'єкту. В такому випадку, постачальник не являється єдиним контрагентом замовника, як це було при генеральному підряді.

При технічному сприянні, коли покупцю поставляється лише комплексне обладнання для об'єкту, що будується немає необхідності аналізувати вплив змін кон'юнктури на вартість будівельних робіт.

7.9.2. Планування товарносировинних бірж

Історичний розвиток біржової торгівлі сприяв появі різноманітних бірж, а саме:

- за територіальним розташуванням розподіляють місцеві, національні, міжтериторіальні, міжнародні біржі .

- за характером асортименту реалізованих товарів на біржі: вузькоспеціалізовані, на яких здійснюється реалізація великих обсягів одного виду товару, як правило, це сировинні біржі; спеціалізовані, на яких відбувається купівля-продаж однотипних товарів; універсальні — найпоширеніший вид бірж, на яких реалізується великий асортимент товарів.

- за характером проведених угод розрізняють такі види бірж: реального товару, коли укладається угода з реально наданим для продажу товаром; ф'ючерсні — торгівля контрактами на постачання товару; опціонні — предметом торгів є право на продаж (купівлю) реальних товарів або контрактів у визначні терміни; комплексні — укладаються всі види угод.

- за ступенем відкритості товарів біржі підрозділяються на відкриті і закриті: у відкритих (привселюдних) біржах на

торгах можуть бути присутніми, крім її членів, інші особи і відвідувати біржі; на закриті біржі право участі у торгах надається тільки членам конкретної біржі.

• За організаційно-правовими формами діяльності біржі можуть створюватися у вигляді акціонерних товариств, відкритого і закритого типів, товариств з обмеженою відповідальністю та іншими формами, дозволеними законодавством.

Угода з реальним товаром обумовлює купівлю-продаж виготовленого товару або такого, що знаходиться у виробництві, з правом або без права його наступного перепродажу

Угода «спот» чи «кеш» — операція з товаром при негайному постачанні (1—15 днів) або з наступною поставкою («форвард») — до 6 місяців;

Ф'ючерсні угоди передбачають купівлю-продаж контрактів на постачання товарів терміном до 1 року;

Опційна угода є оплаченим правом на укладання контракту щодо купівлі (продажу) реального товару визначеного терміну, але покупець, за несприятливої цінової кон'юнктури має право відмовитись від контракту.

7.9.3. Особливості попиту і пропозиції предметів споживання

Предмети першої необхідності характеризуються незначними коливаннями кон'юнктури.

Споживчим товарам довготривалого користування характерні більш значні кон'юнктурні коливання.

Моніторинг товарних ринків України:

- Товарів непродовольчих:
- із пластичних мас;
- побутових радіоелектронних товарів;
- меблів;
- взуття;
- електротоварів;
- швейних товарів;
- текстильних товарів;
- метало-господарчих товарів;
- парфумерно-косметичних товарів.

- Продовольчих товарів;
- молока і молочних продуктів;
- кондитерських товарів;
- зерна;
- плодів та овочів;
- масложирових продуктів;
- слабоалкогольних напоїв;
- м'ясних товарів.

7.9.4. Персональний продаж — один з ефектних методів вивчення кон'юнктури

Персональний продаж — це усне представлення товару в ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями з метою здійснення продажу.

Основні етапи ефективного персонального продажу та їх змін:

1. Пошук і оцінка потенційних покупців — складання списку потенційних покупців.
2. Попередня підготовка до візиту — збір інформації про потенційних покупців, які представляють інтерес.
3. Підхід до клієнта і встановлення контактів — встановлення первинного контакту з потенційним покупцем.
4. Виявлення проблем клієнта і висунення торгової пропозиції.
5. Демонстрація товару — проведення його презентації.
6. Подолання заперечень — усунення розбіжностей, що виникли у потенційних покупців.
7. Завершення переговорів і укладання операції.
8. Аналіз і контроль — супровід операції.

Тема 7.10. Планування та прогнозування кон'юнктури товарних ринків

7.10.1. Прогноз кон'юнктури та його використання

Прогнозування - найбільш складний вид діяльності в системі маркетингових досліджень. Воно є основним і завершальним етапом такого роду досліджень, головні

результати якого товаровиробники закладають в основу програм своєї діяльності. Відмінності в горизонті прогностичної роботи знаходять відображення в характері фірмового планування: стратегічне планування - на базі середньострокових (3-5 років) і довгострокових прогнозів (7 - 10-15 років), а поточне планування господарських операцій - на основі короткострокових прогнозів (не більше 1 , 5 років).

Мета прогнозування полягає у визначенні тенденцій: загальногосподарської кон'юнктури; структурних змін економіки; змін потреб покупців; змін цін і показників кредитної та валютно-фінансової сфер; появи нових товарних ринків.

У короткострокових прогнозах головний акцент робиться на кількісних і якісних показниках майбутнього розвитку ситуації на ринку: оцінка обсягів виробництва, попиту і пропозиції товару, конкурентоспроможності, динаміки цін, валютних курсів.

Середньострокові і довгострокові прогнози товарного ринку ґрунтуються на системі прогнозів власне ринку, його складових і чинників впливу на нього і визначають принципові тенденції ринку. Чим довше горизонт планування, тим менш точним стає прогноз.

Прогноз — це найважливіший елемент дослідження кон'юнктури будь-якого товарного ринку. Мета прогнозу — визначення найбільш вірогідних оцінок стану кон'юнктури у майбутньому.

Прогноз є основою для розробки стратегії і тактики зовнішньоторговельних заходів на даний конкретний момент. Розрізняють наступні види прогнозу: оперативний (на місяць, квартал, півріччя); короткостроковий (на рік); довгостроковий або перспективний (від 5 років і більше).

Розробка прогнозу кон'юнктури товарного ринку здійснюється у два етапи:

Перший — розробляється прогноз дії основних факторів формування і розвитку кон'юнктури на базі циклічних і постійно діючих нециклічних факторів.

Другий — розробляється комплексний прогноз руху цін на світовому ринку. Основними розділами етапу є прогнози: виробництва товару, споживання, руху запасів та динаміки цін.

7.10.2. Особливості прогнозування ринків сировини, машин та обладнання

Ринкам біржових сировинних товарів є властиві динаміка й амплітуда коливань кон'юнктури. Тому, за даними цих ринків розробляються короткострокові прогнози (у межах одного року).

Прогноз кон'юнктури ринків сировини та напівфабрикатів, які не котируються на товарних біржах, можливий на тривалий період, оскільки ці ринки є більш стабільними і повільніше реагують на зміни загальногосподарської кон'юнктури.

Для деяких видів сировини органічного походження (наприклад, зерна) використовується балансовий метод короткострокового прогнозу, сутність якого полягає у складанні на майбутній період балансу попиту і пропозиції. В ньому враховуються запаси минулого року, що переходять на наступний рік; оцінка врожаю; оцінка внутрішнього споживання.

Таблиця 7.5 –Баланс попиту і споживання зерна

Прихід	Розхід
1. Збір	1. Внутрішнє споживання
2. Перехідні запаси на початок сільськогосподарського року	2. Перехідні запаси на кінець сільськогосподарського року

Для ринків машин та обладнання характерна більша стабільність порівняно з ринками сировинних товарів. Причинами є:

- триваліші терміни освоєння капіталовкладень у галузях машинобудування;
- більша тривалість циклів виготовлення багатьох видів обладнання промислового призначення;
- вища вартість переорієнтації покупців з використання одних видів обладнання на інші;
- переважання постійно діючих факторів формування кон'юнктури, вплив яких носить стабілізуючий характер.

Визначення перспектив розвитку системи факторів формування кон'юнктури машин та обладнання складає генеральну лінію, що зв'язує всі етапи розробки, які вимагають прогнозування споживання, виробництва, експорту, імпорту та цін.

7.10.3. Економіко-аналітичний, економіко-математичний та економетричний методи прогнозування кон'юнктури

В економічній літературі представлено три основні підходи до прогнозування місткості ринку, кожен з яких реалізується за допомогою певних методів прогнозних розрахунків.

Евристичний підхід ґрунтується на застосуванні методів прогнозування місткості ринку за допомогою експертів (метод Дельфі, метод оптимістичних, песимістичних і імовірнісних думок, метод середньої оцінки). Фахівці підприємства і консультанти, що володіють достатньою інформацією розвитку ринкових процесів, висловлюють думку, що характеризує прогноз ємності ринку, формують кваліфікований висновок.

Прогнозування ринку за допомогою економіко-математичних методів, застосування трендових моделей у плануванні, *екстраполяція* виявлених залежностей на плановані періоди дозволяє врахувати велику кількість взаємопов'язаних факторів і отримати прогнозну оцінку ємності ринку, підвищити науковість прийнятих планових рішень. Економічна інтерпретація прогнозних даних та їх взаємозв'язок з критеріями оптимальності, що вимагають обліку великої кількості пов'язаних один з одним і суперечна діючих факторів, лягають в основу комплексного плану діяльності підприємства.

Нормативи раціонального обсягу споживання та забезпеченості людини, необхідний прожитковий мінімум, науково обґрунтовані межі споживання продукції відображаються в основі нормативного підходу прогнозування ринку.

Однак застосування якого-небудь одного методу окремо не дозволяє забезпечити комплексний підхід до прогнозування, що підвищує ступінь ризику прийняття необґрунтованих рішень щодо розробки планів виробничо - комерційної діяльності організації. Підвищення точності прогнозів може бути забезпечено на основі інтеграції різних методів прогнозування

Прогнозування кон'юнктури товарних ринків складається з декількох стадій.

Економіко-аналітичний підхід пов'язаний з теоретико-економічним аналізом передбачуваних взаємозв'язків. Цей прогноз ґрунтується на ініціативно-логічних роздумах експертів з урахуванням схеми передбачуваних зв'язків та результатів теоретичного аналізу кон'юнктури.

Економетричний зв'язок — ґрунтується на математичних підходах з використанням апарату кореляційно-регресивного аналізу. Він пов'язаний з побудовою матеріальних моделей.

Завдання прогнозування вирішуються двома шляхами одночасно або послідовно: розробляється економіко-аналітичний і економетричний прогнози.

В підсумку доцільно підсумовувати результати і розробити інтегрований прогноз, який є основою для прийняття рішень.

Для досягнення тенденцій розвитку кон'юнктури товарних ринків все частіше використовуються апарат математичного моделювання (економіко-математичний метод).

Питання до самоконтролю до розділу 7

1. Що таке планування?
2. Дайте визначення терміну прогнозування.
3. Економіко-аналітичний, економіко-математичний та економетричний методи прогнозування кон'юнктури.
4. Планування цін на світових товарних ринках.
5. Кон'юнктурні дослідження в рамках маркетингу.
6. Інтеграційні процеси у світовій економіці.
7. Природно-ресурсний потенціал світового господарства.

Список літератури до розділу 7

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА

1. Антонюк О. А. Прогнозування стану фінансового ринку на основі експертних оцінок. // Фінанси України, 2008, № 8, с. 123-127.
2. Арженовский С.В., Молчанов И.Н. Статистические методы прогнозирования. Учебное пособие для аспирантов. - Ростов-на-Дону: Издательство "РИНХ", 2001. - 106с.
3. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1994.
4. Бойчук М.В. Основи математичного моделювання соціально-економічних процесів: Методичні вказівки. - Чернівці: РУТА, 2007. - 56 с.
5. Большой экономический словарь под ред. А.Н.Азрилияна - М. "Институт новой экономики", 2008.-864с.
6. Бочарников В.П. РЦІ22У технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. - С.-П.: Наука, 2001. - 328 с.
7. Бутейко А.А., Кучеренко ВГ, Карпов В.А Конъюнктура рынка. — ОДЗУ, 1998.

8. Введение в рыночную экономику / Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. - М.: Экономика, 2003.
9. Воронов К.Г. Новый комплексный показатель оценки финансового состояния предприятия // Вопросы анализа риска, 1999, №2-3. - с. 15-20.
10. Герасименко С.С., Головач А.В., Єрина А.М., Пальян З.О., Шустиков А.А. Статистика: Підручник. - К.: КНЕУ, 1998. - 468 с.
11. Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М. Економічне прогнозування: Навчальний посібник. - Суми: Видавництво "Мрія", 2005. - 120 с.
12. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. - М.: "Финпресс", 2000. - 464 с.
13. Дефоссе Г. Фондовая биржа и биржевые операции: Пер. с франц. - М.: Церих ПЗЛ, 2002.
14. Желтякова Й., Маховикова Г., Пузыня Н. Цены и ценообразование. - С.-Пб., 2009.
15. Кредісов А.І., Березовенко С.М., Биков Г. М., Волошин В.В., Расшивалов Д. П. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник для студ. екон. вузів І фак./А. І. Кредюов (ред.). - К.: ВІРА-Р, 1998. - 448 с.
16. Левшин Ф.М. Конъюнктура мировых товарных рынков. М., 1993.
17. Лук'яненко І. Г., Краснікова Л. І. Економетрика: Підручник. - К.: Товариство "Знання", 2000.-494с.
18. Ляшенко И.Н., Ляшенко Е.Й. Математика для экономистов: Учебное пособие. - Донецк, 1998.-228с.
19. Пашута М.Т., Калина А.В. Прогнозування та макроекономічне планування : Навч. посібник. - К.: МАУП, 2003.- 192с.
20. Світова економіка: Підручник /А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.-К: Либіль, 2002.- 582с.
21. 22 Філіпенко А.С, Будкін В.С., Гальчинський А.С, Геєць В. М., Дудченко М. А. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. - К.: Либідь, 2002. - 470 с.
22. Філіпенко А.С, Мазуренко В.І., Сікора В.Д., Вергун В. А., Бураківський І. В. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник для студ. екон. спец, вузів/А.С Філіпенко (ред.). - К.: Либідь, 2007.-206с.
23. Хелферт З. Техника финансового анализа: Пер. с англ. - М.: Аудит.ЮНИТИ, 1996.-664с.
24. Холден К., Піл Д.А., Томпсон Дж.А. Економічне прогнозування: вступ. К.: Інформтехніка -1996.- 216с.
25. Цыганюк А. Критика технического анализа // Рынок ценных бумаг, 2001, № 6, с. 56-59.
26. Зарлих А.А. Технический анализ товарных и финансовых рынков: Прикладное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2006.- 176с.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

1. Аникин В. И. Основные направления, методы прогнозирования и моделирования во внешнеполитической деятельности. – М: 2000.
2. Илларионов А. Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине XX века. – М., 2000
3. Калядин А. Н. Международные организации и разоружение. – М., 2004.
4. Нешатаева Т.Н. Международные организации и право. – М., 2005.
5. Попов В.И. Международные организации: теория и практика: курс лекций – ДА МИД РФ. – М.: Научная книга, 2000.

6. Спанковский В. Международные организации в системе международных отношений // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2000. – № 3.
7. Актуальные проблемы международных отношений в начале XXI века: Материалы 7-й научно-практической конференции молодых ученых // ДА МИД России. – М., 2004.
8. Морозов Г.И. Международное право и международные отношения. Проблемы взаимосвязи. – М., 2007.
9. Павлов Ю.М. Международные отношения и мировая политика. – М.: Издательство МНЭПУ, 2000.

Розділ 8

ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ

ТЕМА 8.1. РОЛЬ ЦІН У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

8.1.1. Ціна як інструмент економіки

В умовах ринкової економіки комерційний успіх будь-якого підприємства або підприємця багато в чому залежить від правильно обраної стратегії й тактики ціноутворення на товари й послуги. Складність ціноутворення полягає в тому, що ціна - категорія вартісна й кон'юнктурна. На її рівень впливають комплекс політичних, економічних, психологічних, географічних і соціальних факторів.

Одним із ключових елементів ринкової економіки є ціни, ціноутворення, цінова політика. Насамперед, розберемося з визначеннями.

Ціна являє собою вартісну економічну категорію, що означає суму грошей, за якої продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар. Ціна певної кількості товару становить його вартість, звідси ціна - грошова вартість товару. Коли одиниця конкретного товару обмінюється на певну кількість іншого товару, це останнє стає товарною ціною даного товару.

Ціна – складна економічна категорія. У ній фокусуються практично всі основні економічні відносини в суспільстві. Насамперед, це відноситься до виробництва й реалізації товарів, формуванню їхньої вартості, а також до створення, розподілу й використанню грошових нагромаджень. Ціна опосередковує всі товарно-грошові відносини.

Ціноутворення – процес формування цін на товари й послуги. Характерні дві основні системи ціноутворення: ринкове ціноутворення, що функціонує на базі взаємодії попиту та пропозиції, і централізоване державне ціноутворення - формування цін державними органами. При цьому в рамках витратного ціноутворення в основі формування ціни лежать витрати виробництва й обігу.

Ціна є однією з найбільш складних економічних категорій. Для її правильного розуміння необхідно мати ясне подання про те, що лежить у її основі, які об'єктивні закони діють на процеси ціноутворення й руху цін.

8.1.2. Теорії, що визначають цінність товару

Механізм цін, ціноутворення, цінова політика — надто складний і тонкий інструмент ринку, у дії якого розібратися досить непросто. Тому відштовхнемося від питань теорії цін. Найпоширеніша сьогодні теорія трудової вартості, походження якої зв'язується з основоположниками економічної теорії Адамом Смітом, Давидом Рікардо, Карлом Марксом і іншими. По даній теорії вартість товару представляє упереджений у ньому труд товаровиробників, а сама вартість товару визначається кількістю праці, необхідної для його виробництва. Останнє ж вимірюється робочим часом, що вимагається для виготовлення конкретного товару. Ринкова ціна в цьому випадку формується із середніх витрат виробників, що випускають зазначений товар. Вартість характеризується кількісно і якісно. У першому випадку все визначає кількість праці, що втримується в товарі, що формує споживчу цінність товару (його здатність задовольняти якусь потребу людей). Якісна сторона вартості виступає як вираження виробничих відносин між людьми, що обмінюються товарами. Отже, вартістю володіє продукт праці, що здатний обмінюватися на інший продукт. Процес обміну трансформує продукт у товар, а його споживчу вартість у мінову.

А.Сміт ввів поняття змінних витрат праці як фактор ціноутворення на товарних ринках. Ціноутворюючими він вважає витрати на робочу силу, формуючи товарну ціну за рахунок ренти, заробітної плати й прибутку.

Свою модель формування ціни представив Д.Рікардо, позначену як суму витрат праці, обумовлених за принципом доданої вартості в рамках вертикально інтегрованого виробництва товарів.

К. Маркс ввів поняття «суспільно необхідні витрати праці (ОНЗТ)». По Марксу, суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару, формуються з витрат минулої праці (спожитих у процесі виробництва засобах виробництва -

будинках, спорудженнях, машинах устаткуванні, сировині, матеріалах) і витрат живої праці. Звідси у вартість товару входить вартість спожитих засобів виробництва й знову створена вартість, утворена живою працею. Остання містить у собі вартість необхідного й прибавочного продукту.

Виробництво формує пропозиція товарів. Ринок, ринковий попит при такій постановці не відіграє головну роль. Попит залежить від суспільної потреби в конкретних товарах.

Не можна не відзначити наявність властивого цієї моделі недоліку, якою є явна недооцінка значення ринкового попиту.

Іншим відомим підходом у розглянутій області є **теорія граничної корисності**. Сутність даної теорії укладається в тім, що вартість товару залежить від його граничної корисності: чим більше товару конкретного виду на ринку, тим менше його цінність, і навпаки, якщо кількість якого-небудь товару менше потреби в ньому, то його цінність зростає. При збільшенні просування даного товару цінність його падає до граничної корисності. Отже, теорія граничної корисності ґрунтується на теорії попиту та пропозиції (Найбільш відомими представниками даної теорії були А. Маршалл, П. Самуельсон, У. Джеванс і ін.)

Відповідно до **теорії попиту та пропозиції** вартість товару може виявитися тільки в ціні, тобто в грошовому вираженні. Отже, ціна визначається співвідношенням попиту та пропозиції. Ця теорія доповнює теорію трудової вартості, тому що пов'язує її з ринком, ціною й механізмом її формування

8.1.3. Методологія й принципи ціноутворення

Методологія ціноутворення – це сукупність найбільш узагальнюючих правил формування ціни, пов'язаних в основному з макроекономічними особливостями господарської системи, а також з різними сферами ціноутворення. У зв'язку із цим методологічні принципи можуть бути загальними як для економіки в цілому, так і для групи суміжних галузей, виробництв. Загальні методичні правила визначаються законодавчими органами країни. Ці правила стосуються переліку видатків, що включають у собівартість як розрахункову основу ціни й порядку відображення в ціні елементів прибутку. Методологія процесу

ціноутворення єдина для якої-небудь системи незалежно від того, хто її встановлює, періоду дії, сфери діяльності підприємства. На основі методології виробляється політика ціноутворення підприємства, а також його стратегія.

Найважливішими елементами методології ціноутворення є **принципи** ціноутворення:

- **науковість обґрунтування цін:** базується на глибокому аналізі кон'юнктури ринку, всіх ринкових факторів, а також діючої системи цін; залежить від повноти інформаційного забезпечення при їхньому встановленні;

- **цільова спрямованість цін:** необхідно чітко визначити пріоритетні економічні й соціальні проблеми, у рішенні яких повинні використовуватися ціни (орієнтація цін на освоєння принципово нової, прогресивної продукції, підвищенні її якості);

- **принцип безперервності:** визначається динамічністю процесу ціноутворення. Для кожного етапу руху товарів встановлюється своя ціна;

- **принцип єдності процесу ціноутворення:** державні органи, що встановлюють і регулюють ціни, зобов'язані їх контролювати (газ, електроенергія й ін.). Державні органи здійснюють перевірку правильності застосування встановлених законодавством правил ціноутворення й вільних цін.

Для здійснення процесу ціноутворення в ринковій економіці безпосередньо на підприємстві необхідні певні умови. Основні з них:

- економічна самостійність;
- комерційні умови діяльності;
- захищеність;
- конкуренція на ринку;
- рівновага ринку.

Методика ціноутворення – це сукупність більш конкретних правил побудови ціни, які відображають специфіку галузей, виробництв, продуктів.

В умовах адміністративного регулювання економіки всі елементи ціни виступають у формі нормативів, встановлених керівними органами. В умовах ринкової економіки ціна не є нормативом. З поняттям «методологія ціноутворення» погоджують таку категорію, як модель ціни.

Модель ціни – це найбільш принципова форма вираження ціни як економічної категорії. Модель ціни, як і методологія ціноутворення, визначається в першу чергу типом господарської системи й все це є вихідними умовами, що визначають цінове поведіння учасників господарського процесу.

Цінові методи – це методи формування цін на товари й послуги в рамках прийнятої цінової стратегії.

Механізм ціноутворення в умовах ринкових відносин проявляється через ціни, їхньому динаміку. Динаміку цін формують два найважливіших фактори – стратегічний і тактичний.

Стратегічний фактор проявляється тоді, коли ціни утворюються на основі вартості товарів. Тактичний фактор виражається в тому, що ціни на конкретні товари формуються під впливом кон'юнктури ринку.

Перший фактор – це фактор довгострокового, перспективного результату, другий може часто змінюватися (у днях, годинниках і т.д.), оскільки динаміка кон'юнктурних зрушень дуже висока. Як перший, так і другий фактори є важливими в умовах ринкової економіки, і ними необхідно досконально опанувати й навчитися користуватися.

8.1.4. Діюча система цін

Всі діючі в економіці ціни взаємозалежні й утворюють систему, що перебуває в постійному розвитку під впливом безлічі ринкових факторів. Система цін являє собою сукупність взаємозалежних і взаємообумовлених цін в економіці, які дають можливість всім підприємницьким структурам нормально здійснювати свою діяльність і реалізовувати кінцеву продукцію й послуги з найбільшою вигодою для себе. Вона характеризується видами цін, характером взаємозв'язків і взаємозалежності між ними, рівнем, структурою й динамікою цін.

Система цін для окремої підприємницької структури складається із трьох блоків взаємозалежних і взаємодіючих цін:

- 1) ціни, по яких підприємницька структура закуповує економічні ресурси, які необхідні для простого й розширеного відтворення своєї діяльності;

2) ціни, які використовуються підприємницькою структурою для здійснення внутрішньогосподарських розрахунків між структурними підрозділами за продукцію, роботи й послуги проміжного характеру;

3) ціни, по яких підприємницька структура реалізує кінцеву продукцію, роботи й послуги.

Тісний взаємозв'язок і взаємозалежність цін, які входять у систему, обумовлені двома обставинами:

1) всі ціни формуються на єдиній методологічній основі. Цією основою є закони вартості, попиту та пропозиції, конкуренції;

2) господарська діяльність всіх підприємств (фірм), сфер виробництва й галузей економіки тісно взаємозалежна й в остаточному підсумку утворить єдиний господарський комплекс.

В основі взаємозв'язку цін, що утворюють єдину систему, лежить принцип «сполучених посудин». Зміна цін в одному з основних блоків даної системи досить швидко передається «по ланцюжку» в усі інші блоки.

Провідну роль у всій системі цін грають ціни на продукцію базових галузей промисловості. До них належать паливно-енергетичні галузі (вугільна, нафтова, газова, електроенергетика, металургія).

Так зміна цін на енергоносії швидко відображається на рівні цін продукції всіх галузей економіки.

Різні блоки цін, що входять у єдину систему цін, мають не тільки прямі, але й зворотні зв'язки. Наприклад, «хвиля» підвищення цін у паливно-енергетичному комплексі через певний час вертається в ці галузі у вигляді подорожчання споживаних ними матеріально-технічних ресурсів (машин, устаткування, електроенергії).

Система цін тісно пов'язана з економічним середовищем, у якій вона функціонує. Таке середовище включає: товарне виробництво, різні форми власності, конкуренцію й ін.

Для командно-адміністративної економіки характерне функціонування централізованої системи цін. Відмінними ознаками такої системи цін є:

- централізоване встановлення рівнів цін на продукцію й тарифів на послуги відповідними органами державної влади, обумовлені монополією державної влади на кошти й результати виробництва;

- слабкий облік дії об'єктивних економічних законів;
- формування цін у сфері виробництва;
- диктат виробника продукції й послуг над споживачем і відсутність конкуренції;
- диспропорції в рівні оптових, закупівельних і роздрібних цін;
- обмежена мережа каналів реалізації продукції й послуг, що породжує обмежену кількість видів і різновидів цін.

Для ринкової системи цін характерні такі особливі риси:

- децентралізоване вільне встановлення рівнів цін на продукцію й тарифів на послуги, обумовлене домінуючим місцем приватної власності на кошти й результати виробництва;
- облік дії об'єктивних економічних законів;
- формування цін у сфері товарного обміну;
- елементи державного регулювання ринкових цін;
- конкурентні основи встановлення ринкових цін і диктат споживача над виробником;
- динамічна підтримка пропорційності рівнів цін і тарифів;
- розгалужена мережа каналів реалізації продукції й послуг, що породжує різноманітні види цін.

8.1.5. Функції ціни

Ціна разом з іншими державними регуляторами відіграє активну роль у виконанні багатьох соціально-економічних завдань. Значення й місце цін у регулюванні економічних процесів як на мікро-, так і на макрорівні проявляється через їхні функції.

Функції ціни:

Функція обліку й виміру витрат суспільної праці.

Ця функція визначається сутністю ціни як грошового вираження вартості й забезпечує еквівалентність обміну. Вона дає можливість виявити, скільки витрачене праці, сировини, матеріалів, що комплектують виробів на виробництво й реалізацію товару. Ціна визначає як величину витрат виробництва й обігу, так і розмір прибутку. В умовах ринку ціна може істотно відхилятися від витрат. Виробник зацікавлений у максимальному прибутку від продажу товару, а покупець - у мінімальній ціні покупки. Щоб протистояти конкурентам, виробник товару повинен постійно

контролювати витрати, порівнювати їх з витратами конкурентів. Вистояти в конкурентній боротьбі він зможе завдяки зниженню витрат, поліпшенню якості товару. Саме тому обліково-вимірювальна функція ціни винятково важлива для розробки системи маркетингу, формування товарної й ненової політики підприємств.

Функція збалансованості попиту та пропозиції.

Саме через ціни здійснюється зв'язок виробництва й споживання, пропозиції та попиту. При прояві диспропорцій у господарстві рівновага може бути досягнуто або зміною обсягу виробництва, або зміною ціни, або одночасною зміною того й іншого. Ціна об'єктивно впливає на виробника, змушуючи його підвищувати якість і розширювати асортименти товару.

Стимулююча функція ціни.

Ця функція характеризується її впливом на виробництво й споживання різних товарів. Ціна стимулює виробника через рівень укладеної в ній прибутку. У результаті ціни сприяють або перешкоджають росту випуску й споживання товарів.

За допомогою цін можна реально стимулювати науково-технічний прогрес, забезпечувати економію витрат, поліпшувати якість продукції, змінювати структуру виробництва й споживання. Стимулювання забезпечується шляхом варіювання рівнем прибутку в ціні, надбавками, знижками із ціни.

Функція розподілу й перерозподілу.

Ця функція ціни пов'язана з відхиленням її від вартості в рамках дії ринкових факторів. Ціни виступають інструментом розподілу й перерозподілу національного доходу між регіонами, галузями економіки, її секторами, різними формами власності, фондами нагромадження й споживання, різними соціальними групами населення. Дана функція ціни відображається через акцизи на конкретні групи товарів, податок на додану вартість і інші форми вилучення податкового характеру, що надходять у бюджет.

8.1.6. Класифікація цін

Для вартісної оцінки результатів угоди й витрат використовуються різні види цін, пов'язаних з особливостями

що здобувають (сировина, матеріали, що комплектують вироби й т.д.) і продаваних товарів.

Всі ціни, незважаючи на їхню безліч між собою взаємозалежні. Варто тільки внести зміни у рівень однієї ціни, як вони виявляються в рівнях інших.

Залежно від того, який ознака взята для класифікації, всі види цін можна розділити на різні групи.

1. По характеру обороту, що обслуговує.

Оптові ціни — ціни, по яких підприємства реалізують зроблену продукцію іншим підприємствам або збутовим організаціям.

Роздрібні ціни — ціни, по яких торговельні організації реалізують продукцію населенню.

Закупівельні ціни — ціни, по яких сільськогосподарські виробники реалізують свою продукцію державі, фірмам, промисловим підприємствам для наступної переробки.

Кошторисна вартість — ціна, по якій оплачується продукція будівництва (будинку, спорудження).

Ціни й тарифи на послуги населенню — особливий вид роздрібною ціни (охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство, готельні й туристичні послуги, побутові послуги й т.д.).

2. Залежно від державного впливу, регулювання, ступеня конкуренції на ринку.

Договірні ціни — ціни, устанавлювані в договорі між продавцем і покупцем за узгодженням сторін.

Вільні (ринкові) ціни — ціни, устанавлювані виробниками продукції й послуг на основі попиту та пропозиції відповідно до кон'юнктури ринку.

Фіксовані ціни або тарифи — ціни (тарифи), які встановлені на певному рівні.

Регульовані ціни — ціни, встановлені відповідними органами керування, як правило, на продукти, товари й тарифи підвищеного соціального призначення.

3. По способу встановлення.

Тверді (постійні) ціни встановлюють договори й не міняються протягом усього строку поставки продукції за даною згодою або контракту.

Поточні ціни — по них здійснюється поставка продукції в даний період часу. Вони можуть мінятися в рамках одного контракту й відображають стан ринку.

Рухлива ціна — ціна, зафіксована в договорі із застереженням про те, що вона може бути переглянута надалі, якщо до моменту виконання договору ринкова ціна зміниться (підвищиться або понизиться).

Змінна ціна встановлюється на вироби, що вимагають тривалого строку виготовлення. Обчислюється в момент виконання договору шляхом перегляду первісної договірної ціни з урахуванням змін у витратах виробництва за період часу, необхідний для виготовлення продукції.

4. З урахуванням фактору часу.

Постійна ціна — ціна, термін дії якої заздалегідь не визначений.

Сезонна ціна — вид закупівельних або роздрібних цін на товари, що носять сезонний характер, визначається шляхом застосування знижок з первісної продажної ціни, діє протягом певного періоду часу.

Ступінчата ціна — ряд послідовно, що знижуються цін, на продукцію в заздалегідь обумовлені моменти часу по попередньо певній шкалі.

5. По способу одержання інформації про рівень ціни.

Довідкові ціни публікуються в каталогах, прейскурантах, економічних журналах, довідниках і в спеціальних економічних оглядах; використовуються як орієнтовна інформація при встановленні цін на аналогічну продукцію або при аналізі рівнів і співвідношень цін.

Прейскурантні ціни — вид довідкової ціни, публікованої у прейскурантах фірм-продавців.

Ціни каталогу (проспекту) — це офіційні ціни, публіковані в каталогах і проспектах фірм, підприємств і організацій оптової торгівлі. Використовуються як на внутрішньому ринку, так і в міжнародній торгівлі.

Розрахункова ціна застосовується в договорах, контрактах на нестандартне встаткування, вироблене по індивідуальних замовленнях; розраховується й обґрунтовується постачальником для кожного конкретного замовлення з обліком технічних і комерційних умов даного замовлення.

6. Залежно від виду ринку.

Аукціонні ціни — ціни публічного продажу по максимально запропонованому рівні на попередньо оглянуту

покупцем партію товарів (лот); устанавлюються в результаті зміни співвідношення між попитом та пропозицією.

Біржові котирування — ціни стандартизованого однорідного товару (у тому числі цінні папери), реалізованого через біржу.

Ціни торгів — ціни особливої форми спеціалізованої торгівлі, заснованої на видачі замовлень на поставку товарів або одержання підрядів на виробництво певних робіт із заздалегідь оголошеного в спеціальному документі (тендері) умовам.

7. Внутріфірмові ціни.

Трансферні ціни застосовуються при реалізації продукції між підрозділами однієї фірми або різних фірм, але входних в одну асоціацію.

8. За умовами поставки й продажу.

Нетто — ціна на місці купівлі-продажу.

Брутто (фактурна ціна) визначається з урахуванням умов купівлі-продажу (виду й розміру товарних податків, наявності й рівня знижок, виду «франко» і умов страховки).

«Франко» - даний термін означає, до якого пункту на шляху просування товару від продавця до покупця постачальник відшкодовує транспортні видатки.

Світові ціни — це ціни, по яких проводяться великі експортні й імпорتنі операції, що досить повно характеризують стан міжнародної торгівлі конкретними товарами.

9. Залежно від територіальної диференціації.

Єдині ціни встановлюються державними органами на окремі товари й послуги на всій території держави (наприклад, тарифи на залізничні перевезення, електроенергію й ін.).

Регіональні ціни встановлюються місцевими органами влади на окремі товари, роботи, послуги (наприклад, вартість проїзду в міському транспорті, тарифи на житлово-комунальні послуги та ін.).

Зональні ціни встановлюються на продукцію добувних галузей промисловості з урахуванням різного рівня собівартості видобутку в тих або інших природно-географічних умовах (наприклад, ціни на залізну, марганцеву й іншу руди, вугілля, нафту й т.п.).

Поясні ціни встановлюються по районах (поясам) споживання продукції з урахуванням місця її виробництва й витрат на транспортування в інші райони (наприклад, ціни на вино, овочеві консерви й т.п.). Пояса визначає держава, але вони можуть складатися стихійно, коли якісь види товарів не провадяться в даному регіоні.

8.1.7. Знижки із ціни

Знижки — суми, виділені продавцем товару різним покупцям з метою розширення ринку збуту, покриття окремих витрат, збільшення кількості реалізованого товару. Використовуються як метод надання знижки з ціни у внутрішній і міжнародній торгівлі.

Загальна (проста) знижка надається із преїскурантної або довідкової ціни товару. До простої можна віднести знижку надану продавцем при покупці товару за готівку 2-3% довідкової ціни (преїскурантної).

Бонусна знижка надається постійним покупцям, якщо вони за певний період здобувають обумовлену кількість товару.

Знижки за кількість або серійність (прогресивна) надається покупцеві залежно від кількості придбаної продукції за один раз (у рамках одного договору).

Дилерська знижка надається виробниками своїм постійним представникам або посередникам по збуту, у тому числі й закордонним.

Спеціальна знижка надається для тих покупців, у яких фірма особливо зацікавлена (великі оптовики, постійні покупці). Такі знижки, як правило, представляють комерційну таємницю.

Експортні знижки надаються продавцями іноземним покупцям понад ті знижки, які діють для покупців на внутрішньому ринку.

ТЕМА 8.2. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ЦІН

8.2.1. Система факторів встановлення цін

Все розмаїття чинників, що впливають на утворення цін, сучасна економіка ділить на три групи:

- 1) базові (некон'юнктурні);
- 2) кон'юнктурні;
- 3) регулюючі.

Базовими чинниками в умовах товарного ринку є різні витрати — внутрішньовиробничі та позавиробничі. Зміна цін під впливом цих чинників відбувається в тому ж напрямку, що і зміна витрат.

Кон'юнктурні чинники витікають з мінливості ринку і залежать від макроекономічних умов, споживацького попиту і т.п.

Регулюючі чинники визначаються ступенем втручання держави в економіку.

Перераховані чинники можуть сприяти як підвищенню, так і зниженню цін.

Підвищенню цін сприяють:

- спад виробництва;
- нестабільність економічної ситуації;
- монопольне положення підприємства;
- наявність ажіотажного попиту;
- збільшення загальної маси грошей, що знаходяться в обігу;
- збільшення стягуваних податків;
- збільшення виплат по заробітній платні, у тому числі і зростання ставок заробітної платні;
- прагнення підприємства до підвищення прибутку при інших незмінних обставинах;
- підвищення якості товару;
- відповідність моді;
- підвищення дефіцитності робочої сили;
- низька ефективність використання капіталу, устаткування, робочої сили, землі та ін.

Зниженню цін сприяють:

- зростання виробництва;
- технічний прогрес;
- зниження витрат виробництва і обігу;
- зростання продуктивності праці;
- загострення конкуренції;
- зниження стягуваних податків;
- зменшення числа посередників;
- зменшення бюрократичних надбудов.

Всю сукупність чинників, що впливають на процес ціноутворення, можна розділити на внутрішні й зовнішні складові.

8.2.2. Внутрішні й зовнішні чинники ціноутворення

Джерелами встановлення цін є різноманітні чинники внутрішнього й зовнішнього середовища господарювання.

До **внутрішніх факторів** можна віднести:

- рекламу (чим вдаліша, оригінальніша реклама, тим ціна товарів виробника вище);
- специфіку виробленої продукції (чим вище ступінь її обробки, чим унікальніша якість, тим ціна вище);
- особливості виробничого процесу (продукція дрібносерійного й індивідуального виробництва має більш високу собівартість; товари масового виробництва мають відносно низькі витрати і не настільки високу ціну);
- ринкову стратегію й тактику виробника (орієнтація на один або кілька ринкових сегментів);
- специфіку життєвого циклу товару;
- тривалість просування товару по ланцюгу від виробника до споживача;
- якість продукції;
- організацію сервісу при продажу та в наступному періоді, після реалізації;
- обсяг ринку;
- імідж виробника як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

До **зовнішніх факторів** відносяться наступні:

- політична стабільність країни-виробника й держав, де відбувається збут продукції фірми;
- відсутність на вільному ринку якихось необхідних ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових);
- характер регулювання економіки державою;
- рівень та динаміка інфляції;
- обсяг і особливості існуючого й перспективного купівельного попиту;
- наявність і рівень конкуренції між виробниками однорідної продукції.

Розглянемо деякі з цих факторів більш детально.

Витрати виробництва – один з найбільш важливих факторів. Конкретна залежність цін від витрат виробництва буде різною в умовах різних типів ринку: в умовах монопольного ринку високий рівень витрат обумовлює високу (монопольну) ціну; в умовах конкурентного середовища вплив витрат виробництва на ціну знижується, але зростає значення зниження витрат для одержання прибутку.

Витрати виробництва можуть змінюватися в результаті підвищення цін на сировину, комплектуючі, енергоносії, тарифів на залізничні перевезення, заробітної плати, витрат на рекламу й т.і.

На ці зміни підприємства можуть реагувати по-різному: перекласти підвищення витрат виробництва на споживача, тобто підвищити ціни на продукцію (роботи, послуги), що характерно для монополістів; частково компенсувати додаткові витрати підвищенням цін або залишати ціни на колишньому рівні, але при цьому отримувати менший прибуток, або шукати шляхи зниження витрат.

Якість продукції (робіт, послуг) істотно впливає на рівень ціни. Підвищення якості товарів і виробництво нових видів продукції дозволяють підприємствам утримувати старі або завойовувати нові ринки збуту, залишати на колишньому рівні або підвищувати ціни, збільшувати прибуток. Як правило, підвищення якості товару супроводжується додатковими витратами, пов'язаними з удосконаленням виробництва, використанням нових матеріалів, поліпшенням якості упаковки та ін.

Залежно від цілей товаровиробників підвищення якості товару або не позначиться на величині одержуваного прибутку, або обумовить його підвищення чи зниження.

Підвищення ціни на товар у зв'язку з підвищенням його якості повинне бути прийнятним для споживача, в іншому випадку такий товар не буде користуватися попитом.

Для виробника підвищення витрат на виробництво й збут буде економічно виправданим тільки тоді, коли індекс витрат буде менше або дорівнюватиме індексу цін.

Для споживача підвищення ціни повинне супроводжуватися підвищенням споживчої вартості товару, причому індекс ціни повинен бути меншим або дорівнювати індексу якості. Таким чином, підвищення якості товару

повинне приносити економічну вигоду як виробникові, так і споживачеві.

Попит являє собою форму прояву потреб, запитів та інтересів споживачів на ринку, тобто масу продукції (робіт, послуг), що може бути куплена на ринку.

Пропозиція – це форма прояву цілей та інтересів виробників продукції (робіт, послуг), тобто маса цінностей, створених для задоволення попиту.

Ці дві категорії взаємопов'язані й взаємозалежні. Їхня взаємозалежність проявляється в цінах. При цьому потрібно враховувати первинні й вторинні фактори.

Якщо попит первинний, то його підвищення зумовить підвищення ціни, тому що споживач згодний заплатити будь-яку ціну, аби задовольнити свій попит. Якщо попит з якихось причин знижується, це призводить до зменшення ціни у зв'язку зі зменшенням кількості бажаючих купити даний товар. Отже, у зв'язці попит – ціна залежність цих величин пряма: підвищення попиту стимулює підвищення ціни й навпаки.

Розглянемо взаємовплив пропозиції і ціни. Якщо пропозиція є аргументом, а ціна – функцією, то з підвищенням пропозиції якого-небудь товару ціна на нього падає і навпаки. У цьому випадку зв'язок між категоріями зворотній.

Якщо ціна виявляється первинною, а пропозиція – вторинною, то підвищення ціни на який-небудь товар спонукає виробника збільшувати обсяг його випуску. При зниженні цін виробництво даного товару стає для підприємця менш вигідним, і пропозиція цього товару скорочується. Таким чином, у зв'язці ціна – пропозиція залежність між цими категоріями пряма.

Розглянемо спільний вплив попиту та пропозиції на ціну. Якщо пропозиція перевищує попит, то ціна буде нижче вартості товару. При перевищенні попиту над пропозиціями ціна виявиться вище вартості товару. При відповідності попиту та пропозиції ціна дорівнюватиме вартості. Різний вплив попиту та пропозиції на ціну визначає їхню різну динаміку. При низькій ціні на товар попит буде максимальним; у міру підвищення ціни попит буде знижуватися.

Максимальна ціна буде стимулювати виробників до збільшення обсягу випуску товару, пропозиція зростатиме. У міру зниження ціни на товар буде скорочуватися обсяг його виробництва, отже знизиться пропозиція.

Сукупність економічних умов і факторів, що формують у той або інший період структуру й динаміку попиту та пропозиції, характеризує ринкова кон'юнктура. Найважливішими її показниками є динаміка цін на товари на даному ринку, кількість угод, стан портфеля замовлень і рух запасів.

Розрізняють ринкову кон'юнктуру підвищувальну й високу, понижуючу й низьку.

Підвищувальна ринкова кон'юнктура формується в умовах досить стійкого перевищення попиту над пропозицією, що обумовлює підвищення цін і збільшення кількості угод. Високій ринковій кон'юктурі властива певна стабільність підвищених цін, комерційна активність суб'єктів ринку. У цьому випадку виникають економічні переваги для продавців. Така ситуація характеризується як ринок продавця.

Для понижуючої ринкової кон'юнктури характерне затоварення ринку, зниження цін, спад комерційної активності. Дія цих факторів призводить до низької ринкової кон'юнктури, що створює економічні вигоди для покупців. Ця ситуація характерна для ринку покупців.

На зміну цін істотно впливають монополії. Ступінь монополізації ринку перебуває у зворотній залежності від кількості продавців: чим їх менше, тим більше ступінь монополізації і навпаки.

Монополізм продавців дозволяє призначати високі ціни. Чим вище ступінь монополізації продавців, тим вище ціни. Монополізм покупців обумовлює низькі ціни. Чим вище ступінь монополізації покупців, тим більше тенденція до зниження цін.

Монопольні ціни можуть обмежуватися різними факторами.

Відзначимо деякі з них:

1. Наявність конкуренції. Конкуренція буває виробнича і ринкова.

Виробничу конкуренцію можна розглядати як внутрішньогалузеву (економічне суперництво між

товаровиробниками, які працюють в одній галузі) і міжгалузево.:

Ринкова конкуренція – це конкуренція між продавцями імідж покупцями під впливом співвідношення попиту та пропозиції на той чи інший товар. Конкуренція може бути ціновою і неціновою.

Цінова конкуренція відображає суперництво підприємств на ринку, в обсягах продажу товарів, в одержанні прибутку за допомогою зниження цін на товари без зміни їхньої якості або скорочення витрат виробництва.

Нецінова конкуренція виявляється в різних способах: підвищення якості продукції, виробництво нових її видів, надання різних послуг, умов продажу та ін.

2. Державне регулювання цін, зокрема антимонопольне законодавство.

Ціни у великій мірі залежать від інфляції – процесу знецінювання грошей, викликаного підвищенням цін на основні групи реалізованих товарів і послуг. Інфляція супроводжується, як правило, переповненням каналів грошового обігу надлишковою кількістю грошей, не забезпечених відповідним збільшенням товарної маси або підвищенням якості, споживчої вартості товарів (властивості товару задовольняти які-небудь потреби). Інфляція призводить до підвищення цін і загального падіння купівельної спроможності. Бувають періоди прискореного збільшення грошової маси в обігу й підвищення цін на товари та періоди з відносно помірним розвитком інфляційних процесів. Виходячи із цього, розрізняють інфляцію помірну (повзучу) й прискорену (галопуючу).

Помірна інфляція (2 – 3%) у періоди пожвавлення економічних процесів може відображати здорове підвищення попиту на сировину, матеріали, устаткування, робочу силу і т.д. і є стимулом для розширення виробництва і незначного підвищення цін на товари. У періоди економічних депресій і спадів інфляція перетворюється в руйнівну силу, що призводить до зменшення обсягу продажів, у деяких випадках до погіршення якості товарів, появи дефіциту, що в остаточному підсумку обумовлює підвищення цін. Інфляція у вигляді підвищення цін охоплює різні товарні групи, окремі товари й послуги. Тому її вплив на соціальні верстви

населення, що розрізняються структурою споживання й питомою вагою витрат на товари й послуги, неоднаковий.

Крім розглянутих факторів, що впливають на рівень цін, існують також інші, які потрібно враховувати при розробці цінової політики підприємства (фірми). До них відносяться сезонні коливання цін, характерні для товарів сільськогосподарського виробництва (зерна, фруктів, овочів і т.п.) і деяких промислових товарів (при створенні сезонних запасів сировини, вугілля, мазуту на зимовий період); підвищення попиту на окремі групи товарів перед святами (торгівля може реагувати на зміну попиту підвищенням цін з наступним їхнім зниженням); вплив на коливання цін форс-мажорних обставин (посухи, землетрусу, аварій, воєнних дій, страйків і т.п.).

До факторів, що впливають на рівень цін, можна віднести й канали збуту товарів. Чим більше ланок руху товарів, тим вище ціни. Кількість ланок руху товарів у меншій мірі впливає на ціну виробника і в більшій – на кінцеву ціну товару.

В основі ціни товару лежить ціна виробництва, що включає витрати виробництва й середній прибуток. Природно, що конкретні умови виробництва, обумовлені в основному рівнем розвитку науково-технічного прогресу, визначають формування витрат на більш високому або низькому рівні, ніж у середньому. Отже прибуток конкретного підприємства також буде вище або нижче середнього рівня.

У процесі обміну ціни товарів відхиляються від ціни виробництва залежно від умов ринку, співвідношення попиту та пропозиції. У тому випадку, якщо попит перевищує пропозицію, ціна на ринку перевищує ціну виробництва. Найбільшою мірою попит перевищує пропозицію на монополізованих ринках, що обумовлює можливість формування монопольного прибутку. При цьому гальмом для руху ціни у бік збільшення є рівень платоспроможного попиту на цільовому сегменті ринку.

При перевищенні пропозиції над попитом, тобто в умовах гострої конкурентної боротьби ціни на ринку можуть знижуватися до рівня середніх витрат або ще нижче. У цьому випадку прибуток одержують лише ті підприємства, в яких власні витрати мінімальні. У всіх інших виникають передумови для банкрутства.

Винятком можуть стати фірми-холдинги, що функціонують у рамках стратегії диверсифікованості, тобто ті, які, реалізуючи частину товарів зі збитком, при продажу інших виробів мають можливість отримувати монопольний прибуток, оптимізуючи в такий спосіб своє фінансове становище.

ТЕМА 8.3. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН

8.3.1. Державна цінова політика

Державна політика цін – сприяння органів державної влади, місцевого самоврядування, направлене на здійснення регулювання цін в народному господарстві, сфері послуг і контроль за їх дотриманням.

Державна політика цін здійснюється через аналіз практики формування цін і їх регулювання, контроль за дотриманням цін, встановлених державою.

У 1990 р. був прийнятий Закон "Про ціни і ціноутворення", який визначає основні принципи встановлення цін і тарифів, а також організацію контролю за їх дотриманням.

Згідно з даним законом, політика ціноутворення направлена на забезпечення :

- рівних економічних умов для розвитку всіх форм власності, економічної самостійності підприємств;
- розширення сфери використання вільних цін;
- підвищення якості продукції;
- соціальної гарантії для малозабезпечених громадян;
- розвитку конкуренції;
- орієнтацію цін внутрішнього ринку на рівень світового ринку.

Державні фіксовані й лімітовані ціни та тарифи встановлюються на ресурси, що впливають на загальний рівень і динаміку цін (паливо, енергоносії і т.д.), на товари і послуги, які мають соціальне значення.

Зміна цін, встановлених державою, можлива лише у разі ухвалення про це рішення того органу державної влади, який їх встановив.

У 1996 році була прийнята Ухвала Кабінету Міністрів України № 1548 "Про встановлення повноважень органів

виконавчої влади і органів місцевих рад в області регулювання цін і тарифів". Згідно з даною ухвалою:

1. Міністерство охорони здоров'я за узгодженням з Міністерством економіки встановлює перелік вітчизняних і імпортованих лікарських препаратів, ціни на які підлягають регулюванню.

2. Міністерство транспорту за узгодженням з Міністерством економіки встановлює:

- тарифи на перевезення вантажів залізничним транспортом;
- тарифи на перевезення пасажирів, багажу залізничним транспортом в міжнародному і внутрішньому напрямках;
- тарифи на перевезення пасажирів і багажу автобусами по міжміських маршрутах.

3. Міністерство освіти за узгодженням з Міністерством фінансів встановлює граничний розмір плати за мешкання в студентських гуртожитках.

4. Міністерство зв'язку за узгодженням з Міністерством економіки встановлює тарифи на основні послуги зв'язку в межах України.

5. Міністерство зв'язку за узгодженням з Пенсійним фондом і міністерством економіки встановлює тарифи на оплату послуг, пов'язаних з виплатою і доставкою пенсій і грошових допомоги населенню, що сплачується із коштів пенсійного фонду.

6. Місцевими органами самоврядування встановлюються тарифи на:

- паливно-енергетичні ресурси;
- водопостачання і водовідведення;
- теплоенергію;
- послуги з вивезення сміття;
- граничний рівень рентабельності на дитяче харчування;
- тарифи на надання платних медичних послуг (лікувально-профілактичне, санаторне лікування).

Державне регулювання цін в Україні здійснювалось на підставі наступних нормативно-законодавчих документів (з відповідними змінами і доповненнями):

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення» (1990р.);

2. Закон України «Про обмеження монополізму і недопущення несумлінної конкуренції в підприємницькій діяльності» (1992р.);

3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997р.);

4. Ухвала Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади і органів місцевих рад в області регулювання цін (тарифів)» (1996 р.);

5. Ухвала КМУ «Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних підприємств» (1995 р.);

6. Ухвала КМУ «Про вдосконалення порядку формування цін» (1998 р.) та ін.

Закони в області ціноутворення встановлюють основні правила формування цін, порядок контролю над ними, права і обов'язки окремих органів виконавчої влади у сфері ціноутворення.

Функції контролю за цінами в Україні здійснює Державна інспекція з контролю за цінами. Інспекція стежить за дотриманням підприємцями єдиних принципів формування собівартості, структури цін і тарифів, визначених чинним законодавством, порядку формування відпускної ціни, виявляє випадки необґрунтованого завищення цін. Спільно з Антимонопольним комітетом інспекція прагне попередити зловживання, що випливають з пануючого положення якого-небудь підприємства при здійсненні торгових операцій, а також зловживань в організації збуту, пов'язаних з торгівлею із знижкою, з поверненням платежів, із створенням дискримінаційних умов продажу і т.д.

8.3.2. Методи державного регулювання цін

Можна виділити три ступеня впливу держави на процес формування цін:

1. Фіксація цін. Держава застосовує такі основні способи фіксації цін:

1) *використання цін преїскурантів*. Преїскуранти цін на товари і послуги — це офіційна збірка цін і тарифів, що затверджується і видається міністерствами, відомствами, державними органами ціноутворення. Кількість цін, встановлених за допомогою преїскурантів, може бути різною — до 100% в умовах жорсткого тотального контролю держави за рівнем цін і незначним, близьким до нуля — у випадках

переважно ринкового способу ціноутворення. За допомогою преїскурантів звичайно регулюються ціни підприємств-монополістів на електроенергію, газ, нафту, комунальні послуги, транспорт. Встановлення цих цін викликає мультиплікаційний ефект в економіці, тому їх фіксація на певному рівні сприяє стабілізації економічної ситуації і визначає ступінь стабільності цін у всіх інших сферах. Найважче — визначити рівень, на якому повинна бути зафіксована ціна в преїскуранті. Встановлення цін на рівні вище ринкової ціни призводить до надлишку пропозиції на ринку, на рівні нижче ринкової ціни — до дефіциту;

2) *встановлення монопольних цін*. Держава фіксує ціни підприємств, які займають домінуюче положення на ринку, що дозволяє державі вирішальним чином впливати на конкуренцію, забезпечення доступу на ринок і рівень цін. Але державне регулювання обмежує свободу дій інших учасників ринку. Вирішити питання про те, чи є дане підприємство домінуючим чи ні, допомагає антимонопольне законодавство. Згідно з українським законодавством, підприємство займає домінуюче (монопольне) положення, якщо його частка на ринку складає від 35 до 65%;

3) *заморожування цін*. Даний підхід використовується у разі виникнення диспропорцій в цінах або кризових ситуацій в економіці і проводиться виключно в цілях стабілізації положення. Доцільним вважається вживання заморожування цін тільки в короткостроковому періоді.

2. Встановлення граничного рівня цін (верхнього або нижнього ліміту цін). Це означає введення фіксованих коефіцієнтів по відношенню до преїскурантних цін, використання граничних надбавок, регламентацію основних параметрів формування цін (порядок формування витрат, максимальний розмір прибутку, розмір і структура податків), встановлення максимального розміру разового підвищення цін, визначення і регулювання цін на продукцію і послуги державних підприємств.

3. Регулювання системи вільного ціноутворення. Таке регулювання відбувається за рахунок законодавчої регламентації діяльності учасників ринку у сфері ціноутворення і обмеження несумлінної конкуренції. Даний спосіб дії держави на процес ціноутворення полягає у введенні ряду заборон:

- заборони на демпінг — заборони на продаж товару нижче за собівартість його виробництва з метою усунення конкурентів. Цей спосіб особливо актуальний, якщо на ринку діє лідер, який прагне витіснити конкурентів або не припустити їх проникнення на даний ринок. Крім того, така заборона широко застосовується в практиці міжнародної торгівлі з метою запобігання проникненню на ринок агресивних імпортерів продукції, які мають низькі витрати виробництва;

- заборони на несумлінну цінову рекламу — подібна реклама створює у споживачів ілюзію зниження цін і має на меті залучення їх уваги до товару;

- заборони на вертикальну фіксацію цін — заборони виробникам диктувати свої ціни посередникам, оптовій і роздрібній торгівлі;

- заборони на горизонтальну фіксацію цін — заборони на угоду декількох виробників про підтримку цін на продукцію на певному рівні у випадку, якщо сукупна частка ринку цих виробників забезпечуватиме їм домінуюче положення на ринку. Подібне обмеження особливо актуальне при олігополістичному ринку. Проте це обмеження легко ігнорувати, наприклад, якщо підприємства - олігополісти домовляться між собою не про єдину ціну, а про єдину методику нарахування витрат і визначення ціни на кінцеву продукцію.

Також розрізняють пряму і непряму дію держави на ціни:

Пряме (адміністративне) втручання (прямий метод)

– означає участь держави у формування рівня цін, встановлення певних правил ціноутворення. Держава визначає порядок нарахування собівартості, уточнює склад витрат, які відносяться до собівартості, визначає витрати, що відшкодовуються з прибутку. Виділяють наступні форми прямого втручання держави в процес ціноутворення:

- встановлення фіксованих цін і тарифів;

- встановлення верхніх і нижніх меж ціни;

- заморожування цін на окремі види товарів (тарифів на послуги);

- встановлення граничного нормативу рентабельності при встановленні цін на продукцію підприємств-монополістів;

- встановлення граничних розмірів постачальницько-збутових і торгових надбавок і націнок;

- встановлення рекомендаційних цін на найважливіші види продукції.

Якщо ціна перевищує рівень, що рекомендується, тоді може застосовуватися прогресивне оподаткування прибутку, одержаного від реалізації цих товарів (така практика має місце в деяких зарубіжних країнах, наприклад: в Японії, США та ін.).

Непрямий метод – здійснюється шляхом вживання пільгового оподаткування, пільгового кредитування, субсидування, датування. Можна виділити такі форми непрямої дії:

- державне фінансування науково-дослідних робіт, пов'язаних з розробкою і виробництвом нових видів продукції (послуг), що мають соціальне значення;

- розробка різних урядових програм, метою яких є залучення в країну іноземних інвестицій, створення спільних підприємств і т.д.

8.3.3. Державне регулювання цін у зарубіжних країнах

В умовах ринку встановлення раціонального співвідношення між монополією і конкуренцією, запобігання необґрунтованому підвищенню цін підприємствами-монополістами досягається шляхом розробки антимонопольного законодавства.

Вперше в світі такий документ, відомий під назвою Антитрестового закону або закону "Шермана", був прийнятий в США в 1890 році.

У даний час в більшості країн світу утворено системи норм антимонопольного законодавства, спрямованого на підтримку вільної конкуренції та обмеження монополізації.

Окремим напрямком державного регулювання процесів ціноутворення є пряме директивне встановлення цін на окремі категорії товарів і послуг (звичайно, таких що мають неабияке соціальне або загально суспільне значення). У цілому сфера контролюваного державою ціноутворення складає від 10 до 30% від загального об'єму продукції, що випускається. Розглянемо досвід державного регулювання цін на прикладі деяких країн.

США. У 70-х роках ХХ ст. Сполучені Штати Америки зіткнулися з проблемою галопуючої інфляції, негативними проявами якої стали прискорені темпи зростання оптових і роздрібних цін. Для подолання інфляційних явищ адміністрацією президента Р. Ніксона було запропоновано використання методів прямого регулювання цін. Так, у 1971 р. був встановлений централізований контроль за цінами; для запобігання зростанню безробіття ціни і заробітна плата були заморожені. З 1972 р. намітилися тенденції до стабілізації ситуації: уповільнилися темпи зростання оптових і роздрібних цін, відновилося зростання ВВП. Проте зворотною негативною стороною використання директивних методів державного регулювання цін стало скорочення ділової активності, зменшення доходів підприємців та ін. У результаті в 1974 р. заходи щодо прямого контролю над цінами у США переважною мірою було скасовано.

Надалі, у 1981 р., президент Р. Рейган також відмінив контроль за внутрішніми цінами на нафту і нафтопродукти, оскільки, на думку адміністрації, такий контроль стримував виробництво, стимулював споживання, не дозволяв використовувати технологічні досягнення і робив США набагато більш залежними від енергетичного імпорту.

Впродовж 80-х і на початку 90-х років ХХ ст. уряд США обмежував пряме регулювання цін по окремих товарних групах і активізував зусилля на активному використанні ринкових важелів і методів непрямого регулювання цін. Застосування прямого державного регулювання цін в рамках антитрестового законодавства відбувалося тільки у високомонополізованих галузях. У цілому пряме регулювання охоплювало від 5 до 10% цін на товари і послуги.

Найбільшого поширення пряме державне регулювання цін у США набуло у сфері обігу сільськогосподарської продукції. Так, наприкінці 40-х – у 60-ті роки в цьому секторі економіки було запроваджено паритетні ціни, що забезпечили збереження доходів фермерів. Розрахунок таких цін ґрунтувався на умовно оптимальному співвідношенні (паритеті) промислових і сільськогосподарських цін, яке склалося в США в першому десятиріччі ХХ ст. Держава взяла на себе зобов'язання проводити закупівлі сільськогосподарської продукції за цінами не нижче паритетних, тобто на мінімально гарантованому рівні. При

скороченні ринкових цін до рівня, нижчого за паритетний, держава скуповувала сільськогосподарську продукцію для наступного використання отриманих товарів для задоволення суспільних потреб (виробництво безкоштовних сніданків для школярів, допомогу незаможним, продовольчу підтримку слаборозвинених країн та ін.).

Франція. Франція завжди залишалася однією з небагатьох економічно розвинених країн з достатньо жорсткою системою державного регулювання цін. Функціонування цієї система (яка у незмінному виді збереглася до цього часу) охоплювало ринковий обіг сільськогосподарської продукції, енергоносіїв, надання транспортних послуг та ін.

Окремою складовою регулювання цін у Франції є також пряме встановлення цін на товари і послуги державних підприємств-монополістів, що діють у галузях електроенергетика і транспорт, а також великих національних і комерційних банків, страхових компаній тощо.

Формування системи державного регулювання цін у Франції розпочалося у 1947 р. з впровадження часткових обмежень підприємницької волі у цій сфері, а саме – встановлення для підприємців режиму сповіщення про наміри зміни цін державних органів (які мали повноваження щодо скасування цих намірів). Проте вже на початку 1948 р. обмеження щодо ціноутворення було скасовано. Протягом наступних 10 років уряд прийняв шість законів про блокування цін, що призвело до поступового посилювання контролю за ними.

У 1960-1962 рр. відбулася майже повна лібералізація цін на промислові товари, але в 1963 р. уряд пішов на нове блокування цін, зважаючи на здійснення політики «розвитку без інфляції». Були заморожені ціни на деякі продукти харчування і послуги. Протягом 1965-1972 рр. державою було введено в економічну практику підписання з підприємцями так званих контрактів стабільності (право на підвищення цін на одні товари при одночасному зниженні ціни на інші), програмних контрактів (підписувалися на всі товари і послуги, за якими раніше діяли контракти стабільності, і покликані сприяти еволюції цін в межах змін умов міжнародної конкуренції) і контрактів проти підвищення цін (уряд приймав на себе зобов'язання не застосовувати заходи, що ведуть до збільшення витрат виробництва).

У середині 70-х років ХХ ст. уряд знов вимушений був повернутися до прямого регулювання цін на товари і послуги державного і (частково) приватного секторів економіки, у тому числі – шляхом встановлення спеціального інфляційного податку. У 80-ті роки жорсткий контроль за цінами знов було змінений на заходи з регулювання загальних умов цінової конкуренції в промисловості, а саме заборона створення всякого роду союзів виробників, імпортерів, оптових і роздрібних торговців, а також відмова від практики укладання угод про мінімальні й рекомендовані ціни.

Японія. Уряд Японії забороняє встановлювати несправедливі як монопольно високі, так і монопольно низькі ціни з метою «вибити» конкурентів з ринку.

В Японії працює спеціальний орган — Бюро цін Управління економічного планування. В його функції входять контроль за дотриманням антимонопольного законодавства, відстеження рівня і динаміки цін на товари, підтримка попиту на необхідному рівні, вивчення тенденцій попиту і пропозиції. У 90-х роках ХХ ст. в Японії державою також прямо регулювалися ціни на рис, пшеницю, м'ясні й молочні продукти, залізничні тарифи, тарифи на водо- і теплопостачання, електроенергію, газ, медичне устаткування, послуги освіти.

Фінляндія. Система ціноутворення у Фінляндії (особливо – при встановленні роздрібних цін на товари і послуги) визначається гнучкістю і дозволяє стимулювати споживання. У соціально орієнтованій ринковій економіці Фінляндії ця система дає змогу проводити заходи, направлені на підвищення життєвого рівня населення.

Через Міністерство торгівлі Фінляндії здійснюються планування і контроль за цінами на продукти харчування, зерно, енергоносії, винно-горілчані вироби. Крім того, державні фінансові установи зорієнтовані на пільгове кредитування підприємств, які здійснюють реалізацію товарів і послуг за цінами, доступними для середніх і низьких верств населення.

Іспанія. Держава здійснює регулювання і контроль за цінами на товари першої необхідності, а також на товари і послуги, виробництво яких монополізовано. До таких товарів належить продукція підприємств державного сектора і ряду

приватних компаній, зайнятих випуском товарів першої необхідності.

Контроль за формуванням цін здійснює Вища рада з цін при Міністерстві економіки і фінансів Іспанії – робочий орган Урядової комісії з економічних питань. Останніми роками список товарів, ціни на які регулюються Вищою радою з цін, значно зменшився.

ТЕМА 8.4. СТРУКТУРА РИНКУ ТА ЦІНИ

Міжнародне ціноутворення - це формування цін за межами країни, де знаходиться підприємство виробник товару.

В результаті міжнародної торгівлі все що у неї країни отримують вигаш у вигляді приросту загального добробуту.

Р розподіл вигашу від міжнародної торгівлі як усередині країни, так і між країнами в кінцевому підсумку визначається тим, на якому рівні встановлюються ціни на ті товари, якими країни торгують між собою, і які обсяги торгівлі. Якщо країна володіє порівняльною перевагою у виробництві якого-небудь товару, ця перевага може бути реалізовано лише у тому випадку, якщо світова ціна на цей товар буде вище внутрішньої. Оскільки і рівень ціни, і обсяг продажів на світовому ринку є результатом встановлення рівноваги між пропозицією і попитом, теорія міжнародної торгівлі повинна бути доповнена аналізом попиту.

8.4.1. Сутність і основні види світових цін

Однією з найважливіших характеристик, що відрізняють світовий ринок від національного, є функціонування на ньому своєрідної системи цін. В умовах ринкової економіки поняття ціни єдине як для зовнішніх умов, так і для внутрішніх.

Ціна - це грошова сума, яку має намір одержати продавець, пропонуючи товар чи послугу, і яку готовий заплатити за даний товар чи послугу покупець.

У ціноутворенні прийнято розрізняти групу ціноутворюючих факторів, які впливають на зміну ціни в ту або іншу сторону. Серед них: 1) закон вартості;

2) загальноекономічні фактори: економічний цикл, сукупний попит і пропозиція, інфляція;

3) конкретно-економічні фактори: витрати, прибуток, податки та збори, споживчі властивості (якість, зовнішній вигляд, надійність), пропозиція і попит на товар з урахуванням товарів-субститутів;

4) специфічні фактори: сезонність, експлуатаційні витрати, комплектність, гарантії і умови сервісу;

5) зовнішньоекономічні чинники: державне регулювання, валютний курс;

6) спеціальні фактори: політичні, військові.

Під світовими цінами розуміються ціни великих експортно-імпортних угод, що укладаються на світових товарних ринках, в основних центрах світової торгівлі. Для сучасного світового ринку характерна наявність великої кількості різних галузевих ринків товарів і послуг, множинність цін. На практиці ціна на конкретну продукцію одного й того самого ринку може істотно розрізнятися. Тому при обґрунтуванні, визначенні й узгодженні зовнішньоторговельної ціни необхідно мати чітке уявлення про характер угоди, що диктує особливість «добору» ціни:

- використання цін роздільних експортних і імпортних операцій;
- ціни в умовах оплати готівкою;
- ціни, що формуються в рамках звичайних комерційних справ.

Основні види світових цін:

- публічні ціни;
- розрахункові ціни;
- контрактні ціни;
- базисні ціни.

Серед публічних цін можна виділити наступні:

довідкові ціни - це ціни продавця, що публікуються в спеціалізованих виданнях, бюлетенях, а так само в періодичній літературі, у газетах, журналах, у каналах комп'ютерної інформації. Коло товарів, що попадають у цінові довідники, в основному охоплює небіржові сировинні товари і напівфабрикати (нафта і нафтопродукти, чорні метали, добрива і т. д.). Як правило, довідкові ціни не скільки завищені. Довідкові ціни не реагують

- швидко на зміни кон'юнктури або політичні події, за винятком, може бути, цін на нафту - товар досить

специфічний. Разом з тим, вони відбивають динаміку цін на даному ринку і тенденції їх зміни;

- біржові ціни - це ціни на товари, торгівля якими проводиться на товарних біржах. Ціни на біржові товари оперативно відбивають усі зміни, що відбуваються на ринку даного товару. Найменші зміни в ту чи іншу сторону кон'юнктури ринку моментально позначаються на біржових котируваннях. Це пояснюється тим, що самі біржові котирування є фактичними цінами угод саме в даний момент. Слід зазначити, що біржові котирування не відбивають «у собі» інші інструменти міжнародної торгівлі, якось: умови постачання, платежу і т. д.

У міжнародній зовнішньоторговельній практиці фахівці орієнтуються на котирування найбільш відомих, що добре зарекомендували себе бірж, мають персонал винятково високої кваліфікації, таких як Лондонська біржа металів, Чикагська біржа, що займається котируваннями і продажами зернових, чи Нью-Йоркська біржа бавовни; ціни аукціонів - показують ціни, отримані в результаті торгів. Це реальні ціни, що відбивають попит і пропозицію в даний часовий період; статистичні зовнішньоторговельні ціни - публікуються в різних національних і міжнародних статистичних довідниках. Дані ціни, що з'являються в подібних виданнях, визначаються шляхом розподілу вартості експорту або імпорту на обсяг закупленої чи поставленої продукції. Ці ціни не показують конкретну ціну конкретного товару з точки зору їх практичного застосування вони цікаві для розуміння загальної динаміки зовнішньої торгівлі тієї або іншої країни, для статистичних розрахунків, використовуються як приблизний орієнтир. У процесі узгодження цін експортер і імпортер, ґрунтуючись на власному аналізі даних про положення на ринку товару, приступають до переговорів, заздалегідь знаючи, на які поступки вони можуть піти.

Реальна ціна формується з запитуваної ціни і знижок. У світовій практиці ведення зовнішньої торгівлі відомо велика кількість різних знижок.

Цінові знижки - метод надання знижки з ціни з урахуванням стану ринку й умов контракту.

Розміри знижок визначаються окремо для кожного конкретного випадку. Як правило, розміри знижок

варіюються між 2 і 10% від спочатку пропонованої ціни. Безумовно, досягаються і більш істотні знижки.

За оцінками фахівців, існує близько 40 різних видів цінових знижок і надбавок. До найбільш розповсюджених відносяться наступні:

- знижка продавця, коли за обсяг одноразової покупки (партії) чи за стійкість покупок експортер у процесі торгу надає знижку в залежності від ситуації на конкретному ринку, яка
- може досягати 20-30% від початкової ціни;
- знижка для ексклюзивного імпортера. Фірма-імпортер є єдиним постачальником товару в країну чи регіон, домагається найкращих умов для продажу цього товару, власне кажучи допомагає експортеру закріпитися на ринку даної країни. Досягає 10-15% від первісної ціни. Практикується в умовах ринку монопольної конкуренції;
- знижка «сконто» використовується у випадку здійснення імпортером передоплати, повної чи часткової, за товар. Як правило, така знижка надається й у випадку прямого банківського переведення грошей при оформленні товарних накладних;
- знижка традиційному партнеру (бонусна), як правило, надається імпортеру, тривалий час працюючому на ринку з одним і тим же експортером. Експортер упевнений у своєму партнері-покупця
- з точки зору правильного і своєчасного виконання контрактних зобов'язань; знижка надається, як правило, на річний обсяг продажів товару. Характерна, у першу чергу, для ринку досконалої конкуренції;
- знижка за купівлю несезонного товару надається на ринках сільгосппродукції, одягу, взуття та ін.
- дилерська знижка надається оптовим і роздрібним торговцям, агентам і посередникам. Ця знижка повинна покривати видатки дилерів на продаж і сервіс і забезпечувати їм визначений розмір прибутку;

- приховані знижки надаються продавцем покупцю у вигляді пільгового кредиту, наприклад знижка при оплаті транспортних послуг - фрахт;
- знижки за повернення раніше купленого у цієї фірми то вару при покупці нового можуть досягати 20-30% від ціни нового товару. Ця практика застосовується в разі, якщо товаром є дороге устаткування, ринок якого надлишковий;
- закриті знижки, діючі всередині великих корпорацій, можуть досягати 50%.

Розрахункові ціни застосовуються при укладанні контрактів на поставку нестандартного обладнання, де немає можливості орієнтуватися на податок, отже, ціну потрібно розрахувати.

Контрактні ціни встановлюються в процесі переговорів при укладенні контракту. Види контрактних цін розрізняються за ступенем їх фіксації:

- тверда ціна - встановлюється на дату підписання контракту і не підлягає зміні до закінчення його виконання. Застосовується звичайно при умові, що не спостерігається коливань цін на предмет укладання контракту і термін його виконання невеликий;
- тверда фіксована ціна з можливістю
- коректування (рухлива ціна) - ціна фіксується на момент підписання контракту, однак якщо в період виконання вона змінюється більш ніж на 5% в якусь із сторін, то обмовляються можливість і умови коригування ціни;
- ціна з подальшою фіксацією - встановлюється
- принцип визначення ціни сторонами, а також джерело цінової інформації та дата, на яку вона фіксується;
- ковзна ціна - складається з двох частин. Перша - базисна ціна, яка аналогічна фіксованою ціною. Друга - основна частина - ресурсна модель, яка відображає відношення часток основних ресурсів на виробництво. Дуже важливо оцінити той елемент ресурсної моделі, який схильний до змін. У момент виконання контракту розрахунок ціни

- провадиться з урахуванням змін, що відбулися з ресурсами. Такі ціни використовуються для унікальних машин з великим терміном виготовлення;
- змішана ціна - складається з двох частин. Перша - тверда фіксована ціна; друга - змінна ціна.

Контракти, укладені між сторонами, повинні включати витрати не лише виробництва, а й просування товару від виробника до споживача.

Найбільш широко застосовуються в МТ і являють собою так звані базисні ціни, тобто ціни товару певної кількості і якості в тому або іншому заздалегідь установленому географічному пункті. Базисні ціни встановлюються відповідно до базисних умов поставок, визначальними, чи включаються витрати з доставки в ціну товару чи ні. Базисні умови постачань викладені в «Міжнародних правилах тлумачення торговельних термінів» (Інкотермс-90), розроблених Міжнародною торговельною палатою;

Вони застосовуються, якщо на них зроблена пряме посилання в контракті, і при цьому в контракті не передбачено іншого, ніж у тексті «Інкотермс».

Терміни «Інкотермс» згруповані в чотири різні базисні категорії.

1. Група «Е» включає умови EXW, згідно з якими покупець отримує готовий до відправки товар на складі (заводі продавця).

EXW - покупець несе всі витрати і ризики, пов'язані з перевезенням товару з підприємства продавця до місця призначення.

2. Група «F» містить умови, згідно з якими продавець зобов'язаний доставити товар до транспортних засобів, зазначених покупцем (FCA, FAS, FOB).

FCA - Франко-перевізник - продавець зобов'язаний поставити товар, що пройшов митне очищення для ввезення;

FAS - Вільно вздовж борту судна - продавець зобов'язаний розмістити товар уздовж борта судна на причалі у погодженому пункті. Митне очищення здійснює покупець;

FOB - вільно на борту - продавець зобов'язаний розмістити товар на борту. Митне очищення здійснює покупець.

3. У групу «С» входять умови, що передбачають, що продавець повинен укласти договір перевезення, однак не несе ризику втрати чи пошкодження товарів і додаткових

витрат, пов'язаних з подіями, що виникли після відвантаження або відправлення товарів (CFR, CIF, CPT, CIP).

CFR - Вартість і фрахт - продавець оплачує витрати і фрахт та здійснює митне очищення товару, але не несе ризику втрати чи пошкодження товару;

CIF - вартість, страхування і фрахт - у продавця обов'язки ті ж, що і при CFR, а також він забезпечує морське страхування від ризику загибелі або пошкодження товару. Продавець укладає договір страхування і виплачує страховику премію;

CPT - перевезення оплачене до ... - продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Коли товар переданий у розпорядження перевізника, всі ризики переходять до покупця. Продавець здійснює митне очищення товару;

CIP - перевізна плата та страхування оплачені до ... - Продавець несе всі ті ж обов'язки, що і при CPT, а також він повинен забезпечити транспортне страхування ризиків під час перевезення. Продавець укладає договір страхування і оплачує премію.

4. У групу «D» входять умови, згідно з якими продавець несе всі ризики та витрати, пов'язані з доставкою вантажу в пункт призначення (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

DAF - поставка до кордону - продавець зобов'язаний доставити товар, очищений від мита, у зазначений пункт на кордоні;

DES - поставка з борта судна - продавець зобов'язаний доставити товар, неочищений від мита в погоджений порт призначення, а також він несе ризики по доставці товару в зазначений пункт;

DEQ - поставка з пристані - продавець несе всі витрати і ризики, включаючи сплату податків, мита та інших зборів з доставки товару на причал в узгодженому порту призначення;

DDU - поставка без оплати мита – продавець несе витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в погоджений пункт в країні ввезення (включаючи сплату податків при ввезенні товару), а також витрати і ризики, пов'язані з виконанням митних формальностей;

DDP – поставка з оплатою мита - продавець несе всі ризики та витрати, пов'язані з ввезенням товару, включаючи

оплату податків, зборів та інших зборів, що стягуються при ввезенні товару. Продавець доставляє товар в зазначений пункт у країні ввезення.

На світовому ринку процес ціноутворення має свої особливості, пов'язані з тим, що учасники міжнародної торгівлі зіштовхуються на ринку з великою кількістю конкурентів, ніж на внутрішньому. Отже, він повинен постійно працювати в режимі порівняння своїх витрат виробництва не тільки з внутрішніми ринковими цінами, але й світовими. При цьому світові ціни базуються на національних і виступають як їх модифікація.

Світовий ринок характеризується множинністю цін, що пояснюється дією різних комерційних і торгово-політичних факторів.

Множинність цін - наявність ряду цін на один і той же товар або товари однакової якості в одній і тій же сфері обігу на однаковій транспортній базі. Наприклад, ціни за кліринговими угодами, ціни за програмами в рамках державної допомоги і т. д. Таким чином, світові ціни є одним з підвидів з цієї безлічі.

Світові ціни - це ціни, за якими проводяться великі експортно-імпорتنі операції, достатньо повно характеризують стан МТ конкретним товаром. Світові ціни характеризуються наступними ознаками, що відрізняють їх від внутрішніх цін:

а) регулярність, т. е. внутрішні ціни угод носять випадковий, епізодичний характер, що не характерно для світових цін,

б) роздільність комерційного характеру, тобто виключаються товарообмінні операції, поставки товарів у рамках державної допомоги і т. п., тому що ці угоди передбачають особливі взаємини між партнерами. Ціни в цих умовах можуть істотно відхилятися в ту або іншу сторону від рівня цін роздільних угод;

в) відкритість торгово-політичного режиму, тобто в якості світових цін не можуть служити ціни в рамках замкнутих економічних угруповань, оскільки ці ціни за рахунок субсидування національних виробників з боку держави можуть бути вище цін інших великих постачальників даної продукції на світовий ринок;

г) вільна конвертованість валюти платежу.

Враховуючи, що в сучасному світовому господарстві ТНК є основними суб'єктами і контролюють 2/3 міжнародної торгівлі, внутріфірмова торгівля ТНК (40% МТ) здійснюється не за звичайними світовими цінами, а за особливою категорією світових цін - трансфертними цінами, які зазвичай на 30% нижче світових. Трансферні ціни є комерційною таємницею, мають більшою мірою, штучний характер і утворюються не під дією попиту і пропозиції, а виходячи з внутріфірмової політики.

8.4.2. Умови торгівлі і кон'юнктура світового ринку

Світові ціни змінюються під впливом ринкової кон'юнктури. У той же час зміна вартісних пропорцій товарообміну значно впливає на розвиток міжнародної торгівлі, її товарну структуру і результати. Характерною рисою структури світових цін є різнонаправлений рух цін на промислові товари, з одного боку, і на сировину, паливо і продовольчі товари, - з іншого. У той же час способи визначення світових цін на різну продукцію також різні:

1) ціни сировинних товарів визначаються як експортні ціни основних постачальників конкретного товару й імпорتنі ціни в найважливіших центрах імпорту цього товару. Наприклад, на пшеницю світовими є експортні ціни Канади; нафту - експортні ціни країн членів ОПЕК (Організація країн нафтоекспортерів); на хутро - ціни Лондонського і Санкт-Петербурзького аукціонів і т. д.,

2) ціни продукції обробної промисловості визначаються як експортні ціни великих компаній-виробників і експортерів цієї продукції.

В цілому і ті й інші ціни в світовому господарстві мають тенденцію до зростання, але це відбувається не постійно і на різні групи товарів ціни зростають по-різному. Різкі коливання цін характерні для ринку продовольства (наприклад, через погодні чинники). А на ринках сировини і готової продукції не було серйозних стрибків цін з 70-х рр.

Для оцінки того, наскільки вигідна країні зовнішня торгівля, використовується показник "умови торгівлі" - співвідношення експортних цін даної країни до її імпорتنих цін, або P_x / P_m . У загальному випадку, зростання цього показника (поліпшення умов торгівлі) означає підвищення добробуту нації, а падіння (погіршення умов торгівлі)

свідчить про зниження добробуту. У самому справі, якщо ціни на експортні товари даної країни на світовому ринку збільшуються в порівнянні з цінами на ту продукцію, яку вона імпортує, це означає, що на одиницю свого експорту країна тепер може придбати більше імпортних товарів. Отже, країна отримує більший вигравш від зовнішньої торгівлі.

На практиці показник умов торгівлі розраховується для окремих країн або груп країн на основі індексів цін для експорту та імпорту (зазвичай використовується індекс Ласпейреса). Умови торгівлі в році t у порівнянні з базовим роком 0 ($TOT\ t\ 0$) можна представити наступним виразом:

$$\Sigma p(x) I * BX_{i0}$$

$$T\ OTt0 = \Sigma p(m) I * б\ M_{i0}$$

де:

$p(x)_i$ - відношення експортної ціни товарної групи i в році t до її ціни в базисному році 0 ;

$p(m)_i$ - відношення імпортної ціни товарної групи i в році t до її ціни в базисному році 0 ;

BX_{i0} - частка експорту товарної групи i в сукупному експорті з даної країни в базовому році 0 ,

$б\ M_{i0}$ - частка імпорту товарної групи i в сукупному імпорті в дану країну в базовому році 0 .

Зміна умов торгівлі служить одним з показників, що характеризують зміну положення країни в світовій торгівлі. Самі умови торгівлі, в свою чергу, залежать від коливань попиту як на світовому, так і на внутрішньому ринках, від змін в технології і умовах виробництва, від ступеня монополізації ринків окремих товарів і т.д.

Разом з тим, слід мати на увазі, що розмір виграшу, який отримує країна від зовнішньої торгівлі, залежить не тільки від цін, але і від фізичних обсягів експорту та імпорту. Тому не завжди правомірно робити висновки про зміну добробуту країни тільки на підставі зміни індексу умов торгівлі. Зокрема, якщо зниження цін на експортну продукцію обумовлено зростанням ефективності її виробництва, то, при досить еластичному попиті на світовому ринку країна зможе збільшити фізичні обсяги свого експорту і отримати більший вигравш, хоча умови торгівлі для неї і погіршилися.

Слід, однак, звернути увагу на так звану проблему розор'яє зростання, коли розширення експорту призводить до такого погіршення умов торгівлі, що добробут нації знижується. Ця проблема, яку вперше проаналізував американський економіст Я. Бхагваті в 1958 р., може виникнути, зокрема, для багатьох країн, що розвиваються, в яких можливості економічного зростання зумовлені розширенням видобуток експорту сировини. Оскільки попит на сировину на світовому ринку часто характеризується низькою еластичністю, швидке нарощування фізичних обсягів експорту призводить до такого падіння світових цін на сировину, яка перекриває позитивний ефект від самого економічного зростання.

Світовий ринок і його кон'юнктура.

КОН'ЮНКТУРА - це тимчасове, що спадає стан факторів і умов, що впливають на розвиток світової економіки, економічний розвиток окремої країни, а також розвиток будь-якої сфери відтворення.

Розрізняють загальногосподарчу кон'юнктуру і кон'юнктуру окремих галузей економіки або окремих товарних ринків.

Загальногосподарські кон'юнктура характеризує стан усього світового господарства чи економіки окремої країни на конкретний період часу - розглядається в сукупності весь процес відтворення.

При аналізі кон'юнктури товарних ринків вивчаються поточні зміни та коливання в сфері виробництва і збуту окремих товарів. Кон'юнктура окремих товарних ринків не розвивається ізольовано - зміна кон'юнктури того чи іншого товарного ринку, посилення або послаблення впливу на нього коливань загальногосподарської кон'юнктури або змін на інших ринках відбувається в процесі розвитку циклів.

Цикл - це сукупність середньострокових кон'юнктури-утворюючих факторів.

Виділяють чотири стадії:

1. Криза - суперечність між суспільним характером виробництва і способом привласнення його результатів. Виникає ситуація, коли обсяг виробництва більше обсягу споживання, отже, починає падати обсяг виробництва, збільшуються невикористані виробничі потужності, безробіття і, як наслідок, падає попит. Кризі зазвичай передують падіння товарних цін, курсу акцій, обсягу торгівлі, максимальне зростання відсотка і ін, тобто симптоми початку кризи

проявляються в сфері обігу і кредиту, потім в сфері виробництва;

2. Депресія - застій в економіці.

Виникає ланцюжок залежностей:

Скорочення виробництва => Зменшення надходження товарів на ринок (зниження пропозиції) => Припинення падіння цін = Зменшення товарних запасів (Затоварена маса починає розсмоктуватися завдяки розширенню попиту). Головний елемент переходу від кризи до застою - немає ні падіння виробництва, ні його росту; не спостерігається підвищення цін; припиняються звільнення, але при цьому немає збільшення кількості робочих місць; а також відсутній ріст товарних запасів.

3. Пожвавлення - наростаюче оновлення основного капіталу. Це відбувається за рахунок зниження витрат:

- або маніпулюючи робочою силою;
- або інтенсивно набуваючи капітальні товари.

Надходження великих інвестицій в основні галузі => Модернізація => Збільшення попиту => Зростання цін => Збільшення потреби в позичковому капіталі => Зростання прибутку.

4. Підйом - досягнення рівня виробництва, що перевершує рівень попереднього піку виробництва, - поява нових підприємств.

Цілі і завдання кон'юнктурно-цінової роботи

При вивченні кон'юнктури необхідно враховувати наступні моменти:

- в силу зростання НТП зменшується період оновлення основного капіталу;
- сучасним циклам властива поступовість приходу до фази кризи, тобто «вповзання» в кризу;
- для сучасних циклів більш характерним є не товарне перевиробництво, а зростання надлишкових потужностей;
- вивчення кон'юнктури вимагає, перш за все, аналізу ряду факторів, нециклічного характеру (державне регулювання, природно-кліматичні умови, мілітаризація економіки, організованість працівників (схильність до страйків), менталітет і ділова культура), які визначають специфіку виробництва і надлишок товарів;

- фактори циклічного і нециклічного характеру
- надають пряме і непряме вплив на кон'юнктуру;
- існує два види вивчення кон'юнктури - вивчення загальногосподарської кон'юнктури і кон'юнктури окремих ринків;
- важливо знати і фірмову структуру ринку, тобто ступінь концентрації виробничого капіталу на конкретному ринку, а також міжфірмові зв'язки, так як це робить істотний вплив на ціни,
- умови платежу і умови поставки;
- при експорті треба дати відповіді на питання - чи може бути реалізований наш товар на конкретному товарному ринку, в якій кількості, на яких умовах;
- важливим елементом вивчення будь-якого товарного ринку для експортера є:
- оцінка ємності ринку (у вартісному та фізичному вираженні);
- розгляд позицій конкурента;
- особливості каналів розподілу;
- інформація про покупців;
- особливості попиту;
- товарна номенклатура;
- форми та методи міжнародної торгівлі;
- особливості інфляційних процесів і т. д.;

10) вивчення кон'юнктури повинно носити постійний характер, люди повинні мати відповідні знання та кваліфікацію.

Кон'юнктурні фактори по зв'язку з економічним циклом діляться на:

- циклічні;
- нециклічні: включають -
- постійно діючі (зміна зовнішніх умов розвитку світової економіки, НТП, вплив корпорацій, вплив держави, інфляційний процес);
- не постійно діючі (сезонність, соціальні конфлікти, політична криза, стихійні лиха).

Постійно діючі нециклічні чинники

Зміна зовнішніх умов розвитку світової економіки - збільшення частки країн, що розвиваються внаслідок

проведення політики індустріалізації - до 25% імпорту машин і устаткування.

НТП. Існує декілька тенденцій розвитку НТП:

- все частіше світовий ринок пред'являє попит на засоби праці з більш коротким терміном служби і матеріало-та енергозберігаючим ефектом;
- бурхливий розвиток нових галузей промисловості (лазерна, робототехніка, комп'ютерні технології та ін);
- з'являється глобальна інформаційна інфраструктура;
- кон'юнктура ринків морально застарілої продукції погіршується.

Вплив міжнародних корпорацій і монополій. В даний час йде концентрація виробництва і капіталу:

- з'являються концерни, які об'єднуються в альянси;
- багато концернів більше намагаються використовувати коопераційну стратегію, ніж конкурентну;
- часто компанії співробітничать з банками (фінансово-промислові групи).

Вплив держави:

- держава стежить за зміною кон'юнктури ринку;
- держава є найбільшим покупцем на зовнішньому і внутрішньому ринку;
- держава випускає стандарти, займається уніфікацією;
- держава планує програми стратегічного характеру;
- держава виплачує субсидії і т. д.

Існує двояке вплив мілітаризації - концентрація військових галузей відтягує з промислових галузей великий обсяг ресурсів.

Вплив інфляції суперечливо - ступінь впливу інфляції залежить від її темпів:

- якщо інфляція помірна (повзуча) - 2-4% в рік, то вона вигідна капіталу і здатна створити стимул для збільшення виробництва - ціни на продукцію ростуть швидше, ніж витрати;
- якщо інфляція вище, то відбувається втеча від грошей,
- населення починає набувати певні товари;

Якщо ж інфляція становить 10-12% - Це дуже небезпечно, оскільки починає відбуватися порушення функціонування

грошово-кредитної системи, так як банкам стає важко спрогнозувати темп інфляції, який може бути вище відсотка за кредит.

Не постійно діючі нециклічні чинники

Сезонність являє собою нерівномірне надходження певних товарів на ринок протягом року. До таких товарів належать:

- сільськогосподарська продукція;
- продукція рибної промисловості;

Продукція харчової промисловості. Соціальні конфлікти роблять сильний вплив на світову кон'юнктуру, оскільки ведуть до падіння обсягів виробництва. Страйки в базових галузях економіки ведуть до її різкого погіршення.

Політична криза (політичні конфлікти, передвиборчі кампанії і т. д.) тягне за собою розрив економічних зв'язків, призупинення економічної діяльності, в гіршому випадку може привести до економічної блокади, ембарго, обмеження кредитів.

Стихійні лиха та погодні зміни впливають на всю загальногосподарчу кон'юнктуру країни (наприклад, на збір сільськогосподарських культур), що веде до підвищення цін.

МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ - послідовність дій і сукупність конкретних методів і прийомів дослідження, які допомагають дати аналіз сформованому положенню на ринках і виробити прогноз найближчих перспектив розвитку товарного ринку.

Основні показники вивчення кон'юнктури світових товарних ринків.

1. Показники сфери матеріального виробництва - дані про обсяг видобутку корисних копалин, урожаях сільськогосподарських культур і обсязі промислового виробництва.

Існують абсолютні та відносні показники; прямі і непрямі (зайнятість, фонд заробітної плати, тривалість робочого тижня).

2. Показники внутрішнього товарообігу характеризують положення на національних ринках:

- роздрібний та оптовий товарообіг;
- дані про платоспроможному попиті населення (номінальні та реальні ставки заробітної плати, величину споживчого кредиту, індекс вартості життя);

- рух товарних запасів (вони відстають від динаміки обсягу виробництва, досягають максимуму в на чалі кризи і скорочуються до мінімуму при переході у фазу депресії; існує прямий зв'язок
- між обсягом виробництва і запасами сировини і зворотний зв'язок між обсягом виробництва і запасу мі готової продукції);
- дані про внутрішніх перевезеннях вантажів (ростуть при
- збільшенні обсягу виробництва).

3. Показники зовнішньої торгівлі - географічна і товарна структура зовнішньої торгівлі (експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт), експортна та імпортна квоти (існує деяке відставання динаміки обсягів зовнішньої торгівлі від динаміки обсягів виробництва).

4. Показники фінансово-кредитної сфери важливі для дослідження загальногосподарської кон'юнктури - курс акцій, величина облікового відсотка, число банкрутств, злиттів, поглинань, банківські депозити, реструктуризація компаній.

Якщо, наприклад, курс акцій більшості компаній або індекс Доу-Джонса ростуть, то це говорить про поліпшення кон'юнктури ринку.

Якщо зростає обліковий відсоток, то це свідчить про збільшення попиту на позичковий капітал, що веде за собою зростання інвестиційної діяльності та зростання обсягів промислового виробництва.

Банкрутства в даний час носять, як правило, прихований характер у формі злиттів (консолідуєчі, що субсидують, абсорбуючі), поглинань (боротьба за довіреністю, приватизація, націоналізація, програми акціонування працівників (ESOP), реструктуризація).

Дані про обсяг капіталовкладень. Якщо обсяг капіталовкладень зростає, то кон'юнктура поліпшується.

7. Дані про замовлення. Існує два варіанти: дані про портфелі замовлень - обсяг замовлень, наявних у даної фірми або всієї галузі на визначену дату, що дозволяє судити про завантаження конкретного підприємства або галузі в цілому; дані про надходження замовлень - обсяг замовлень, по отриманих фірмою чи галуззю за певний період часу (рік, квартал, місяць). Ці показники включають особливості попиту на товар і важливі для оцінки кон'юнктури. Якщо

надходження замовлень зростає швидше, ніж обсяг продажів, то кон'юнктура поліпшується, якщо обсяг завантаження потужностей більше надходження замовлень, то кон'юнктура погіршується.

8. Ціни - найважливіший показник в оцінці кон'юнктури, акумулює всі попередні показники. При дослідженні ринків треба враховувати:

- загальну взаємозв'язок явищ сучасної світової економіки. На товарному ринку не можна проводити дослідження на одному ринку і не враховувати загальноекономічну кон'юнктуру і кон'юнктуру суміжних ринків;
- тенденції на одних товарних ринках можна механічно переносити на інші (навіть суміжні);
- необхідність постійного спостереження за конкретним товарним ринком. Робота над вивченням кон'юнктури повинна носити постійний характер, повинні враховуватися як соціальні, так і політичні чинники.

Етапи вивчення кон'юнктури

Попередній - дослідження основних рис і особливостей конкретного товарного ринку.

Збір та накопичення кон'юнктурної інформації.

Економічний прогноз кон'юнктури. Слід виявляти тенденції в русі економічних показників, визначати причини відбуваються на ринку змін, тобто визначати фактори і ступінь їхнього впливу на кон'юнктуру конкретного товарного ринку.

Вивчення кон'юнктури здійснюється в наступній послідовності.

1. Аналіз виробництва - дослідження не тільки конкретного виробництва, але і дослідження по конкретних видах товарів:

- визначення питомої ваги країн, фірм-виробників;
- визначення потужностей;
- визначення ступеня завантаження потужностей;
- з'ясування перспективи введення нових потужностей;
- виявлення кон'юнктурних факторів.

2. Аналіз попиту і споживання являє собою:

- з'ясування основних причин зміни ємності даного ринку;

- дослідження нових галузей на предмет потенційного споживання даного товару;
- вивчення факторів, що впливають на обсяг споживання і попиту, поява і розвиток нових галузей;
- дослідження динаміки запасів даного товару у виробників, споживачів і дистриб'юторів.

3. При аналізі світової торгівлі досліджується:

- динаміка світового експорту та імпорту як в цілому в світі, так і по окремим країнам;
- зміна питомої ваги провідних країн-імпортерів та експортерів;
- роль корпорацій на ринку;
- роль держави;
- канали розподілу;
- політика і роль посередників.

ТЕМА 8.5. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

8.5.1. Основні цілі ціноутворення

Практика ціноутворення виробила впорядковану методику розрахунку цін на товари й послуги. Дана методика складається з наступних етапів:

- постановка завдань ціноутворення;
- визначення попиту;
- оцінка витрат;
- аналіз цін і товарів конкурентів;
- вибір методу ціноутворення;
- встановлення остаточної ціни.

На першому етапі підприємству необхідно знайти відповідь на запитання: яких цілей воно прагне досягти при реалізації конкретного товару. Основними є наступні цілі:

- 1) збереження стабільного положення на ринку;
- 2) розширення частки ринку;
- 3) максимізація прибутку, підвищення рівня рентабельності;
- 4) підтримка, і забезпечення ліквідності (платоспроможності) підприємства;
- 5) завоювання лідерства на ринку;
- 6) розширення експортних можливостей підприємства.

Збереження стабільного положення на ринку при помірній рентабельності. Це забезпечує фірмі виживання у складних ринкових умовах коли занадто багато виробників і присутня гостра конкуренція.

Щоб забезпечити роботу підприємства й збут товарів у представлених умовах, підприємства йдуть на зниження цін, тому що вважають, що виживання важливіше за прибуток. Ціноутворення з метою виживання означає, що виробник намагається витримати або злегка збити цінову конкуренцію. У цьому випадку ціни встановлюються на точці беззбитковості або нижче її.

Встановлення цін на рівні виживання, як правило, є короткостроковою ціллю. Це спроба «викупити» час доти, доки виробник не скоротить витрати в достатній мірі, щоб отримати прибуток, або ринкова ситуація не приведе до підвищення цін.

Розширення частки ринку, на якому підприємство реалізує свої товари. Часто це пов'язано із прагненням до лідерства на ринку. Відповідно до цього необхідно формувати ціну й весь комплекс маркетингових дій.

Окремі підприємства, які прагнуть бути лідерами за показниками частки ринку, виходять з припущення, що підприємство, якому належить більша частка ринку, матиме найнижчі витрати й найвищі довгострокові прибутки. Домагаючись лідерства за показниками частки ринку, вони йдуть на максимально можливе зниження цін. Варіантом цієї мети є прагнення домогтися конкретного збільшення частки ринку.

Максимізація прибутку, підвищення рівня рентабельності. При цьому підприємства збільшують прибутковість, розширюють відтворювальні, в тому числі інвестиційні можливості. Акціонерні товариства можуть збільшити виплати дивідендів за акціями. Також можуть ставитися завдання збільшення абсолютної суми балансового прибутку, її складових, підвищення рентабельності капіталу й т.д.

Цілі максимізації прибутку, підвищення рентабельності можуть бути поставлені в частині як поточної політики цін, так і перспективної стратегії ціноутворення. Максимізація поточного прибутку – це одне з непростих завдань, хоча й найбільш важливе. Більшість підприємців прагнуть до

максимізації поточного прибутку. Вони здійснюють оцінку попиту й витрат стосовно різних рівнів цін і вибирають таку ціну, що забезпечить одержання максимального поточного прибутку й максимальне відшкодування витрат. У всіх подібних випадках поточні фінансові показники для підприємства важливіші довгострокових. Але саме довгострокові фактори є найбільш важливими.

Підтримка й забезпечення ліквідності (платоспроможності) підприємства. Це цінове завдання і стратегія маркетингу в умовах ринку завжди актуальне, оскільки стійка неплатоспроможність загрожує підприємству банкрутством. Якщо підприємство має надійних замовників і проблеми розрахунків не виникають, то керівництву однаково необхідно чітко представляти ті передумови, які забезпечують стабільну платоспроможність. При цьому слід мати на увазі, що фактична ціна – це оплачена ціна, виражена в надходженні грошей на рахунок підприємства.

Надійна й своєчасна платоспроможність замовників – важлива умова ділового партнерства. Тому в ціновій стратегії треба вибирати замовників з урахуванням їх платоспроможності, йти на вигідні форми розрахунків, зокрема передоплату, надаючи бездоганим у розрахунках замовникам пільги за цінами, уникати завищення цін на товари.

Завоювання лідерства на ринку й у визначенні цін є одним з найбільш важливих завдань ціноутворення великих підприємств і об'єднань. Однак на регіональних і локальних ринках лідируюча цінова політика може проводитися й не настільки великими підприємствами. Цінове лідерство відображає положення підприємства на ринку як одного з найбільш активних при встановленні загальних цінових рівнів на якісь види продукції. Для того щоб зайняти лідируюче положення на ринку, підприємство повинне мати достатній потенціал. Протилежною ціновою стратегією є пасивний рух за лідером.

8.5.2. Цінова політика й цінові стратегії підприємства

Відповідно до обраних цілей розробляються стратегія і політика ціноутворення. Цінова стратегія – це вибір підприємством можливої динаміки зміни базової ціни товару

в умовах ринку, що краще відповідає цілі підприємства. Цінова політика — це діяльність підприємства, спрямована на досягнення його головної мети за допомогою цін.

Цінова політика має на меті визначення цінової стратегії поведінки підприємства на ринку, розраховуючи на тривалу перспективу й цінову тактику на більш короткий період щодо кожної групи товару, а також сегментів ринку.

Цінова політика дає змогу змінити цінову складову конкурентноздатності товару, як цього вимагають сучасні ринкові умови ведення торгівлі, і встановити рівень ціни залежно від економічної кон'юнктури, стадії життєвого циклу товару та інших факторів.

Стратегічні напрямки цінової політики значною мірою залежать від стадії життєвого циклу товару (ЖЦТ). Так, на перших стадіях ЖЦТ (впровадження й зріст), коли на ринок виводиться новий товар, в якого практично немає конкурентів, продавець має можливість реалізовувати його за цінами, що включають монопольний прибуток.

На наступній стадії ЖЦТ (зрілість) в умовах гострої конкурентної боротьби неминуча «війна цін», що по кишені тільки виробникам, які обігнали своїх конкурентів за обсягами виробництва й, відповідно, знизили витрати. У цей період доцільно розробити гнучку систему знижок для того, щоб, пропонуючи товари за більш низькими цінами, стимулювати попит. При цьому слід мати на увазі, що ефект від надання знижок покупцям буде різний.

При розрахунку знижок необхідно враховувати те, що їхній розмір у великій мірі залежить від еластичності попиту щодо ціни. Природно, високі знижки виправдані відносно високоеластичних товарів. У цьому разі низькі ціни обумовляють таке збільшення попиту, при якому прибуток фірми не тільки не зменшиться, але й зросте.

На заключних стадіях ЖЦТ (насичення і спад) розробка варіантів цінової політики вимагає особливої уваги й обережності, оскільки можливості фірми щодо зниження ціни, як правило, вже вичерпані. Розглянемо стратегії підприємства, що найбільш часто використовуються підприємствами.

Стратегія «знімання вершків» Сутність даної стратегії полягає в тому, що спочатку на продукцію встановлюється максимально можлива ціна, за якою вона продається на

певному сегменті ринку. Після того, як збут за даною ціною почне скорочуватися, підприємство поступово зменшує ціну з метою приваблення нових клієнтів. Це дає змогу в кожному сегменті ринку отримати максимальну величину прибутку.

Ефективність стратегії високих цін також залежить від трьох чинників: еластичності попиту, структури витрат і рівня конкуренції.

Дана стратегія ефективна, якщо товар орієнтований на такий ринок, де, як правило, попит нееластичний. Це ринок багатих покупців, яких більше цікавить унікальність та якість продукції, ніж її ціна. Тому вони згодні заплатити за товар ціну, більшу ніж ринкова.

Другий чинник — витрати. Стратегія високих цін найефективніша відносно товарів, у цінах яких основною часткою є змінні витрати. У цьому разі навіть незначне підвищення ціни веде до істотного збільшення маржинального доходу, який компенсуватиме втрати доходу від падіння обсягів продажу.

Третьою умовою ефективності стратегії високих цін є наявність у підприємства певних захисних бар'єрів, що не дають змоги конкурентам проникнути на його сегмент ринку. До основних стримуючих бар'єрів належать:

- захист товарів патентами;
- обмеженість можливостей у конкурентів для розробки та освоєння аналогічної продукції;
- висока репутація фірми;
- володіння ефективнішими каналами збуту.

Стратегія низьких цін. Її типовими видами є стратегія виживання і стратегія цінового прориву. Стратегія виживання стає основною метою для підприємства, коли ринок його товару перенасичений і на ньому панують сильніші конкуренти за обсягами виробництва, витратами та якістю продукції. У таких умовах для забезпечення реалізації і на цій основі як мінімум відшкодування своїх витрат підприємство має спиратися на низькі ціни в надії на позитивну реакцію покупців. Іншими словами, щоб вижити, потрібно йти на цінові знижки і, відповідно, на зменшення величини прибутку.

Стратегію цінового прориву (проникнення) вибирає підприємство, коли в нього з'явилися можливості значного зменшення витрат і підвищення якості продукції.

Спираючись на низькі ціни, підприємство дістає шанс суттєво збільшити обсяг реалізації і тим самим витиснути з ринку слабших конкурентів.

Ефективність стратегії низьких цін залежить від трьох чинників. По-перше, від еластичності попиту. Чим його еластичність є вищою, тим більшою мірою негативний ефект від зниження ціни компенсуватиметься позитивним впливом ефекту масштабу. Іншими словами, успішна реалізація стратегії низьких цін залежить від наявності значної кількості потенційних покупців, які згодні купити товар за нижчою ціною.

По-друге, від структури витрат на виробництво та реалізацію продукції. Стратегія низьких цін найдоцільніша за умови, коли в ціні товару частка змінних витрат незначна, а її основою є маржинальний дохід. Завдяки значній величині питомого маржинального доходу для компенсації втрат доходу від зменшення ціни потрібен відносно незначний приріст обсягу продажу.

По-третє, ефективність стратегії низьких цін залежить від рівня конкуренції. Успішність стратегії низьких цін може бути забезпечена, коли конкуренти з певних причин не зможуть відповісти аналогічним зменшенням ціни на свою продукцію. До таких причин можна віднести:

- значну перевагу лідера в можливостях зменшення ціни, що стримує конкурентів вступати з ним у «цінову війну»;
- небажання конкурентів реагувати на зменшення ціни внаслідок незначних розмірів сегмента ринку, де діє така ціна;
- відсутність на ринку значної конкуренції.

Стратегія нейтрального ціноутворення. За даної стратегії ціни встановлюються на середньому рівні, що склався на ринку. У цьому разі значення ціни як інструменту цінової політики підприємства не має великого значення. Вибір такої стратегії зумовлюється тим, що підприємство не має можливостей установити на продукцію високу ціну, тому що вона (продукція) не відрізняється високими споживчими властивостями або на ринку відсутні покупці, які б змогли заплатити за товар найвищу ціну.

Стратегія диференційованих цін досить активно застосовується в торговельній практиці підприємств, які встановлюють певну шкалу можливих знижок і надбавок до

середнього рівня цін для різних ринків, їхніх сегментів і покупців. Політика диференційованих цін передбачає сезонні знижки, знижки на кількість, знижки постійним партнерам і т.д.

Стратегія пільгових цін. Пільгові ціни встановлюються для покупців, у яких фірма-продавець зацікавлена. Крім того, політика пільгових цін може проводитися як тимчасовий захід стимулювання продажів, наприклад, для залучення покупців на так звані розпродажі.

Пільгові ціни є найбільш низькими цінами, за якими фірма продає свої товари, і, як правило, встановлюються нижче витрат виробництва й у цьому сенсі можуть являти собою демпінгові ціни. Вони застосовуються не тільки для стимулювання продажів, але й з метою підризу позицій на ринку конкурентів; іноді використовуються при необхідності звільнити складські приміщення від залежаного товару й т.д.

Стратегія дискримінаційних цін. Дискримінаційні ціни є частиною загальної цінової стратегії підприємства стосовно певних сегментів покупців і встановлюються на найвищому рівні, використовуюваному для продажу даного товару.

Стратегія єдиних цін використовується, як правило, тоді, коли товар реалізується за каталогами, через канали пакункової торгівлі. Дана політика зміцнює довіру споживачів, тим самим сприяє формуванню кола постійних клієнтів. При пакунковій торгівлі політика єдиних цін власне кажучи, є єдино прийнятною і зручною.

Стратегія цінового лідера передбачає або прив'язку фірмою свого рівня цін до руху й рівня цін фірми-лідера на даному ринку за конкретним товаром, або оформлення угоди (як правило, негласного) з лідером на даному ринку або сегменті. Останнє означає, що у разі зміни ціни лідером фірма також здійснити відповідну зміну цін на свої товари.

Стратегія цільових цін. Згідно з даною стратегією, як би не змінювалися витрати на виробництво, ціни, об'єми продажів, величина прибутку залишається незмінною, тобто прибуток є цільовою величиною. Дана стратегія застосовується в основному крупними підприємствами, які займають стійке положення на ринку і реалізують продукцію, що володіє високими якісними і технічними характеристиками.

Стратегія незмінних цін використовується у випадках, якщо підприємство прагне встановлення і збереження незмінних цін упродовж тривалого періоду часу. Але оскільки витрати на виробництво можуть збільшуватися, підприємство замість перегляду цін змінює розмір упаковки, вагу товару. Споживач віддає перевагу подібним змінам зростання цін.

Стратегія незакруглених або психологічних цін використовується шляхом встановлення знижених цін проти якої-небудь круглої суми (не 1000 грн, а 999 грн). У споживача виникає враження, що дане підприємство ретельно аналізує свої ціни і встановлює їх на мінімальному рівні. Покупцю також подобається одержувати здачу.

Вибір політики ціноутворення – складний процес, що вимагає урахування поточних і перспективних цілей маркетингової діяльності підприємства. Вибір стратегії ціноутворення і політики цін підприємства повинен базуватися на пріоритетах його діяльності.

ТЕМА 8.6. МЕТОДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ. МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ НАЦІНКИ

8.6.1. Витратні методи ціноутворення

Залежно від особливостей товару, потужності підприємства, його цілей для розрахунку ціни можуть використовуватися різні методи. На вибір методу розрахунку ціни надає також вплив життєвий цикл товару, його новизна.

У ринкових умовах ціна, як правило, встановлюється на основі співвідношення між попитом та пропозицією. Але це не означає, що підприємці не беруть жодної участі у встановленні ціни. Вони ще до початку реалізації товару, враховуючи його якісні характеристики, маючи розрахункову величину витрат, знаючи ціни конкурентів і споживчий попит на ринку, починають формувати вихідну ціну на свою продукцію. За такою початковою ціною товар надходить до ринку, де в процесі купівлі-продажу під впливом співвідношення між попитом і пропозицією встановлюється остаточна ціна реалізації. Вихідна ціна має бути в межах між надмірно низькою ціною, яка не дає прибутку, і надмірно високою, яка стримує попит. Тому мінімально можлива ціна визначається собівартістю продукції, а максимальна —

наявністю унікальних властивостей товару та попитом на нього. Ціни товарів конкурентів і товарів-аналогів обумовляють середній рівень, на який слід спиратися, встановлюючи ціну. Такими міркуваннями потрібно керуватися підприємцям при вирішенні проблеми вибору методу розрахунку ціни. У ринкових умовах найширше застосовуються методи, які у своїй основі спираються на: витрати, попит, конкуренцію. Методи ціноутворення, що засновуються на врахуванні витрат, називаються витратними. До них відносять метод повних витрат, метод формування ціни на основі змінних витрат, метод надбавок, метод цільового прибутку (встановлення цін на основі аналізу беззбитковості) і агрегатний метод. Розглянемо перелічені методи більш детально.

Метод, заснований на обліку повних витрат. Його суть полягає в підсумовуванні загальних витрат (постійні + змінні) й прибутку, який підприємство бажає одержати. Розглянемо використання даного методу на умовному прикладі. Дані про витрати і об'єм виробництва представлені в табл. 8.1.

Цей метод простий і зручний у вживанні, проте має наступні недоліки:

1. При встановленні ціни не враховується попит на даний товар, конкуренція на ринку. Тому можлива ситуація, коли товар за такою ціною не користуватиметься попитом, оскільки конкуренти виробляють дешевшу продукцію або кращу за якістю.

Таблиця 8.1 - Умовний приклад визначення ціни методом повних витрат

Найменування	Кількість
Загальні змінні витрати всього, грн..	10000
у тому числі:	
- витрати на матеріали	9000
- витрати на оплату праці виробничих робітників	1000
Постійні витрати, грн.	3800
Всього витрат, грн.	13800
Очікуваний прибуток, грн.	1760
Очікуваний дохід від реалізації, грн.	16560
Об'єм виробництва, шт..	1000
Ціна одиниці продукції, грн.	16,50

2. Будь-який метод віднесення на собівартість постійних витрат, які є витратами по управлінню підприємством, а не витратами по виробництву продукції, є умовним. Він спотворює собівартість продукції і справжній внесок продукту в дохід підприємства.

3. Визначення витрат не пов'язане зі зміною обсягів виробництва. Цей метод використовується в ринкових умовах, коли необхідно встановити ціну на принципово нову продукцію, яка не має аналогів, а також на товари, що виробляються на замовлення.

Припустимо, що підприємство виробляє три види товарів. Рентабельність кожного виду товару складає 15 % по відношенню до собівартості продукції. Дані про кількість товарів, змінні витрати і повну собівартість подані в табл. 8.2. Очевидно, що використання різних показників як бази розподілу постійних витрат дає різні результати. Відповісти на запитання, яка з приведених трьох цін по кожному товару є більш правильною, не можна. Всі рівні цін є в рівній мірі обґрунтованими.

Метод, заснований на обліку прямих витрат (метод усіченої собівартості) – полягає у встановленні ціни шляхом додавання до змінних витрат певного прибутку – надбавки. При цьому постійні витрати як витрати підприємства в цілому не розподіляються між окремими видами продукції, а погашаються з різниці між виручкою і загальними змінними витратами. Ця різниця одержала назву «доданого» або «маржинального» прибутку.

Таблиця 8.2 - Умовний приклад визначення ціни методом повних витрат у разі багатопродуктового виробництва

Найменування	Продукція			Кількість
	А	Б	В	
1. Об'єм виробництва, шт.	10000	20000	5000	35000
2. Загальні змінні витрати всього, грн.	20100	42000	20500	82600
у тому числі:				
-затрати на оплату праці виробничих робітників, грн.	3500	8000	12000	23500
- витрати на матеріали, грн.	16600	34000	8500	59100
3. Постійні витрати, грн.				55000
4. Розподіл постійних витрат, грн.:				
4.1 пропорційно заробітній платні виробничих робітників	8250	18700	28050	55000
4.2 пропорційно витратам на матеріали	15400	31900	7700	55000

4.3 пропорційно змінним витратам	13200	28050	13750	55000
5. Собівартість одиниці продукції, грн.:				
5.1) за способом 4.1	2,84	3,04	9,71	-
5.2) за способом 4.2	3,55	3,70	5,64	-
5.3) за способом 4.3	3,33	3,50	6,85	-
6. Ціна одиниці продукції, грн				-
6.1) за способом 4.1	3,27	3,49	11,17	-
6.2) за способом 4.2	4,08	4,25	6,49	-
6.3) за способом 4.3	3,83	4,03	7,88	-

При правильному підході змінні (прямі) витрати є тією межею, нижче за яку виробник не оцінюватиме свою продукцію. На практиці змінні витрати в певних умовах (коли є незавантажені виробничі потужності, недостатній попит на продукцію в певний період часу) можуть виступати як нижня межа при встановленні ціни.

Практичне використання даного методу розглянемо на умовному прикладі (табл. 8.3)

Таким чином, якщо в разі вживання методу повних витрат розрахунок починається з підсумовування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, то в разі методу прямих витрат підприємство починає з оцінки потенційного обсягу продажів за кожною передбачуваною ціною.

Таблиця 8.3 - Умовний приклад визначення ціни методом прямих витрат

Найменування	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3	Варіант 4
Передбачувана ціна одиниці продукції, грн.	18	16	15	14
Змінних витрат на одиницю продукції, грн.	8,58	8,58	8,58	8,58
Маржинальний прибуток на одиницю продукції, грн.	9,42	7,42	6,42	5,42
Очікуваний об'єм продажів, шт.	400	600	800	900
Сумарний маржинальний прибуток, грн.	3768	4452	5136	4878
Постійні витрати, грн.	3000	3000	3000	3000
Прибуток від реалізації, грн.	768	1450	2136	1878

Метод прямих витрат дозволяє з урахуванням умов збуту знаходити оптимальне поєднання обсягів виробництва, цін реалізації і витрат на виробництво продукції.

Найбільш повно переваги використання даного методу виявляються при ухваленні різних управлінських рішень

(визначення доцільності виробництва додаткового замовлення, самостійне виробництво комплектуючих виробів або покупка їх на стороні і т.д.).

Торговельні й посередницько-збутові організації при визначенні ціни реалізації широко використовують **метод надбавок**, згідно з яким до закупівельної вартості товару додається певна націнка. За її рахунок посередники забезпечують відшкодування своїх витрат і одержання прибутку.

До витратних методів належить також **метод беззбитковості й цільового прибутку**, застосовуючи який (метод), підприємець прагне встановити таку ціну, яка забезпечить йому бажану величину чистого доходу.

Досить обмежено при формуванні цін застосовується агрегатний метод. Його суть полягає в тому, що ціна визначається додаванням цін окремих складових частин товару, до якої додаються витрати на їхню комплектацію та збирання. Агрегатний метод застосовується, по-перше, коли товар складається з окремих готових виробів (меблеві гарнітури, столові сервізи), а по-друге, коли продукція виготовляється з окремих елементів, вузлів чи деталей (пульти управління).

8.6.2. Ринкові методи ціноутворення

На відміну від витратних методів ціноутворення, в основу яких взято витрати виробництва продукції, які є базою для визначення ціни, основою ринкових методів ціноутворення є попит.

Вважається, що споживачі визначають цінність товару, його корисність за сукупністю властивостей, якими володіє товар, що представляється на ринку. Споживач порівнює товар даного підприємства з товарами конкурентів за такими критеріями, як ціна, якість, зовнішній вигляд, доступність, упаковка, можливість післяпродажного обслуговування, рівень сервісу. У зв'язку з цим при формуванні ціни треба враховувати психологію споживача, його сприйняття товару. Один і той же товар може сприйматися різними споживачами неоднаково, тобто має різну цінність. Деякі економісти вважають, що рівень попиту може бути єдиним чинником, який слід враховувати при встановленні ціни.

Методи, які враховують чинник попиту, можна поділити на такі, що спираються тільки на попит, а також на методи, що одночасно враховують як витрати, так і попит. До методів, які спираються лише на попит і не враховують витрати, можна віднести встановлення ціни на основі суб'єктивного сприйняття покупцями цінності товару. Підприємство, яке використовує такий метод, має насамперед визначити ті ціннісні уявлення, що існують у свідомості споживачів відносно тієї чи іншої продукції (наприклад, модність, престиж). Визначення таких критеріїв цінності товару для покупця дає змогу підприємству встановити таку ціну, за якою він готовий його придбати. Обов'язковою умовою застосування цього методу є наявність на ринку взаємозамінних товарів та їхня диференціація.

Одним з конкретних способів формування вихідної ціни на такі товари є метод балової оцінки. Він застосовується переважно в тих випадках, коли відсутня залежність між якісними характеристиками товару та його ціною або коли споживчі властивості продукції неможливо передати кількісно (наприклад запах парфумів). У цьому разі фахівці, спираючись на експертні оцінки, визначають цінність товару для споживачів і присвоюють йому певну кількість балів. На підставі співвідношення між цінами й баловими оцінками аналогічних товарів встановлюється вартісна оцінка одного бала. Множенням суми балів на вартісну оцінку одного бала визначається орієнтовна ціна нової продукції.

Прикладом ціноутворення з одночасним урахуванням витрат виробництва та попиту є метод прямих витрат, який детально був розглянуто в питанні 5.6.1. Він спирається як на очікувані обсяги виробництва (продажу) товарів за різними цінами, тобто на попит, так і на витрати, пов'язані з випуском вказаної кількості продукції.

До найпоширеніших методів встановлення цін з орієнтацією на конкуренцію можна віднести метод лідера і метод тендерного ціноутворення. При формуванні цін методом лідера підприємство мало уваги звертає на власні витрати й попит, а здебільшого спирається на ціни головних конкурентів на ринку. Ціна на нову продукцію може відхилятися від цін лідера, але тільки в певних межах, обумовлених відмінностями в якісних характеристиках

товарів. Чим менше таких відмінностей, тим більше ціна нової продукції наближається до ціни основного конкурента.

Формування цін методом лідера базується на залежності між ціною та споживчими властивостями (параметрами) виробів. Цей метод має найбільше поширення при формуванні цін на продукцію виробничо-технічного призначення і деякі споживчі товари довгострокового використання, за якими можна кількісно визначити їхні якісні характеристики.

Для встановлення ціни методом лідера можна застосувати два показники: питому ціну або параметричний індекс якості. Якщо ціну товару визначає лише один основний параметр (наприклад, потужність, пробіг), то для її обчислення застосовується питома ціна, тобто ціна в розрахунку на одиницю такого параметра.

Але якщо в розрахунку ціни нової продукції використати питому ціну базового виробу, то ціни таких товарів будуть індиферентними, тобто байдужими. Індиферентні — це ціни, які однакові за питомою ціною, але різні за своїми абсолютними значеннями. За цих умов покупцеві байдуже, яку продукцію купувати, оскільки за ту саму одиницю споживчої властивості (якості) він сплачує однакову ціну.

Для того щоб зацікавити споживача в придбанні нової продукції, її ціна в розрахунку на одиницю основного параметра має бути меншою ніж базового виробу. Цього можна досягнути, коли якість продукції зростатиме швидше ніж ціна. Для цього в розрахунок нової ціни вводиться знижуючий коефіцієнт, який стимулюватиме придбання нового товару на основі зменшення ціни одиниці корисної властивості (якості) продукції. Такий знижуючий показник називається коефіцієнтом гальмування (Кг).

Недоліком цього методу є те, що він ураховує тільки один, хоча й головний, параметр. Основна ж кількість продукції характеризується цілим комплексом техніко-економічних показників. Тому для розрахунку цін складнішої продукції доцільно застосувати параметричні індекси якості, що характеризують інтегральну оцінку споживчих властивостей товару. Такі індекси визначаються з урахуванням значення того чи іншого параметра для споживача продукції.

На практиці параметричні індекси найширше використовують при встановленні цін на продукцію

виробничого призначення, де існує тісна залежність між її споживчими властивостями і ціною. Такі індекси, зокрема, лежать в основі визначення цін методом відносного оцінювання технічного рівня продукції. Він базується на порівнянні основних параметрів нового виробу з «ідеальною» машиною, яка має всі ті якісні характеристики, що їх споживач бажав би бачити в ній. Тому спочатку для кожної групи виробів відповідно до специфіки їхнього функціонування визначаються технічні параметри, які досить повно відображають споживчі властивості цієї продукції (швидкість, потужність тощо). Значення кожного параметра «ідеальної» машини приймається за 100, а всі показники нової продукції порівнюються з аналогічними параметрами «ідеальної» і щодо них устанавлюються відповідні коефіцієнти. У цілому метод ціноутворення на основі цін лідера досить популярний, особливо у випадках, коли важко визначити еластичність попиту.

Метод тендерного ціноутворення застосовується, коли фірми конкурують між собою в боротьбі за отримання контракту. Він ще називається методом запечатаного конверта. Метод тендерного ціноутворення найчастіше використовується тоді, коли фірми беруть участь у тендерах, які оголошуються урядом. Фірма, яка бажає взяти участь у торгах, подає до тендерного комітету економічно обґрунтовану заявку. Вона містить у собі пропозицію щодо ціни, яка визначається не рівнем особистих витрат або попитом, а на основі цін, які можуть призначити конкуренти. Тому, пропонуючи свою ціну, фірма прагне встановити її на нижчому рівні, ніж у конкурентів, але, безумовно, не нижче власних витрат.

Розглянемо приклад обґрунтування пропонованої контрактної ціни, яка може забезпечити фірмі найбільший прибуток. Для визначення такої ціни необхідно мати достовірну оцінку ймовірності перемоги на торгах при різних рівнях цін. Оцінка, у свою чергу, визначається за допомогою спеціальних методів оцінювання ймовірностей, або суто експертним шляхом. Розрахунок ціни наведений у табл. 8.4.

Таблиця 8.4 - Визначення доцільного варіанта контрактної ціни, тис.грн.

Варіант	Можлива ціна контракту	Сума змінних витрат	Маржинальний дохід	Коефіцієнт імовірності отримання контракту	Імовірна величина маржинального доходу
1	8	4	4	0,20	0,8
2	7	4	3	0,35	10,5
3	6	4	2	0,45	0,9

Дані таблиці свідчать, що з погляду простого маржинального доходу найвигіднішим є перший варіант, тому що він дає найбільшу величину прибутку. Але зважена величина маржинального доходу кожного з варіантів ціни на відповідний коефіцієнт імовірності отримання контракту показала, що доцільніше встановити ціну на рівні 7 тис. грн. Саме цей варіант забезпечує одержання найімовірнішої величини маржинального доходу, тому таку ціну потрібно внести в тендерну заявку.

Розглянуті методи ціноутворення не вичерпують усіх можливих підходів до формування цін. Наприклад, широке застосування в даний час набувають методи коригування цін «за інтуїцією». Практика показала, що реальний процес ціноутворення не може спиратися на якісь надійні рецепти віднаходження «найкращої» ціни, тому що жоден з методів не є абсолютно досконалим.

8.6.3. Методи розрахунку націнки

Ціноутворення за принципом “витрати плюс” - це метод ціноутворення, при якому ціна реалізації визначається на основі собівартості продукції (товарів, послуг) шляхом додавання до неї певної частини прибутку (націнки).

Відсоток націнки встановлюється на основі практики галузі, оцінки менеджера (яку націнку може витримати ринок) або виходячи з необхідної норми рентабельності. Останній підхід найпоширеніший.

Націнка може бути розрахована на основі:

- змінних виробничих витрат;
- повної виробничої собівартості;
- загальних змінних витрат;

- повних витрат.

Практичне використання даних методів розглянемо на прикладі. Дані про обсяг діяльності підприємства й витратах, пов'язаних з виробничо-господарською діяльністю, представлені в табл. 8.5

Використовуючи дані, подані в табл. 8.5, визначимо величину націнки за допомогою різних методів.

1. Розрахунок націнки на основі змінних виробничих витрат. У випадку, якщо як базові витрати виступають змінні виробничі витрати (ЗМвир), то розрахунок націнки буде проводитися в такий спосіб:

Таблиця 8.5 - Вихідні дані для розрахунку націнки

Найменування, од. виміру	Загальні витрати	Питомі витрати
Виробничі витрати всього, грн	6 240	124,8
у тому числі		
- змінні	3 840	76,8
- постійні	2 400	48
Видатки на збут і керування, грн	1440	28,8
- змінні	480	9,6
- постійні	960	19,2
Середній інвестований капітал, грн	6 000	-
Рівень рентабельності, %	20	-
Очікуваний прибуток, грн. (6 000 x 0,2)	1 200	-
Обсяг виробництва, шт	50	-

$$Н\% = (1\,200 + 2\,400 + 1\,440) / 3\,840 \times 100\% = 131,25\%.$$

Сума націнки до змінних виробничих витрат складе:

$$Н = (76,8 \times 131,25\%) / 100\% = 100,8 \text{ грн.}$$

2. Розрахунок націнки на основі повної виробничої собівартості продукції. Відсоток націнки до повної виробничої собівартості (**Свир**) визначається наступним чином:

$$Н\% = (1\,200 + 1\,440) / 6\,240 \times 100\% = 42,3\%$$

Сума націнки до повної продуктивної собівартості продукції:

$$Н = (124,8 \times 42,3\%) / 100\% = 52,8 \text{ грн.}$$

3. Розрахунок націнки на основі загальних змінних витрат. Відсоток націнки до загальних змінних витрат (**ЗМ**) становить:

$$H\% = (1200 + 2\,400 + 960) / (3840 + 480) \times 100\% = 105,56\%$$

Сума націнки до загальних змінних витрат:

$$H = (86,4 \times 105,56\%) / 100\% = 91,2 \text{ грн.}$$

4. Розрахунок націнки на основі повних витрат. Відсоток націнки до повних витрат (3) визначається відповідно до формули:

$$H\% = 1200 / (6240 + 1440) \times 100\% = 15,63\%.$$

Сума націнки до повних витрат становить:

$$H = (153,6 \times 15,63\%) / 100\% = 24,00 \text{ грн.}$$

Результати розрахунку величин націнки, а також розрахунок ціни одиниці продукції представлені в табл. 8.6.

Таблиця 8.6 - Результати розрахунку ціни

Спосіб розрахунку націнки	Розрахунок ціни, грн.
1. Змінні виробничі витрати + націнка	76,8 + 100,8 = 177,6
2. Виробнича собівартість + Націнка	124,8 + 52,8 = 177,6
3. Загальні змінні витрати + Націнка	86,4 + 91,2 = 177,6
4. Повні витрати + Націнка	153,6 + 24,0 = 177,6

Таким чином, можна зробити висновок про те, що використання різних баз для розрахунку націнки дає однаковий рівень ціни одиниці продукції. При існуючих умовах ціна одиниці продукції, що забезпечує відшкодування всіх витрат і одержання необхідного прибутку, становить 177,6 грн.

ТЕМА 8.7. ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

8.7.1. Світовий ринок та світова ціна

Світовий ринок, що характеризується особливо жорсткою конкуренцією, накладає певний відбиток на процес ціноутворення. На рівень ціни впливають особливості кожного галузевого ринку, його тип, наявність і кількість посередників, існуючі системи знижок, обсяги продажів.

Все різноманіття економічних факторів, що впливають на світові ціни, можна умовно об'єднати в кілька груп:

- загальноекономічні (фаза економічного циклу, попит і пропозиція, рівень інфляції);
- пов'язані з виробництвом конкретного товару (витрати, прибуток, рівень податків, споживчі властивості товару, попит і пропозиція);
- специфічні, які пов'язані тільки з деякими видами товарів і послуг (сезонність, гарантії тощо.) Або з особливостями валютної політики.

Крім економічних на ціни можуть впливати також політичні або військові чинники.

Рівень ціни на кожен товар на світовому ринку визначається з урахуванням конкретної ринкової ситуації і насамперед залежить від співвідношення попиту та пропозиції, а також рівня конкуренції на даному ринку. За світову ціну приймають ціни великих експортно-імпортних угод, укладених на світових товарних ринках. Зазвичай це ціни угод між найбільшими продавцями і покупцями або ціни основних торгових центрів, таких як Лондонська біржа металів або Чиказька торгова біржа. Інші учасники ринку при укладанні угод орієнтуються на ці ціни.

Від рівня світової ціни можливі відхилення. Так, якщо під впливом попиту частина покупців готова заплатити за товар більше ринкової ціни, то продавець використовує цінову політику "зняття вершків", встановлюючи на товар більш високу ціну. Згодом, у міру насичення ринку товаром, ціни зазвичай знижують. На товари відомої фірми, що користується довірою покупців і забезпечує стабільно високу якість, можуть встановлюватися престижні ціни

На товари тривалого користування, що продаються на ринках довгий час, можуть встановлюватися кілька видів цін: ковзна (знижується в міру насичення ринку), довготривала незмінна, гнучка (змінюється під впливом попиту та пропозиції) і договірна, що передбачає систему знижок.

Як і на внутрішньому ринку, на світовому ринку існують ціни продавця і ціни покупця. Залежно від ринкової кон'юнктури формується ринок продавця – там, де існує надлишковий попит і де ціни в цьому випадку диктує продавець, або ринок покупця, на якому через надлишкової

пропозиції панує покупець і саме він диктує ціни. Але такі ситуації, що виникають на ринках, як правило, недовговічні.

Ціноутворення на світових ринках багато в чому залежить від типу ринку. Залежно від кількості суб'єктів торгівлі і характеру конкуренції розрізняють ринок досконалої конкуренції, чистої монополії, монополістичної конкуренції і ринок конкурентів-олігополістів.

На ринку досконалої конкуренції, який характеризується великою кількістю покупців і продавців і однорідною продукцією, ціни мають тенденцію до зближення. Цьому сприяє прагнення продавців отримати максимум прибутку: продавець незначно знижує ціни, збільшуючи обсяги поставок, і завдяки цьому отримує більшу масу прибутку і зберігає свої позиції на ринку.

Ринок чистої монополії – це ринок одного продавця, який варіює ціни, поставляючи різну кількість продукції в залежності від попиту. Як правило, монополіст заздалегідь юридично закріплює своє право поставки продукції на ринки зарубіжних країн, не даючи можливості проникнути на них конкуренту. Для збільшення обсягів продажів він користується методом цінової дискримінації, міняючи ціну в залежності від країни-імпортера. У світовій практиці таких ринків відносно небагато.

На ринках монополістичної конкуренції продавцями виступають як великі виробники, так і менш сильні фірми. Ціни на цих ринках утворюються на конкурентних засадах, але з елементами монополізму. У випадку, коли великі виробники починають підвищувати ціни, завжди знаходяться більш дрібні конкуренти, готові продати аналогічну продукцію за нижчими цінами. За цими принципами йде на сучасному ринку і конкуренція між виробниками взаємозамінних товарів.

Олігополістичний ринок представлений декількома великими виробниками – постачальниками товарів, що володіють значними сегментами ринку. Ці фірми і країни-імпортери, як правило, укладають угоди про співпрацю. Між собою ці фірми укладають негласні угоди про розподіл ринків збуту, ціни та обсяги виробництва. Необхідність підтримки певної стабільності на таких ринках призвела до створення міжнародних картелів, що визначають цінову політику і координуючих обсяги виробництва.

Кожен виробник, виходячи на світовий ринок, повинен мати уявлення про тип цього ринку, видах цін і їх рівнях. В даний час створені спеціальні банки даних по всіх видах товарів і товарних групах по регіонах і тимчасових періодах. Аналогічні довідки можна отримати і в Інтернеті, але необхідно мати на увазі, що всі ціни в цьому випадку носять орієнтовний, довідковий характер.

Формування світового ринку пройшло багато стадій, перш ніж сформуватися в центр міждержавної торгівлі в його сучасному вигляді. Прийнято вважати, що остаточне формування світового ринку закінчилося до початку XX ст.

Основа виникнення світового ринку – це міжнародний поділ праці та її міжнародна кооперація. Світовий ринок розвивався на основі внутрішніх ринків, що поступово виходять за національні межі. За своєю сутністю світовий ринок – це кінцева форма світової економіки, сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному розподілі праці.

Світовий ринок є категорією товарного виробництва, де пошук збуту товарів виходить за рамки вітчизняних ринків; виявляється в міждержавному русі товарів, що знаходяться під впливом не тільки внутрішнього, але і зовнішнього попиту та пропозиції; оптимізує використання факторів виробництва (ресурсів, які необхідно витратити, щоб зробити товар), демонструючи виробнику, в яких галузях і окремих регіонах вони можуть бути застосовані найбільш ефективно; вибирає з міжнародного обміну товари, а найчастіше і їхніх виробників, що не в змозі відповідати міжнародним стандартам якості при конкурентних цінах.

Товар, що знаходиться на світовому ринку у фазі обміну, виконує також інформаційну функцію, демонструючи середні параметри сукупного попиту та сукупної пропозиції, за якими фірми можуть оцінити й адаптувати параметри свого виробництва.

Світовий ринок може по-іншому впливати на виробництво, показуючи йому що, скільки, за якою ціною потрібно виробляти. У цьому розумінні світовий ринок є мірою економічних параметрів для виробника товару й одночасно центральною категорією міжнародної економіки.

Отже, головною зовнішньою ознакою існування світового ринку є переміщення товарів і послуг між країнами.

В основі створення того самого товару в різних країнах є «фактори виробництва». Фактори виробництва – це ресурси, які необхідно затратити, щоб зробити товар. Такими факторами є праця і технологія (людські ресурси), земля і капітал (майнові ресурси).

Праця – фізична й розумова діяльність людини, спрямована на досягнення корисного результату.

Технологія – наукові методи досягнення практичних цілей, включаючи підприємницькі здібності.

Земля – все, що надала природа в розпорядження людини для її виробничої діяльності (корисні копалини, водні ресурси, ліси та ін.).

Капітал – накопичений запас засобів у продуктивній, грошовій і товарній формах, необхідних для створення матеріальних благ.

Кожний з факторів виробництва має ціну. Ціною праці є заробітна плата, технології – ліцензійний і патентний платіж, землі – земельна рента, капіталу – банківський відсоток.

Ціна фактора виробництва (ресурсів) відбиває баланс попиту та пропозиції на нього як у рамках окремої держави, так і у взаєминах держав одна з одною.

Оскільки держави сучасного світу в різній мірі наділені окремими факторами виробництва, то ціни на ці фактори будуть різними.

Сучасна економіка за сутністю є міжнародною і ґрунтується на різній забезпеченості факторами виробництва розвинутих країн. Ця забезпеченість склалася історично (природні ресурси) чи здобута у процесі розвитку (розробка високих технологій). Зосередження окремих факторів виробництва в одних країнах є передумовою виробництва ними певних товарів, економічно більш ефективніших, ніж в інших країнах. Земля, праця, капітал і технологія є однаково важливими факторами для виробництва будь-якого товару.

Ціни товарів, що обертаються на сформованих світових ринках, характеризуються рядом особливостей. По-перше, тим, що світова ціна відхиляється від внутрішніх цін. Справа в тому, що ціни світового ринку базуються на інтернаціональній вартості, сформованій ведучими країнами-експортерами. Внутрішні ціни ґрунтуються на національній вартості і відбивають витрати національних виробників. Як правило, світова ціна нижче внутрішньої. Розрив між ними

може складати більше 30%, при цьому на готові товари він значніший, ніж на сировинні, що пов'язано з більш високим рівнем тарифних і нетарифних бар'єрів при ввезенні готової продукції. Таким чином, внутрішня ціна в більшості випадків не визначає остаточно рівня світової ціни. Перехід від внутрішніх цін до світових складається, як правило, з цілого ланцюга доплат, які нашаровуються при імпорті на світові ціни (мити, компенсаційні збори та ін.) чи відшаровуються при експорті від внутрішніх цін (податкові, амортизаційні, транспортні та інші пільги, субсидії і т.п.).

Другою особливістю світових цін є їхня множинність, тобто наявність декількох рядів цін на той самий товар.

Множинність світових цін обумовлена, зокрема, різною якістю товару, різними умовами постачання, характером торгової угоди (звичайна, спеціальна), термінами постачання, упакованням і т.д. От чому при абсолютному значенні ціни необхідно докладно вказувати наступні реквізити:

- якісні характеристики чи походження товару;
- умови постачання,
- терміни постачання;
- упаковка.

Третьою особливістю світових цін є їх швидке "старіння", що відбиває зрушення в кон'юктурі товарних ринків. Так, на рухливій біржовій товарі ціни протягом дня коливаються іноді в межах 100% й більше.

Беручи до уваги специфічні ознаки світових цін, можна виділити основні особливості організації цінової роботи. Так, цінова робота повинна здійснюватися на базі проведеного дослідження кон'юнктури відповідного ринку, без всебічного знання якого кваліфіковане вирішення завдання щодо ціни угоди неможливе, оскільки на той самий товар існує безліч цін.

Зважаючи на те, що ціни можуть швидко змінюватися, ціновою роботою доцільно займатися щодня. У іншому випадку при визначенні ціни угоди можливі серйозні помилки.

Нарешті, результати цінової роботи багато в чому залежать від кваліфікації експерта, його знання кон'юнктури ринку і досвіду, тому що розмір знижок і надбавок до наявної цінової інформації визначається індивідуально.

8.7.2. Поняття світової базисної ціни

На підставі множинності (дисперсії) цін на товар важливим постає питання про вибір орієнтира, основи для визначення ціни угоди, тобто світової базисної ціни (СБЦ).

Ціни, що відповідають поняттю СБЦ, повинні задовольняти двом вимогам: по-перше, бути доступними для будь-якого продавця чи покупця; по-друге, бути представницькими для світового товарообігу.

Перша вимога означає, що в якості світових можна розглядати тільки ціни звичайних торгових операцій, що характеризуються наступними ознаками:

- роздільність, тобто незв'язаність експортних чи імпортних поставок;
- регулярність здійснення торгових операцій;
- платіж у вільно конвертованій валюті;
- здійснення в умовах вільного торгово-політичного режиму.

Торгові угоди, здійснені на вказаних умовах, можна розглядати як звичайні за таких причин:

- вони типові для світової торгової практики і поширюються на значну частину світового товарообігу;
- при наявності відзначених умов ціна формується при порівняно високій конкуренції, вирівнювання цін здійснюється в більшому ступені, ніж по операціях, що мають спеціальний характер.

Особливим різновидом звичайних торгових операцій є поставання на основі довгострокових контрактів.

До категорії спеціальних відносяться угоди на умовах товарного кредиту, коли в результаті участі уряду процентна ставка, терміни платежу і т.д. не відповідають звичайним торговим умовам, прийнятим на світовому ринку. Крім того, спеціальними вважаються угоди, платежі по яким здійснюються за рахунок позики, наданої урядом країни, що експортує, а також угоди, оплачені неконвертованою валютою. Спеціальними операціями можна вважати і внутрішньофірмові (трансферні) угоди, а також поставання товару у порядку дарування.

У той же час слід враховувати, що кількісний розмір обороту, тобто обсяг закупівель чи продажів за розглянутою ціною має вирішальне значення для її показовості не за всіма

умовами. У деяких випадках представницькою може вважатися ціна, що діє на ринку, поступається за обсягами торгівлі іншому ринку, якщо за іншими критеріями, зокрема доступності, вона в більшій мірі відповідає поняттю світової ціни.

На практиці в якості світових цін використовуються експортні або імпорتنі ціни основних постачальників і покупців відповідних товарів. У принципі в міжнародному товарному обміні, так само, як і у внутрішній торгівлі, остаточне вирівнювання цін, а значить формування кінцевої ціни на будь-який товар (машини, устаткування, товари широкого вжитку, сировина, паливо, сільськогосподарська продукція і т.п.) орієнтоване на покупця. Тому для того, щоб оцінити прийнятність рівня ціни і її показовість, доцільно користуватися ціною найбільш великих імпортерів розглянутого товару.

Однак на деякі товари, насамперед машини і устаткування, джерелом інформації щодо світових цін в багатьох випадках є дані на ціни основних експортерів. Справа в тому, що інформація про ціни постачальників готової промислової продукції має більш регулярний характер, ніж інформація про ціни споживачів цієї продукції, що цілком зрозуміло, оскільки постачальники зацікавлені в рекламі і популяризації своїх товарів. Крім того, різниця в рівнях цін виробника і споживача готової промислової продукції не є значною за умов невеликої питомої ваги транспортної складової. Певне значення має і та обставина, що «розкид» цін у споживачів готової промислової продукції може бути більшим, ніж у виробників, тому що імпортери по-різному оцінюють її якість, а також відчують потребу в закупних товарах.

На деякі (переважно масові) товари світовими цінами можуть вважатися ціни найбільших центрів торгівлі: бірж, аукціонів, торгів і т.д.

Таким чином, світові базисні ціни – це ціни найважливіших експортерів чи імпортерів, або ціни основних центрів світової торгівлі, що відносяться до звичайних, великих, регулярних, роздільних операцій, здійснених в умовах відкритого торгово-політичного режиму з платежем у вільно конвертованій валюті.

8.7.3. Основні види світових цін

Світові базисні ціни на окремі товари і товарні групи можуть виступати в різних формах чи видах, що утворює інформаційний масив за цінами.

Джерела надходження всієї цінової інформації доцільно розділити на наступні групи:

- інформація, що публікується;
- одержувана зі спеціальних каналів, тобто на основі запитів чи розрахунків.

В особливу групу виділяють ціни фактичних угод, що публікуються рідко. При цьому ціни, що публікуються, і ціни, що надходять за допомогою спеціальних каналів, доповнюють одна одну. У результаті товарообіг будь-якої продукції в більшій чи меншій мірі забезпечений ціновою інформацією.

Серед цін, що публікуються і отриманих із спеціальних каналів можна виділити наступні їхні види: довідкові; ціни преїскурантів; каталогів, проспектів; торгів; аукціонів; посередницьких ринків (пропозицій); бірж; фактичних угод. Доцільно розглянути особливості кожного з перерахованих видів цін з метою виявлення методичних підходів до оцінки їхньої показовості для конкретних товарів.

Довідкові ціни (Д.ц.). Довідковими називаються ціни на товари, реалізовані на каналах внутрішньої оптової і міжнародної торгівлі, що публікуються в періодичних виданнях об'єднаннями виробників, інформаційними агентствами і бюро, консультаційними чи брокерськими фірмами.

Різновидом довідкових цін є так звані *базисні ціни (Б.ц.)* на товари з фіксованими якісними характеристиками. Базисні ціни встановлюються на деякі кольорові метали, пиломатеріали, синтетичний каучук, а також окремі види машино-технічної продукції (автомобілі, трактори та ін.). Базисні ціни на машини й устаткування, власне кажучи, є преїскурантними і будуть розглянуті нижче.

Специфічним видом довідкових цін є так звані *ціни-індикатори (Ц.-і.)*, що розраховуються на базі вже зроблених угод за минулий період. Вони несуть оперативну інформацію про короткострокові тенденції на ринку і використовуються на практиці як показник рівня та динаміки світових цін. Такі ціни публікуються на нафтопродукти, целюлозно-паперові

товари і деякі інші види промислової продукції. Вони, як правило, надають інформацію про рівень цін на значні для світового ринку угоди.

Ціни прейскурантів, каталогів і проспектів – це спеціально розроблені або опубліковані виробниками в галузевих виданнях ціни можливої реалізації на базисні види чи види товарів масового та серійного виробництва.

Аналізуючи ціни каталогів, прейскурантів, проспектів, важливо розуміти, чи є вони внутрішніми оптовими або роздрібними, або цінами пропозицій експортованих товарів. Варто мати на увазі, що коли ці ціни відносяться до операцій на внутрішньому ринку, то при здійсненні зовнішньоторговельних операцій вони можуть бути знижені в межах 20-25%.

Прейскуранти використовуються в комерційній практиці на ринках прокату чорних металів, вугілля, деяких видів будівельного устаткування, металообробних верстатів, побутової електричної й електронної апаратури, найпростішого енергосилового устаткування, автомобілів, промислових товарів широкого вжитку.

Прейскурантна ціна являє собою базу для визначення цін при здійсненні угод. Їхній рівень, як правило, вище цін фактичної реалізації товару на величину угоди. Залежно від комерційних і технічних умов угоди величина знижки коливається у значних межах.

Ціни торгів (Ц. т.) – це ціни, що формуються при спеціалізованій формі торгівлі, що заснована на видачі замовлень на постачання товарів чи підрядів на певні роботи із заздалегідь оголошених в спеціальному документі (тендері) умов, що припускають залучення до визначеного терміну на принципах конкуренції пропозицій від декількох виробників.

Ціни торгів поширюються насамперед на технічно складну і капіталомістку продукцію, якій притаманні яскраво виражені індивідуальні якісні характеристики. Вони стосуються відносно широкої номенклатури машин і устаткування, зокрема, по енергетичному, електротехнічному, металургійному, металообробному, насосно-компресорному, підйомно-транспортному, дорожньо-будівельному, сільськогосподарському і гаражному устаткуванню, вантажним автомобілям, літакам, суднам та іншим

транспортним засобам, приладам і лабораторному устаткуванню.

Ціни аукціонів (Ц. а.) – це ціни, що діють на спеціально організованих ринках публічного продажу. Ціни аукціонів існують в основному на продукцію сільського і лісового господарства, рибальства і деякі інші товари (пушно-хутряні вироби, дорогоцінні й напівкоштовні камені та ін.). Для таких товарів, як хутро, чай, тютюн, ціни аукціонів є найбільш представницькими цінами світової торгівлі.

Ціни аукціонів поділяються на кінцеві (максимальні, за якими здійснюється продаж) і базисні (початкові, в якості яких іноді можуть виступати кінцеві ціни попереднього аукціону).

Основною особливістю формування цін аукціонів у порівнянні з цінами торгів є різний характер конкуренції на цих ринках. Якщо ціни торгів утворюються в умовах наявності одного покупця і багатьох продавців, то ціни аукціонів, навпаки, у більшості випадків визначаються в умовах дії багатьох покупців і одного чи декількох продавців. Більш сильна конкуренція між покупцями і більш слабка між продавцями на аукціонах у порівнянні з торгами сприяє формуванню більш високого рівня ціни аукціонів, ніж ціни торгів.

Ціни посередницьких ринків (чи ціни пропозицій) (Ц.п.) публікуються агентством «Рейтер», а також у деяких спеціальних джерелах інформації, що містять дані щодо кон'юнктури конкретних товарних ринків. Дана ціна є концентрованим показником ситуації на ринках масових, однорідних товарів, реалізованих через посередницьку ланку, наприклад: пшениці, рослинних олій, олійного насіння, шротів і т.д.

Біржові котирування (Б. к.) являють собою ціни організованих, постійно діючих центрів міжнародної торгівлі – товарних бірж. Публікуються котирувальними комісіями бірж, інформаційними агентствами і т.д. Біржові котирування характеризують ситуацію на ринках масових, однорідних товарів, таких, як зернові, цукор, кава, какао-боби, кольорові метали, нафта і нафтопродукти і т.д. На сучасному етапі в зовнішній торгівлі через біржі реалізується понад 50 видів сировинних товарів, на які припадає 15—20 % усього експорту розвинутих країн.

Ціни фактичних угод (Ц. ф. у.) – це ціни, одержувані із спеціальних каналів чи з інформації про фактичні угоди, що публікується. При цьому слід зазначити, що виявлення інформації про Ц. ф. у. ускладнене, тому що багато контрагентів прагнуть зберегти таку інформацію в таємниці.

Ціни фактичних угод відбивають фактори, що діють на всіх трьох основних стадіях встановлення ціни. Власне кажучи, єдиною причиною, що може відхиляти ціни фактичних угод від реальних, ринкових, є їхнє «старіння», що є наслідком різниці між часом утворення за ними угод і моментом одержання інформації чи публікації цих цін.

Залежно від способу встановлення ціни можна виділити чотири види цін фактичних угод: тверді, з наступною фіксацією, рухливі й зафіксовані шляхом ковзання.

Ціни, що обслуговують зовнішньоторговельний оборот, можна також поділити на експортні й імпорتنі.

Основою визначення експортних цін насамперед є власні витрати плюс нормативний прибуток виробника. До них додаються витрати, пов'язані з доставкою товару до пункту, обумовленого контрактом, а також збори за митне оформлення товару. При цьому на відміну від цін на продукцію, що призначена для реалізації на внутрішньому ринку, в ціни експортних товарів не включаються податок на додану вартість та акцизний збір.

В окремих випадках при визначенні експортних цін суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України повинні спиратися на індикативні ціни. Під індикативними розуміють ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися на аналогічну продукцію на момент здійснення експортної (а часом імпоротної) операції. Такі ціни можуть запроваджуватися на товари, щодо експорту яких застосовано антидемпінгові заходи, встановлено режим квотування, ліцензування чи спеціальні режими.

Свою специфіку має також формування імпоротної ціни, що складається з ціни країни-постачальника й тих елементів, які в неї включає країна-покупець. Основою встановлення ціни на продукцію, що імпортується в Україну, є митна (закупівельна) вартість товару з урахуванням фактично сплачених сум мита та митних зборів.

У митну вартість входить указана в рахунку-фактурі контрактна (договірна) ціна товару, а також фактичні

витрати, які не ввійшли в таку ціну. До них належать витрати на транспортування, навантаження, розвантаження та страхування товару від пункту постачальника (продавця) до пункту перетину митного кордону України. Для визначення митної вартості іноземна валюта перераховується в гривні за курсом Національного банку, який діє на день подання митної декларації.

Ввізне мито як податок на товари, що ввозяться до країни, обчислюється за ставками, які поділяються на три види: адвалерні, специфічні та комбіновані. Сума митної вартості та мита є базою визначення в ціні акцизного збору (з підакцизних товарів) та ПДВ.

При встановленні в ціні акцизного збору застосовуються такі самі ставки, що поширюються на вітчизняну продукцію. Але при визначенні акцизного збору в ціні імпортованих товарів на основі відсоткової ставки існує своя особливість. Якщо на вітчизняну продукцію відсоткова ставка акцизного збору встановлена до ціни, що включає в себе цей податок, то на імпортовані товари ставка встановлена безпосередньо до суми митної вартості та мита.

$$A = \frac{(MB + M) * Ac}{100}, \quad (8.1)$$

де MB — митна вартість, грн.;

M — мито, грн.

Податок на додану вартість в ціні імпортованої продукції визначається за встановленою ставкою до бази оподаткування. Такою базою є митна вартість товарів з урахуванням мита, а якщо товар підакцизний, то й акцизного збору.

Митні збори справляються за митне оформлення товарів, що ввозяться до країни. Величина цих платежів визначається на підставі «Класифікатора видів та ставок митних зборів» залежно від митної вартості товарів (без урахування мита). Митні збори не враховуються при визначенні в ціні придбання товарних податків. Вони входять до складу валових витрат і враховуються при обчисленні в ціні кінцевої реалізації податку на додану вартість. Сума мита і митних зборів сплачується одночасно зі сплатою акцизного збору та ПДВ.

Отже ціна придбання товару (Цп), що ввозиться в країну, складається з таких елементів:

$$Цп = MB + M + A + ПДВ + МЗ, \quad (8.2)$$

де МЗ — митні збори, грн.

По суті, така ціна для підприємства-імпортера являє собою суму економічних витрат і показує нижню межу імпортної ціни. Верхньою межею ціни імпортної продукції є ціна її фактичної реалізації на внутрішньому ринку. Різницею між фактичною ціною продажу і ціною придбання є надбавка, що містить у собі витрати обігу імпортера з реалізації товару на внутрішньому ринку, прибуток та ПДВ.

8.7.4 Ціноутворення на світових товарних ринках

Сучасний розвиток економіки України, що ґрунтується на експортно-орієнтованих галузях економіки та на продукції великих вітчизняних корпорацій, вимагає пошуку нових форм інтеграції у світове господарство та виходу на нові перспективні ринки з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки України на світових ринках. Конкурентоспроможні ціни є одним з важливих факторів конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку, тому питання ціноутворення потребує особливої уваги як з боку науковців, так і з боку економістів практиків. Питання ціноутворення та трансфертного ціноутворення, глобалізації розглянуто в публікаціях таких науковців, як: П. В. Дзюба [8; 52], А. О. Задоя [13], Т. В. Кальченко [17], М. В. Корж [19], І. М. Посохов [26; 30; 36; 41]. Проте у вітчизняній науковій літературі проблема ціноутворення на світових товарних ринках висвітлена ще недостатньо, тому потребує подальшого наукового дослідження.

Вважається, що ціноутворення – процес досить універсальний, і тому навряд чи має сенс говорити про його специфіку в умовах міжнародного бізнесу. Проте, слід зазначити ряд рис, які принципово відрізняють цю сферу від національної економіки, що знаходить своє відображення в характері ціноутворення і ціни, що формуються в цьому

середовищі. Ці риси впливають із специфіки світової економіки і чинного в ній міжнародного бізнесу. З позицій ціноутворення автором виокремлено особливості міжнародної сфери ціноутворення (рис. 8.1).

В інших же випадках визначення світових цін – ціни зазвичай не задовольняють названим вимогам. Тому в практиці міжнародного бізнесу в якості світових цін зазвичай приймаються ціни найважливіших експортерів і імпортерів або основних центрів міжнародної торгівлі, які встановлюються в ході здійснення великих і регулярних угод з товаром.

У формуванні цін в міжнародному середовищі чітко виділяються дві великі товарні групи з кількома умовними позначеннями: сировинні товари (primary commodities) і готові вироби (manufactured goods).

До першої групи належать енергоносії, мінеральна і сільськогосподарська сировина, а також деякі види продовольчих товарів, деревообробна продукція і сільськогосподарські добрива.

До другої групи входять практично всі інші товари, де переважають вироби обробної промисловості, зокрема, продукція машинобудування. Деяке особливе положення займає група металів.

Ця продукція поєднує в собі риси, як сировинних товарів, так і промислової продукції. В міжнародній статистиці вона враховується окремо, але, як правило, розглядається в якості сировини для виробництва товарів більш високого ступеня обробки. Ціни на первинну сировину мають власну специфіку, яка полягає в такому:

- сировинні товари мають більш інформаційну відкритість ніж готові вироби, це пов'язано з тим, що їх якісні характеристики і відповідні їм цінові співвідношення більш прозорі для порівнянь;

- для нецінового маневрування у виробників можливостей менше, ніж у торгівлі готовими виробами, внаслідок цього менше використовується нецінова конкуренція, звідси більш висока ступінь цінової нестабільності в порівнянні з готовими виробами;

- сировинні товари в цілому більш стандартизовані і більш взаємозамінні як в виборі замінників самих товарів, так і у виборі постачальників, тобто їх збут не вимагає заздалегідь

обумовлених і часто тривалих виробничих контактів між постачальником і виробником.

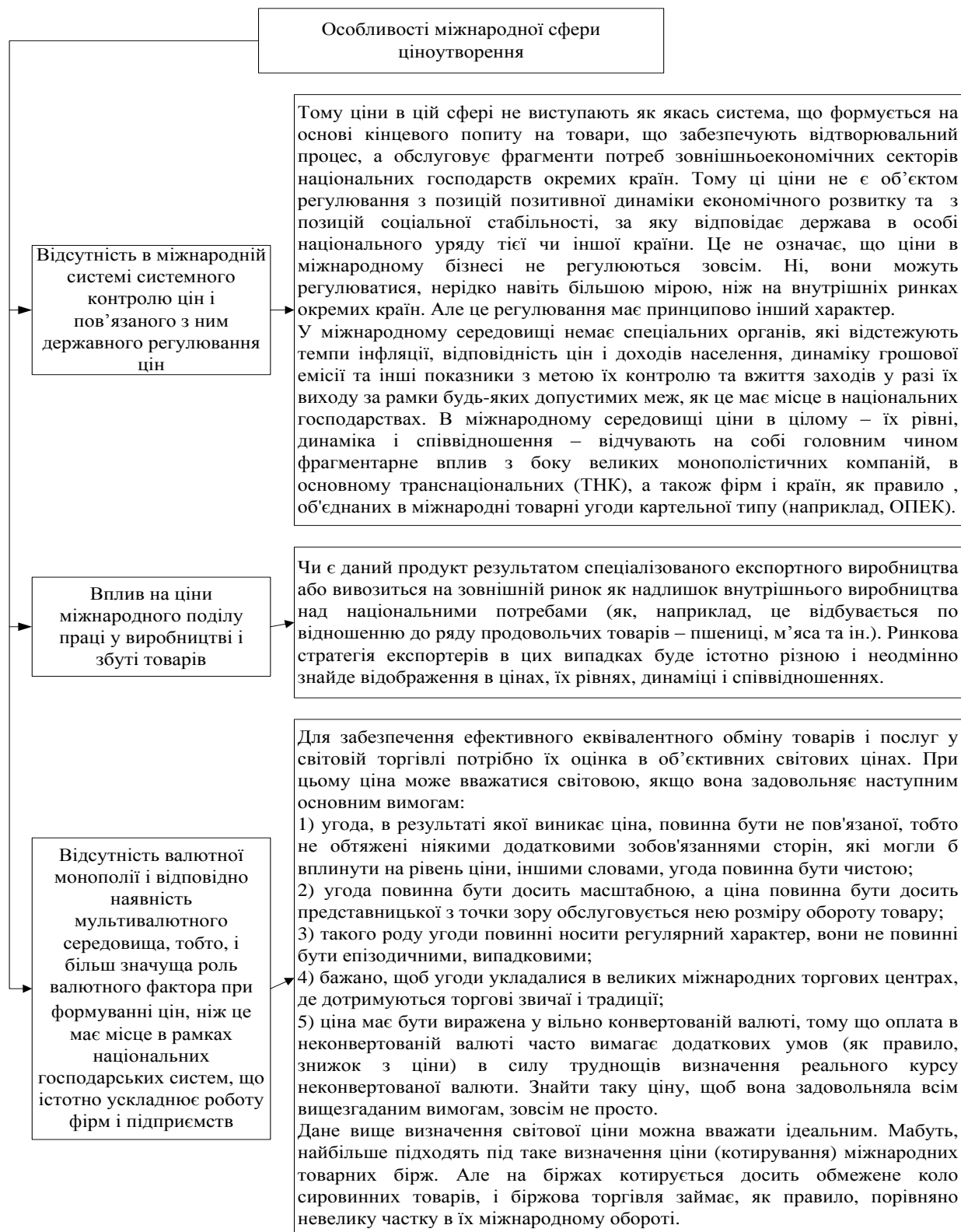


Рисунок 8.1 – Особливості міжнародної сфери ціноутворення

Джерело: розроблено автором

У міжнародній торгівлі сировинними товарами вже тривалий час широко використовуються товарні біржі. У цьому секторі ринку торгівля і порядок встановлення цін, їх реєстрація (котирування товару) підпорядковані суворим правилам, що встановлювалися протягом багатьох років.

Це створює стійкий стандарт у формуванні цін і є основою для формування надійної статистики цін по товарним групам та дозволяє широкому колу споживачів легко і вільно орієнтуватися в динаміці і співвідношеннях цін, що особливо важливо для їх коротко- та середньострокового прогнозування. В наш час біржова торгівля поширена в основному на тих сировинних товарних ринках (дорогоцінні і кольорові метали, зернові, кава, какао-боби, цукор, бавовна, шерсть і ін.), де великі фірми не можуть здійснювати ефективний контроль над ринком. Інформація про біржову діяльність дає оперативну картину поточної кон'юнктури, що дозволяє отримати інформацію про тенденції, що діють на ціни в короткостроковому періоді (різниця в котируваннях ранкової та вечірньої сесії) і на більш тривалий період (різниця між котируваннями на товар з негайною поставкою і з постачанням через місяць, а також фактичний рівень запасів товару на складах біржі).

У наш час біржова торгівля є одним з небагатьох варіантів виходу з-під контролю промислових монополій, останні все ж знаходять способи суттєво впливати на біржові котирування або шляхом оголошення паралельно діючих цін основних виробників, або шляхом маніпуляцій з купівлею-продажем товару через біржу, або поєднуючи обидва ці способи. Таке втручання монополій в роботу біржі завдає їй шкоди, значно знижуючи ефективність виконання її головної функції – встановлення ринкових цін під час світових товарних угод [17; 19].

Взагалі біржові котирування мають перевагу з точки зору зручності їх використання, надійності і оперативності. За ними можливо судити про стан справ на ринку в короткостроковій перспективі (в межах 3-6 місяців). Нарешті, оброблені відповідним чином котирування дозволяють отримати інформацію і про довгострокові тенденції цін на тих чи інших ринках. У будь-якому випадку при оцінці рівня ціни необхідно докладне з'ясування структури світового ринку і особливостей діючих на ньому цін [22; 36].

Специфіка цін іншої великої групи товарів – продукції обробної промисловості – перш за все, полягає в тому, що вкрай складно розрахувати рівень середньої статистичної ціни на певний товару. Тому весь аналіз цін і ціноутворення по цій групі товарів ґрунтується на роботі з індексами цін, це, перш за все, пов'язано зі специфікою самої продукції обробної промисловості.

Автором виокремлено специфічні ознаки продукції обробної промисловості, що впливають на встановлення та розрахунок цін на світових товарних ринках (рис. 8.2).

Аналіз особливостей цін і ціноутворення в світовій торгівлі продукції обробної промисловості дає уявлення про складність предмету та умовності показників, що характеризують рівні, динаміку і співвідношення цін цієї товарної групи. Не випадково, що в міжнародній статистичній практиці середні рівні цін на більшу частину продукції обробної промисловості, зазвичай, відсутні.

Реальну інформацію про тенденції та сучасній динаміці товарних цін, надає лише митна статистика відповідних країн. Проте і вона представлена не в формі конкретних або усереднених цін, а у вигляді сумарно-агрегатних величин фізичного обсягу і вартості за певними групами товарів, що експортуються та імпортуються.

У зв'язку з цим, в міжнародній статистиці для розрахунків динаміки цін по продукції обробної промисловості часто використовуються не ціни, а питомі вартості (або вартості товарних одиниць – unit value), що розраховуються за даними митної статистики про обсяг експорту або імпорту у вартісному та умовно кількісному вираженні (тоннах, штуках тощо).

В результаті таких статистичних маніпуляцій в групі однорідних виробів продукція з різними якісними характеристиками отримує однакову натуральну оцінку, що робить ці питомі показники вкрай умовними, що істотно відрізняються від реальних цін, а це впливає на динаміку індексів питомих вартостей, вимагає їх регулярне коригування.

Таким чином, складність і різноманіття продукції обробної промисловості практично виключає можливість достовірно оцінити в статистиці рівні світових цін по цій групі товарів.

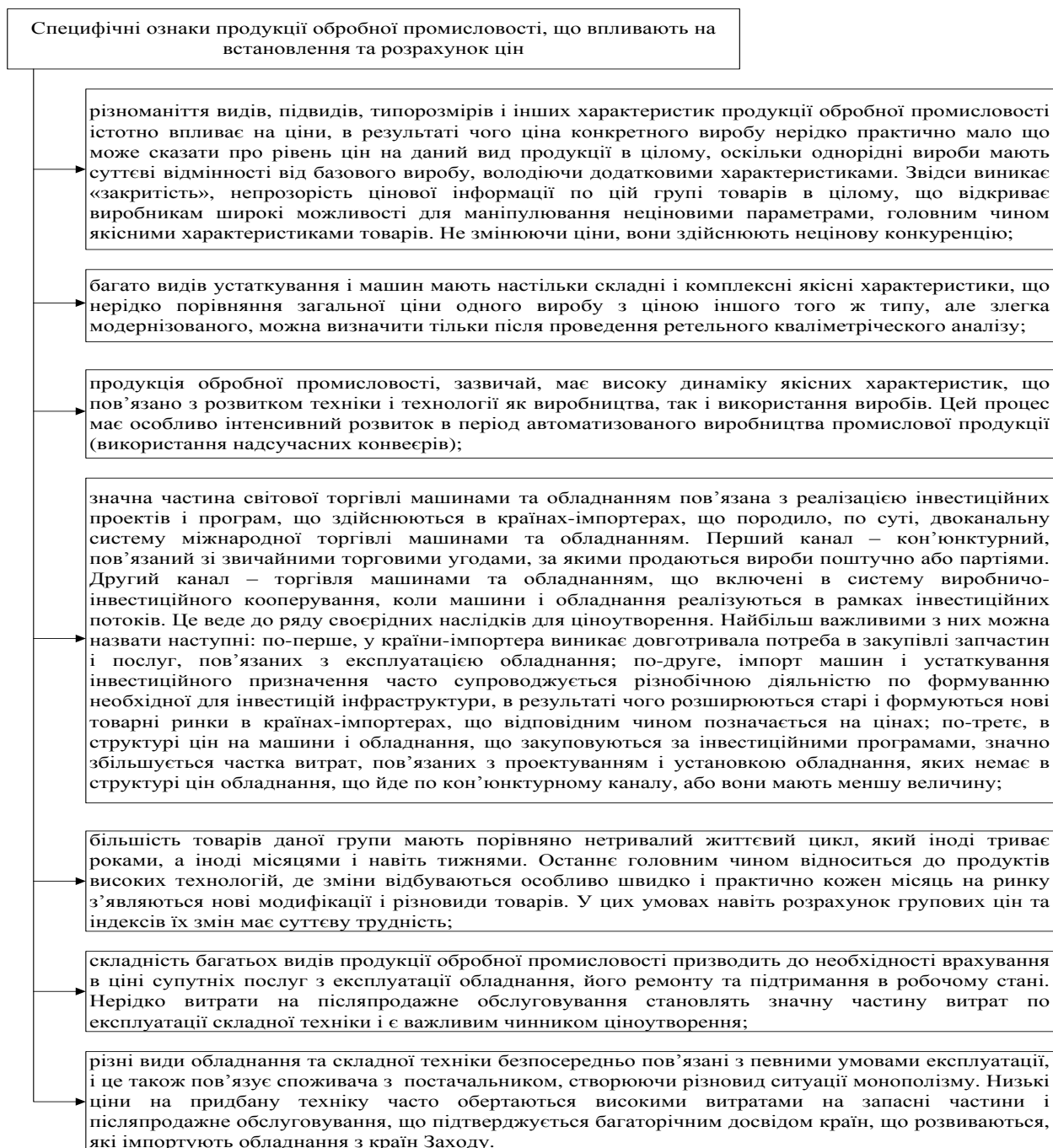


Рисунок 8.2 – Специфічні ознаки продукції обробної промисловості, що впливають на встановлення та розрахунок цін на світових товарних ринках

Джерело: розроблено автором

Сформована в міжнародній практиці методика обчислення умовних показників unit value є свого роду статистичними сурогатом. Однак більш розумної альтернативи у світовій практиці поки не існує. Лише в деяких країнах і в рамках окремих видів промислової продукції використовуються розрахунки індексів експортних цін, але і вони в силу причин,

перерахованих вище, багато в чому зберігають умовний характер.

Зазначені особливості формування цін на сировину і готові вироби призводять до того, що на макрорівні, на рівні міждержавних відносин виникають проблеми між промислово розвиненими країнами і тими, що розвиваються, які часто дуже відрізняються один від одного характером і змістом зовнішньої торгівлі. Проблема вибору принципів і методів ціноутворення в основному належить до групи готових виробів, оскільки продавці сировини найчастіше змушені підкорятися рівням і співвідношенням цін, що існують на світових ринках сировини, зокрема, розглянутим вище біржовим котируванням або політиці провідних компаній-лідерів.

В цілому принципи ціноутворення на світовому ринку ті ж, що і на національних ринках. Ціни формуються за приблизно однаковими схемами, що відображають ті чи інші позиції і стратегії ціноутворення, прийняті в національних або транснаціональних корпораціях. Ці теоретичні схеми докладно описані в великій кількості підручників з ціноутворення, міжнародних економічних відносин та маркетингу [22; 26; 30; 37; 52; 59]. Тема ціноутворення в компаніях в умовах маркетингу, який отримав сьогодні загальне застосування, досить об'ємна і тому автор не буде докладно на ній зупинятися.

Виняток становлять ціни внутрішньо-фірмового обороту транснаціональних корпорацій – трансфертні ціни. Їх суть в корені відрізняється від звичайних ринкових цін товарів, що продаються як на національних ринках, так і на світовому ринку [13; 37; 57]. Це, по-перше, залежить від характеру відносин між окремими підрозділами тієї чи іншої транснаціональної корпорації (ступінь їх автономності та незалежності може бути настільки висока, що внутрішньо-фірмові поставки можуть суттєво не відрізнятися від звичайної зовнішньоторговельної угоди, а може бути і такі, при якій ціна буде виконувати виключно внутрішньо-фірмову розрахункову функцію, яка нічого спільного не має з реальним ринком даного товару). І по-друге, трансфертні ціни (їх рівні, співвідношення і динаміка) залежать від політики транснаціональної корпорації, яка зазвичай виходить суто з інтересів і стратегій даної корпорації і може зовсім не

орієнтуватися на ринок, встановлюючи особливий режим ціноутворення для кожної категорії товарів, що виробляються на її підприємствах, які знаходяться в різних країнах. Нерідко ці ціни встановлюються транснаціональними корпораціями виходячи з завдання зменшення оподаткування своїх товарів, що перетинають національні кордони країн, вони можуть істотно завищувати або занижувати ціни в порівнянні з цінами аналогічних товарів у світовій торгівлі. Питання встановлення тієї чи іншої ціни на товар у зовнішньоторговельному контракті є надзвичайно важливим, бо він в кінцевому рахунку є головним фактором визначення економічної ефективності зовнішньоторговельної угоди.

У контракті ціна зазвичай встановлюється за кількісну одиницю товару (за одиницю маси, площі, обсягу за штуку, комплект); за лічильну одиницю (за десяток, сотню, дюжину і т.д.); за вагову одиницю, з базисного змісту основної речовини в товарі (для продукції на основі хімічних сполук), а також виходячи з коливань натуральної маси, вмісту побічних домішок і вологості тощо. При поставках за одним контрактом товарів різної якості та асортименту ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного виду, сорту, марки. При поставках комплектного обладнання в специфікаціях вказується ціна на кожний комплектуючий виріб. Визначено види цін, що використовуються у міжнародних операціях (рис. 8.3).

У міжнародній торговельній практиці застосовується кілька способів фіксації цін в контракті. Розрізняють такі види цін: тверді, рухливі, ковзані, з наступною фіксацією.

Назви цих цін відображають способи їх фіксації в залежності від умов поставки товарів. Велике значення мають валютні умови контрактів. Неправильний вибір валют, в яких встановлюються ціни (а це предмет окремої домовленості сторін в процесі переговорів) і ведуться розрахунки між партнерами, може в кінцевому підсумку перетворити вигідний контракт в збитковий.

Загальний принцип визначення валюти, в якій виражається ціна, такий: хоча інтереси експортера і імпортера при формуванні валютних умов контрактів протилежні, але валютна компонента ціни повинна виключатися для наживи однієї сторони за рахунок іншої, а

також виконувати завдання захисту економічних інтересів сторін на основі взаємності.

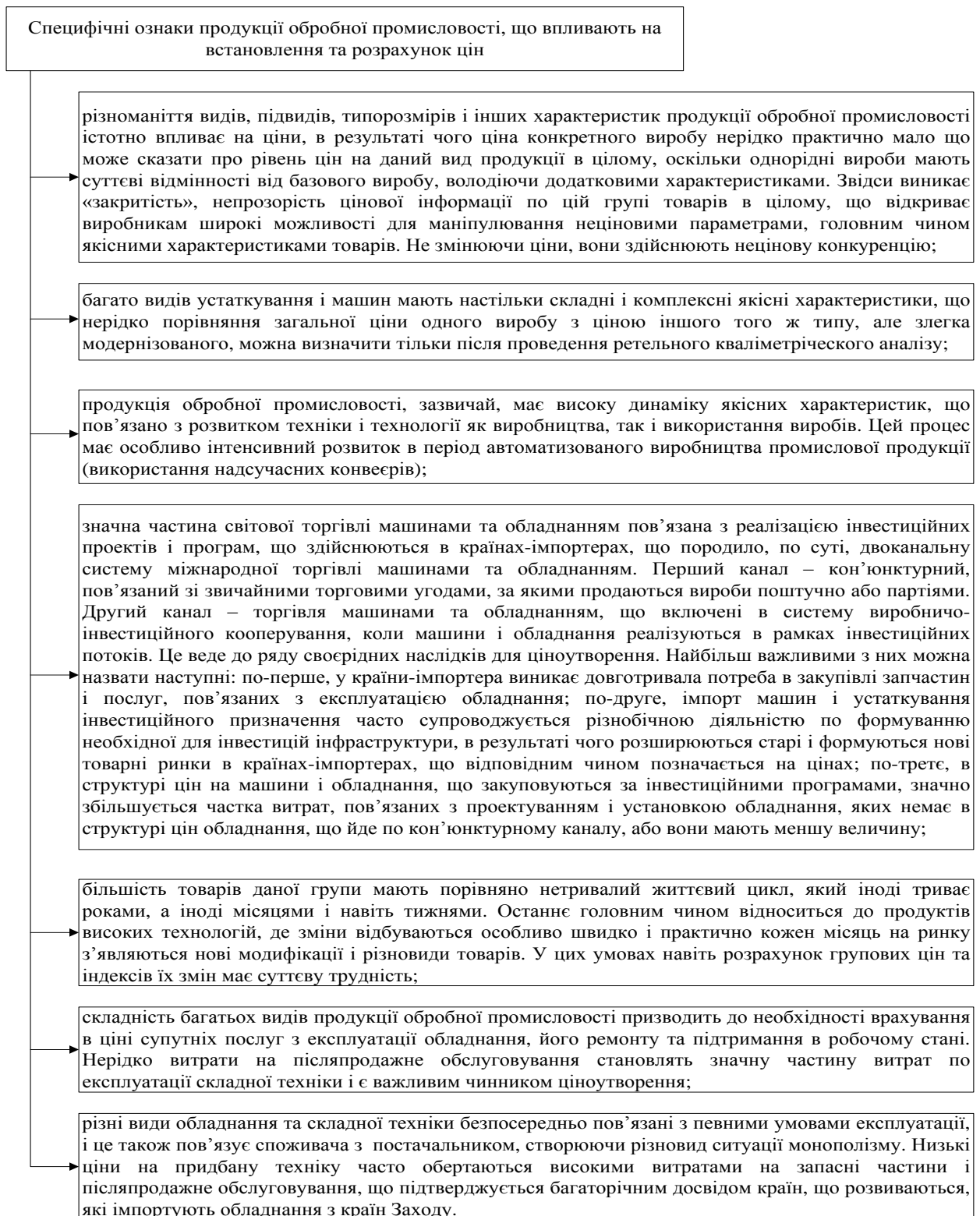


Рис. 8.3. – Види цін, що використовуються у міжнародних операціях

Джерело: розроблено автором

Розвиток процесів глобалізації у світовій економіці знаходить своє відображення і в сфері ціноутворення.

Перш за все, це стосується всесвітньої мережі Інтернет, куди безперервно надходять величезні масиви інформації, включаючи цінові. Практично це породило нову форму торгівлі – електронну, яка набула глобального характеру.

Електронна торгівля в істотній мірі змінює характер зовнішньої торгівлі і формування в ній цін. По-перше, ціни стають більш доступними для широкого кола споживачів практично у всіх куточках світу.

По-друге, у споживачів з'являються великі можливості для порівняння цін, що робить їх більш транспарентними і створює передумови для їх зниження. По-третє, у продавців і покупців з'являється можливість різко спрощувати переговорний процес щодо цін і необхідної якості товарів і скорочувати час на ведення переговорів і зниження цін.

Найбільш привабливою якістю інтернет-цін є різке зниження витрат часу і коштів на пошук цінової інформації, а також можливість її аналізу насамперед для споживачів, які хочуть прийняти оптимальні рішення про закупівлі товарів. Простота і дешевизна отримання при цьому досить повної інформації про товарні ціни, з одного боку, нерідко призводить до того, що покупці отримують широкі можливості вибору товарів і їх більш точної оцінки, а з іншого – породжує зростання рівня конкуренції серед продавців.

Дискусії з проблем формування цін і торгівлі в Інтернеті визвали занепокоєння багатьох виробників щодо небажаного розкриття їх комерційних секретів. У цих умовах вони виявляються як би інформаційне відкритими, що різко знижує їх реальні можливості і резерви в процесі встановлення (вибору) остаточних умов продажу товарів. Інтенсивна цінова конкуренція, яка, в цілому, не настільки властива торгівлі готовими виробами, в Інтернеті стає серйозною проблемою для багатьох виробників техніки та її продавців.

За результатами наукового дослідження та роботи з цінами в Інтернеті автором запропоновано практичні рекомендації з підвищення ефективності міжнародного бізнесу: для виробників і продавців Інтернет дозволяє істотно знизити вартість транзитних і транзакційних витрат; для споживачів Інтернет дає можливість оперативно отримувати інформацію

про ціни, обробляти її, порівнювати і уточнювати в реальному режимі часу, з урахуванням багатьох додаткових відомостей про характеристики самих товарів і умов їх поставки; конкуренти в цьому середовищі можуть бути миттєво вимкнені з гри шляхом простого натискання кнопки (a click away). Всі ці моменти в принципі ведуть до загального зниження цін на продукцію, що продається через Інтернет (ціни on-line), і нібито наближають саме ринкове середовище до ідеальної форми досконалої конкуренції або, у всякому разі, більш близько до неї, ніж ціни звичайної торгівлі (ціни off-line). При цьому фірми-виробники опиняються в таких умовах, коли зростання конкурентної напруги і підвищення інформаційної прозорості поступово веде до зміщення балансу сил від виробників і продавців безпосередньо до покупців і споживачів, що вже надзвичайно важливо. У ряді випадків торгівля через Інтернет має такий характер, коли ціни диктує не продавець, а покупець. Для збереження своїх позицій в бізнесі і для успішного ведення конкурентної боротьби фірми-виробники і продавці орієнтуються в даний час на застосування різних цінових стратегій, що дозволяє їм, принаймні, уникнути різкого зниження цін і зберігати рівень своєї рентабельності:

Автором виокремлено найбільш ефективні цінові стратегії міжнародного бізнесу, використання яких дозволяє фірмам-виробникам зберегти свої позиції в бізнесі та успішно вести конкурентну боротьбу (рис.8.4).

Важливо відзначити, що в мережі Інтернет ціни можуть оголошуватися не тільки продавцями, а й покупцями (купівельні аукціони з зворотним рухом ціни), а також різними посередниками, що спеціалізується на зборі, обробці та забезпеченні ціновою інформацією потенційних споживачів. Існують спеціальні сайти і «інфороботи», що збирають інформацію про ціни на багато тисяч товарів міжнародної торгівлі. Інтернет дозволяє автоматизувати комплексне ціноутворення. Наприклад, можлива миттєва калькуляція цін на мультимодальні перевезення, що в звичайних умовах вимагає значних трудових витрат, через що в свою чергу багато часу втрачають вантажовідправники, а у перевізників вантажів виникають додаткові витрати (на ведення переговорів, розрахунок цін та інше).



Рис. 8.4 – Найбільш ефективні цінові стратегії міжнародного бізнесу

Джерело: розроблено автором

Така автоматизована система розрахунку цін вимагає серйозних початкових витрат і попередніх робіт з обміну інформацією про ціни і завантаженні транспортних компаній. В цілому Інтернет відкриває великі можливості в області цін і ціноутворення, обслуговуючого міжнародний бізнес.

Однак не слід забувати, що ця сфера, як будь-яке ринкове середовище, є полем гострої боротьби, яка використовується конкуруючими сторонами в своїх інтересах, і в кінцевому підсумку можливості Інтернету будуть використані саме переможцями в цій безперервній конкурентній боротьбі на світовому ринку.

В результаті проведеного дослідження з позицій ціноутворення виокремлено особливості міжнародної сфери

ціноутворення, виокремлено специфічні ознаки продукції обробної промисловості, що впливають на встановлення та розрахунок цін на світових товарних ринках, визначено види цін, що використовуються у міжнародних операціях, запропоновано практичні рекомендації з підвищення ефективності міжнародного бізнесу, виокремлено найбільш ефективні цінові стратегії міжнародного бізнесу, використання яких дозволяє фірмам-виробникам зберегти свої позиції в бізнесі та успішно вести конкурентну боротьбу.

ТЕМА 8.8. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКАХ ФАКТОРІВ

8.8.1. Попит на фактори виробництва

Фактори виробництва діляться на три основні групи: робоча сила, капітал, земля.

Ринкова ціна на фактори виробництва, як і на товари, утвориться в результаті взаємодії попиту та пропозиції. Однак ціноутворення на ринку факторів виробництва має ряд істотних особливостей.

1. Якщо пропозиції товарів і послуг надходять від фірм, а попит на них пред'являють домашні господарства, то первинні фактори виробництва (працю, землю, капітал) пропонують домашні господарства, що є їхніми власниками, а попит ні їх пред'являють фірми. Така зміна ролей ринкових агентів веде до того, що на ринках факторів виробництва індивідуальна пропозиція виводиться з максимізації корисності, а індивідуальний попит - з максимізації прибутку або інших цільових настанов фірми, у той час як на товарних ринках - навпаки.

2. Для фірми корисність фактору складається в збільшенні прибутку, викликаним його використанням. Оскільки прибуток реалізується на ринку благ, то корисність фактору, а отже, і попит на нього, залежать не тільки від того, що відбувається на ринку фактору, але й від стану ринків товарів. Таким чином, **попит на фактори є похідним від попиту на блага.**

Наприклад, попит на бавовнозбиральні машини існує лише остільки, оскільки існує попит на бавовну, що, у свою чергу, формується під впливом попиту населення на бавовняні тканини.

3. Первинні фактори виробництва є об'єктами тривалого користування, роблячи продуктивні послуги протягом багатьох циклів виготовлення продукції. Внаслідок цього кожний фактор має дві ціни: прокатну й капітальну. **Прокатна** являє собою суму грошей, яку необхідно сплатити за використання фактору протягом певного періоду (годинна, денна та інші ставки заробітної плати або оренди встаткування). **Капітальна ціна** — це нинішня цінність послуг фактору за весь строк його служби.

4. Від цін факторів виробництва залежать розміри доходів їхніх власників. Так ціна праці одночасно є доходом працівника; ціна землі - рентним доходом її власника; відсоток на капітал - одночасно «своєобразна ціна послуг капіталу» і дохід його власника. Тому теорія ціноутворення на фактори виробництва одночасно є теорією розподілу національного доходу в ринковій економіці.

Припустимо, фірма має капітал в обсязі K і приймає рішення про збільшення числа робочих місць. Певна кількість працівників уже найнято, чи варто приймати ще одного додаткового працівника?

Треба, якщо додатковий виторг, що одержить фірма в результаті діяльності даного працівника, буде більше витрат на нього:

$$MRP > MIC,$$

де MRP_L — граничний виторг граничного продукту праці, тобто приріст виторгу в результаті наймання додаткового працівника;

MIC - гранична вартість ресурсу (на ринку праці - витрати на оплату додаткового працівника).

$$MRP_L = MP_L \times MR,$$

де MP_L — граничний продукт фактору (праці);

MR - граничний виторг.

В умовах зробленої конкуренції на ринку благ

$$MR = P \text{ і } MRP_L = VMP = MP_L \times P,$$

де VMP_L — цінність граничного продукту праці.

При монополії $MR < P$. Це означає, що при даній ставці заробітної плати (w) фірми-монополісти наймуть менше працівників, чим було б найняте при наявності зробленої конкуренції на ринку готової продукції.

8.8.2. Пропозиція факторів виробництва

Коли виробничим фактором є праця, те відповідні рішення приймають люди, а не фірми.

Праця - своєрідний товар, коли продається не найманий робітник, а його робочий час.

Гранична норма заміщення вільного часу доходом дорівнює ставці заробітної плати:

$$ПНЗ = w$$

Реакція індивідуума на зміну ставки заробітної плати може бути розкладена на **ефект заміни** й **ефект доходу**.

Ефект заміни виражається в заміні вільного часу робітником і росту доходу. Однак з ростом доходу підвищується цінність і таке нормальне благо, яким є дозвілля.

Однак подальше зростання доходів знижує бажання трудитися. Індивідуум починає вище оцінювати свій вільний час. Це приводить до того, що ефект доходу починає перевищувати ефект заміни. Перевищення ефекту доходу над ефектом заміни означає скорочення робочого часу.

Капітал - це виробничий фактор тривалого користування, створюваний з метою виробництва більшої кількості товарів і послуг. Капітал створюється за рахунок заощаджень, які збільшують можливість споживання в майбутніх періодах за рахунок скорочення нинішнього споживання.

Тому люди, що здійснюють заощадження, порівнюють поточне споживання з майбутнім.

Заощадження визначаються загальною сумою доходу за винятком поточного споживання:

$$S = I - C,$$

де S — заощадження,

I — дохід,

C — поточне споживання.

У майбутньому періоді заощаджені S г. од. поточного періоду повернуться до індивідуума (якщо він буде віддавати заощадження в кредит) з добавкою

$$S = (1 + i) \cdot (I - C).$$

де i - ставка позичкового відсотка.

Реакцію індивідуума на зміну ставки відсотка також можна розкласти на ефект заміни й ефект доходу. Ефект доходу складається в скороченні заощаджень. Ефект заміни виражається в збільшенні заощаджень. Звичайно при низьких ставках відсотка переважає ефект заміни, а при дуже високих ставках - ефект доходу.

Земля ставиться до не відтворених факторів виробництва, запаси яких, по визначенню, фіксовані. Фіксований характер пропозиції землі означає, що обсяг пропозиції не залежить від ціни.

8.8.3. Рівноважна ціна на ринку факторів виробництва

Попит на фактори виробництва залежить від структури ринку **продукції**, а **пропозиція** — від структури ринку **ресурсу**. Умови максимізації прибутку фірми залежно від її статусу на ринках благ і факторів наведені в *табл. 8.6*.

Таблиця 8.6

Статус фірми		Умови максимізації прибутку
на ринку благ	на ринку фактору (праці)	
Зроблений конкурент	Зроблений конкурент	$P \times MP_L = w$ $VMP = MIC = w$
Монополіст	Зроблений конкурент	$MR \times MP_L = w$ $MRP_L = MIC = w.$
Зроблений конкурент	Монопсоніст	$P \times MP_L = MIC$ $MIC = VMP_L.$
Монополіст	Монопсоніст	$MR \times MP_L = MIC$ $MIC = MRP_L$

Економічна рента. Ціна капітальних активів

Концепція економічної ренти допомагає пояснити, як працюють факторні ринки.

Інфрамаржинальна рента — різниця між оплатою одиниці притягнутих ресурсів і тим мінімумом, при якому виникає пропозиція цієї одиниці на ринку ресурсів.

На зовсім конкурентних ринках всім працівникам платять однакову зарплату по ставці w^* . Саме така ставка необхідна, щоб найняти останнього, або «граничного», робітника. Менш кваліфіковані працівники погодяться на подібну роботу, коли ставка заробітної плати складе w_0 . Тоді в положенні рівноваги на ринку конкуруючої робочої сили величезна більшість зайнятих (крім деяких, із працею погоджених на цю роботу при існуючій оплаті) одержують заробітну плату, що перевищує їхню альтернативну вартість.

Чиста економічна рента — дохід, отриманий за допомогою якого-небудь виробничого фактору, який характеризується зовсім нееластичною пропозицією стосовно його ціни.

Найбільш характерним прикладом фактору, пропозиція якого зовсім нееластично, є земля. Збільшення (зменшення) попиту на сільськогосподарську продукцію приводить до підвищення (зниження) попиту на землю при будь-якій даній орендній ставці. Але тому що пропозиція землі фіксована, то для рівності попиту та пропозиції необхідно, щоб ставка орендою плати або збільшилася, або зменшилася.

Диференціальна рента — рента, отримана за рахунок використання одиниць ресурсів більше високих порядків при їхньому ранжируванні по продуктивності.

Наприклад, адвокат, що володіє особливим дарунком переконувати суддів, одержує диференціальну ренту, що набагато перевершує альтернативну вартість отриманого їм утворення. Це пояснюється тим, що за інших рівних умов ті професії, які вимагають більше тривалого й дорогого навчання, повинні оплачуватися краще. Вибираючи навчання, кожний індивідум уважає його інвестуванням у людський капітал, що принесе йому згодом диференціальну ренту.

Ціна землі (P) не тотожна земельній ренті. Вона визначається на основі капіталізації ренти R

$$P = 1 / (1 + i) ,$$

де R — річна рента;

$1 / (1 + i)$ — коефіцієнт дисконтування.

Оскільки ціна землі - безстрокове вкладення капіталу, то:

$$P_3 = R / i,$$

де i — ринкова ставка позичкового відсотка.

Здобуваючи фактор по його капітальній ціні, майбутній власник купує послуги фактору **за весь строк його використання**. Таким чином, при ухваленні рішення покупець повинен порівнювати капітальну ціну фактору з додатковим доходом за весь період роботи фактору. Але кошти на покупку фактору необхідно витратити зараз (у сучасний момент), а дохід від використання фактору власник буде одержувати протягом більш-менш тривалого строку використання фактору у вигляді розподіленого в часі потоку майбутніх доходів. Тому при покупці фактору виникає завдання порівняння сьогоденних витрат з потоком майбутніх доходів. Це завдання економісти вирішують шляхом обчислення **сьогоденньої цінності** потоку майбутніх доходів, або **дисконтування**.

Дисконтування — процес обчислення сьогоденньої суми, що виплачується через певний строк при існуючій нормі відсотка

Чиста сьогодення цінність (ЧСЦ) є основним критерієм прийняття інвестиційних рішень і являє собою різниця між сьогоденньою цінністю потоку майбутніх доходів і капітальною ціною фактору (обсягом інвестицій)

$$\text{ЧСЦ} = - I + \text{НС},$$

де I - обсяг інвестицій;

НС — сьогодення цінність.

Для ухвалення рішення про інвестування повинне мати місце нерівність

$$\text{ЧСЦ} > 0.$$

Внутрішня норма прибутковості (ВНП) — критерій вигідності інвестицій — відповідає такій ставці позичкового відсотка, при якій проект можна реалізувати за рахунок позички при $\text{ЧСЦ} = 0$.

ТЕМА 8.9. ЦІНОУТВОРЕННЯ В МАРКЕТИНГУ

8.9.1. *Поняття ціни в маркетингу*

Ціна – єдиний елемент маркетингу, який приносить дохід, решта його складових тільки збільшують витрати.

Задачі ціноутворення різні і слугують для різної мети.

1. *Виживання*. Ця стратегія реалізується, коли компанія стикається з проблемою перевиробництва і гострою конкуренцією. Виживання важливіше за прибуток, і компанія знижує ціни. Доти, поки ціна покриває змінні і частину постійних витрат, компанія продовжує свою діяльність.

2. *Максимальний поточний прибуток*. Ця стратегія застосовується, коли компанія добре орієнтується в тенденціях попиту і витрат, при цьому досягаючи бажаного фінансового результату, ігноруючи інші елементи маркетингу, реакції конкурентів.

3. *Максимізація обсягів продажів* на основі оцінки попиту при помірних цінах. Багато менеджерів вважають, що ця стратегія веде до довгострокового успіху в частці прибутку і зростання частки ринку. Такий підхід називається ціноутворенням, орієнтованим на проникнення на ринок.

4. *Максимальне охоплення ринку* методом «зняття вершків» через пропозицію на ринку нових виробів за високими цінами. У міру стабілізації продажів компанія знижує ціни, привертаючи нові сегменти покупців.

Існує й інша мета ціноутворення: часткове покриття витрат (університети, що залучають студентів за контрактом).

У цілому рівень ціни значною мірою залежить від попиту. Крива попиту відображає точну реакцію безлічі окремих покупців, кожний з яких має свою чутливість до ціни. Існує безліч чинників, що впливають на чутливість споживача до ціни.

1. Унікальна цінність товару – покупці мало чутливі до ціни.

2. Ступінь обізнаності покупця про товари-замінники. Якщо покупець не обізнаний про такі товари, він мало чутливий до ціни.

3. Покупці мало чутливі до ціни, якщо їхні витрати на покупку даного товару незначні.

4. Покупці чутливі до ціни в залежності від еластичності попиту до ціни. Рівень попиту визначає максимальну ціну, яку компанія може вимагати за товар. Нижній рівень цін задають витрати компанії.

Компанії зазвичай встановлюють не одну певну ціну на товар, а створюють систему цін, що враховує відмінності в попиті і витратах з урахуванням географічної ознаки, вимог конкретних сегментів ринку. У світовій торгівлі важливе питання – як отримати платню за проданий товар. Усе частіше як елемент маркетингової стратегії використовується стрічна торгівля. Бартер-обмін одних товарів на інші, компенсаційна торгівля (частина оплати в грошовій формі, частина товарами), компенсаційні угоди, коли платня за поставлений товар проводиться виготовленою на даному підприємстві продукцією; продавець, який одержує оплату грошима, але зобов'язаний витратити їх частину у межах країни.

З метою стимулювання продажів ціни на товари можуть встановлюватися зі знижками. Існують дискримінаційні ціни з урахуванням груп покупців.

8.9.2. Витратні методи ціноутворення

Витратні методи ціноутворення дозволяють розраховувати ціну продажу продукції шляхом додавання до витрат виробництва якоїсь певної величини.

До даних методів можна віднести:

- метод повних витрат;
- метод прямих витрат;
- метод граничних витрат;
- метод обліку рентабельності інвестицій;
- метод надбавки до ціни;
- метод на основі аналізу беззбитковості.

Суть методу, оснований на визначенні *повних витрат* (метод «витрати плюс»), полягає в підсумовуванні сукупних витрат і прибутку, який фірма розраховує отримати.

Якщо підприємство відштовхується від певного відсотка рентабельності виробництва продукції, то ціну продажу можна розрахувати за формулою

$$D = \tilde{N}(1 + R/100), \text{ грн}, \quad (8.3)$$

де C – повні витрати на одиницю продукції, грн;

R – очікувана (нормативна) рентабельність.

При використуванні будь-якого методу віднесення на собівартості товару постійних витрат, які є витратами з управління підприємством, а не витратами для виробництва даного товару, він спотворює справжній внесок продукту в дохід підприємства.

Сутність *методу прямих витрат* (метод мінімальних витрат) полягає у встановленні ціни шляхом додавання до змінних витрат певної надбавки – прибутку. При цьому постійні витрати, як витрати підприємства в цілому, не розподіляються по окремих товарах, а погашаються з різниці між сумою цін реалізації і змінними витратами на виробництво продукції. Ця різниця отримала назву «доданої» або «маржинальної». Якщо у разі застосування методу повних витрат розрахунок починається з підсумовування всіх витрат, то у разі методу прямих витрат фірма починає з оцінки потенціального обсягу продажів за кожною пропонованою ціною. Підраховується сума прямих змінних витрат і визначається величина націнки («маржинального» прибутку) на одиницю продукції і весь обсяг прогнозованих продажів за пропонованою ціною. Віднімаючи з отриманих сумарних націнок постійні витрати, визначають прибуток при реалізації продукції.

Розрахунок цін на основі *методу граничних витрат* також базується на аналізі собівартості, але він складніший, ніж розглянуті вище методи. При граничному ціноутворенні надбавка робиться тільки до гранично високої собівартості виробництва кожної подальшої одиниці вже освоєного товару або послуги. Цей метод виправданий тільки в тому випадку, якщо гарантований продаж за більш високою ціною достатній, щоб покрити накладні витрати.

До методів ціноутворення на основі витрат виробництва належить розрахунок цін на основі аналізу беззбитковості і забезпечення цільового прибутку. Фірма прагне встановити на свій товар ціну на такому рівні, який забезпечував би їй отримання бажаного обсягу прибутку.

Метод обліку *рентабельності інвестицій* також належить до групи методів на основі витрат. Основна задача даного методу полягає в тому, щоб оцінити повні витрати при різних програмах виробництва товару і визначити обсяг випуску, реалізація якого за певною ціною дозволить окупити відповідні капітальні вкладення. Даний метод – єдиний з методів, в якому враховується платність фінансових ресурсів, необхідних для виробництва і реалізації товару.

У випадку, якщо наперед визначити величину прибутку, який неможливо отримати в цілому від продажу даного товару, можна без збитків для фінансової діяльності фірми контролювати величину зниження цін. У даному випадку при розрахунку ціни використовується *метод надбавки до ціни*.

Даний метод допускає помноження ціни придбання товару на коефіцієнт підвищення:

$$P_s = P_p (1 + m), \quad (8.4)$$

де P_s – ціна продажу, грн;

P_p – ціна придбання, грн;

m – коефіцієнт підвищення (торгова надбавка), %.

Метод аналізу беззбитковості застосовується підприємством, що починає брати до уваги ринкові фактори. Аналіз беззбитковості базується на залежності між виторгом від реалізації, витратами і прибутком протягом короткострокового періоду. Аналіз беззбитковості можна провести графічним та аналітичним методом. Графічний аналіз беззбитковості дозволяє:

- визначити виторг від реалізації продукції, загальні витрати на випуск продукції і чистий прибуток за різних обсягів продажу продукції;
- встановити обсяг продажу продукції, за якою виторг від реалізації продукції дорівнює витратам на її виробництво, тобто точку беззбитковості.

Якщо підприємство приступає до виробництва нової продукції, воно, перш за все, визначає мінімально припустиму ціну, за якою продукцію можна продати, щоб покрити витрати на її виробництво, реалізацію й управління. Останнє можливе, якщо прибуток дорівнює нулю, тобто

$$pq - (C + Vq) = 0, \quad (8.5)$$

де p – ціна виробу, грн;

q – кількість проданих одиниць продукції;

V – змінні витрати на одиницю продукції, грн;

C – сукупні постійні витрати, грн.

Тоді мінімальна ціна дорівнює

$$P_{\min} = \frac{C + Vq}{q} = V + \frac{C}{q}. \quad (8.6)$$

8.9.3. Ринкові методи ціноутворення

При застосуванні методів ринкового ціноутворення виробничі витрати розглядаються підприємством тільки як обмежувальний чинник, нижче якого реалізація даного товару є економічно не вигідною.

Методи ціноутворення, основані на сприйнятті цінності товару, базуються на величині економічного ефекту, одержуваного споживачами за час використання товару. До даної групи методів належать:

- 1) метод розрахунку економічної цінності товару;
- 2) метод оцінки максимально прийнятної ціни.

Процедура розрахунку ціни за методом розрахунку економічної цінності товару складається з таких етапів:

- визначення ціни (або витрат), пов'язаної з використанням того блага, яке покупець схильний розглядати як найкращу з реально доступних йому альтернатив;
- визначення всіх параметрів, які відрізняють ваш товар як у кращу, так і в гіршу сторону від товару-альтернативи;
- оцінка цінності для покупця відмінностей у параметрах вашого товару і товару альтернативи;

- підсумовування ціни байдужості й оцінок позитивної і негативної цінності відмінностей вашого товару від товару-альтернативи.

Метод оцінки максимально прийнятної ціни корисний для встановлення цін на промислові товари, коли базова ціна вигідна для покупця і полягає в зниженні витрат. Під максимальною ціною мається на увазі ціна, що відповідає нульовій економії на витратах, тобто чим більше підвищуватиметься ціна відносно даної умови, тим сильніше її не сприйматиме покупець.

Підприємство, обираючи метод ціноутворення, може також орієнтуватися на рівень попиту на товар. Підгрупу методів з орієнтацією на попит можна поділити на такі:

- 1) метод аналізу меж;
- 2) метод аналізу піку збитків і прибутків.

Метод аналізу меж частіше за все використовується компаніями-початківцями. Даний ринок товарів характеризується кривою попиту, яка знижується на графіку вправо, що означає їх високу цінову еластичність. На ринковий попит впливають не тільки ціни, але й інші чинники, що входять у так званий комплекс маркетингових заходів, а також конкурентні відносини між фірмами. З цієї причини в реальному житті такий спосіб визначення ціни на основі аналізу меж значною мірою допомагає дати лише певний орієнтир її розрахункового рівня.

Метод визначення ціни продажу на основі аналізу максимального піку збитків і прибутків дозволяє знайти обсяг виробництва й обсяг продажу, що відповідають тим, коли загальна сума прибутків і сума витрат є рівними між собою. При цьому даний спосіб застосовується в тому випадку, коли метою компанії є визначення ціни, що дає можливість отримати максимальний прибуток.

Метод розрахунку ціни з орієнтацією на конкурентів також належить до групи ринкових методів, встановлює ціни на товари і послуги через аналіз і порівняння сили диференціації товарів даної фірми з фірмами-конкурентами на конкретному ринку. Даний метод можна поділити на такі методи:

- метод визначення ціни шляхом наслідування ціни фірми – лідера на ринку;

- метод визначення ціни шляхом дотримання цін на ринку;
- метод визначення ціни на основі звичних, прийнятих у практиці роботи даного ринку цін;
- метод визначення престижних цін;
- змагальний метод.

Метод визначення цін шляхом проходження за ринковими цінами передбачає, що кожний продавець, який продає даний товар, встановлює ціни, поважаючи звичаї ціноутворення і рівень цін, який склався на ринку, виходячи з реально існуючого рівня ринкових цін і при цьому істотно не порушуючи цього рівня.

Метод визначення ціни шляхом проходження за цінами фірми – лідера на ринку означає, що фірма негласно визначає свої ціни виходячи з рівня цін фірми-лідера, яка володіє найбільшою ринковою часткою, тобто яка займає в даній галузі лідируюче положення за масштабами виробництва, продажів, престижності.

Метод визначення ціни на основі звичних, прийнятих у практиці роботи даного ринку цін. Звичні ціни – це ціни, які зберігаються на встановленому звичайному рівні відносно певних товарів протягом тривалого терміну на достатньо широкому ринковому просторі. Особливістю таких цін є те, що при незначному зниженні ціни можна чекати різкого збільшення збуту.

Престижне ціноутворення має характер, дуже схожий зі звичними цінами. Під престижним ціноутворенням мають на увазі також встановлення цін на товари, що продаються, на високому рівні порівняно з товарами конкуруючих фірм з використанням престижу товарної марки і високого іміджу фірм.

Змагальний метод визначення цін застосовується на торгах. Методика ціноутворення на торгах припускає ситуацію, коли велика кількість покупців прагне купити товар у обмеженої кількості продавців, або навпаки, коли велика кількість продавців прагне продати товар одному або обмеженій кількості покупців, а ціна на товар визначається за один раз і у присутності всіх сторін.

8.9.4. Параметричні методи ціноутворення

Під параметричним рядом мають на увазі сукупність конструктивно і технічно однорідних виробів, призначених для виконання одних і тих же функцій і відмінних один від одного значеннями техніко-економічних параметрів відповідно до виконуваних виробничих операцій.

Існує ряд методів побудови цін на нову продукцію залежно від рівня її споживацьких властивостей з урахуванням нормативів витрат на одиницю параметра.

До даної групи методів належать:

- 1) метод питомих показників;
- 2) метод регресійного характеру;
- 3) агрегатний метод;
- 4) бальний метод.

Метод питомих показників використовується для визначення й аналізу цін невеликих груп продукції, що характеризується наявністю одного основного параметра, величина якого значною мірою визначає загальний рівень ціни виробу.

Метод регресивного аналізу застосовується для визначення залежності зміни ціни від зміни техніко-економічних параметрів продукції, що відноситься до даного ряду, побудови і вирівнювання співвідношень.

Агрегатний метод полягає в підсумовуванні цін окремих конструктивних частин виробів, що входять до параметричного ряду, з додаванням вартості оригінальних вузлів, витрат на збірку і нормативного прибутку.

Бальний метод полягає в тому, що на основі експертних оцінок значимості параметрів виробів для споживачів кожному параметру присвоюється певна кількість балів, підсумовування яких дає своєрідну оцінку техніко-економічного рівня виробу.

8.9.5. Методи прямого ціноутворення

Маркетингова цінова політика має досить широкий набір підходів до прямого розрахунку цін і методів такого розрахунку.

Існує кілька технічних прийомів визначення ціни:

Метод простих формул. Він найпридатніший для визначення ціни у сфері послуг, де основною часткою витрат є заробітна плата персоналу. Ціна (Ц) може бути обрахована за формулою:

$$Ц = В \times К,$$

де В – витрати підприємства;

К – коефіцієнт, величина якого залежить від суми накладних витрат, податків та очікуваного прибутку.

Метод «середні витрати + прибуток» полягає передовсім у розрахунку прямих витрат на виготовлення одиниці продукції (Вп)

$$B_n = \frac{B_z + B_\phi}{Q},$$

де B_z – величина змінних витрат на виготовлення даної кількості продукції;

B_ϕ – величина постійних витрат;

Q – кількість виготовленої продукції.

$$Ц = \frac{B_n}{1 - П} \times 100,$$

де П – бажана частка прибутку, %.

Згідно з цим методом у посередницькій діяльності ціну на продукцію можна розрахувати за такою формулою:

$$Ц = Ц_0 + \left[Ц_0 \times \frac{Н}{100} \right],$$

де $Ц_0$ – оптова ціна товаровиробника;

Н – націнки посередника, %.

Основними перевагами розглянутих методів розрахунку цін є їх простота, доступність інформації, можливість прийняття конкретних рішень, зрозумілість для споживача. Проте другий з цих методів має певні недоліки, оскільки він не враховує можливої розбіжності між плановим і фактичним рівнем витрат на виробництво і реалізацію продукції, а також між плановою і фактичною кількістю випущеної і реалізованої

продукції. Ліквідувати цей недолік можна розрахунком цін на підставі маржинальних витрат, тобто виходячи з того, що підприємство продаватиме кожен додаткову одиницю (партію) обсягу продукції за ціною, яка виходить із особливої (додаткової) вартості її виробництва.

Ще одним технічним прийомом розрахунку ціни на підставі витрат є метод беззбитковості. Порівнювання розмірів прибутку, що його можна було б отримати за різних цін, і дає можливість підприємствам, які вже визначили для себе норму прибутку, продавати свій товар за таку ціну, яка за конкретної програми випуску забезпечуватиме максимально можливе наближення до цієї норми.

Головним недоліком методів розрахунку цін на підставі витрат, є те, що тут не враховується сприймання споживачами встановленого рівня цін. Через це у підприємницькій діяльності часто користуються методикою встановлення цін на підставі попиту (суб'єктивної оцінки споживачами цінності товару).

Для багатьох товарів ціна є платою споживача за задоволення певних його функціональних потреб. «Виграє» той товар, в якого відношення рівня задоволення функціональних потреб до ціни буде найбільшим. Для окремих товарів, цінність яких для споживачів досить висока, ціна взагалі не має великого значення (наприклад, ліки, товари, які не мають замінників і є життєво необхідними для споживачів). Саме тут ціноутворення оперує в широкому діапазоні.

Установлення цін на підставі попиту базується також на вимірюванні чи оцінюванні взаємозв'язку між цінами продажу і відповідними обсягами купівлі товарів. У цьому разі розраховують ціни, користуючись коефіцієнтами еластичності попиту.

Методика встановлення цін з урахуванням умов конкуренції полягає у порівнюванні цін на товари підприємства з цінами на аналогічні товари, які продаються і пропонуються ринку основними конкурентами.

Ціноутворення з урахуванням реакції конкурента. Як і в попередньому випадку, такий підхід до встановлення ціни має місце на олігопольних ринках. Саме на таких ринках конкуренти особливо взаємочутливі до тієї чи іншої зміни цін.

Тендерне ціноутворення (установлення цін способом конкурентних торгів). Воно має місце в разі конкурентної боротьби між підприємствами за право отримати той чи інший контракт.

Ціноутворення за номенклатурною групою. Згідно з таким підходом ціна на найдорожчий товар установається на рівні собівартості, або й трохи нижче. Збитки, які мають місце, перекриваються за рахунок більш високих цін на інші товари даної номенклатурної групи.

Методики встановлення цін за географічною ознакою враховують витрати товаровиробників чи споживачів, які виникають через необхідність транспортування продукції від місць виробництва до місць споживання чи використання.

8.9.6. Непряме маркетингове ціноутворення

Непряме маркетингове ціноутворення – це політика підприємства стосовно знижок, торговельного кредитування, а також кондицій. Воно має на меті заохотити споживачів до тривалого контактування з підприємством щодо придбання його продукції, збільшення обсягів її збуту, поліпшення іміджу підприємства. При цьому непряме маркетингове ціноутворення напружене не тільки на осіб, підприємства чи організації, які купують дану продукцію для власного споживання чи використання, а й на різноманітні торговельно-посередницькі організації, які придбавають товари для наступного перепродажу й отримання власних прибутків.

Одним із найпоширеніших методів маркетингового непрямого ціноутворення є **політика знижок**. У маркетинговій практиці використовуються такі види знижок:

- кількісні – за придбання великої партії товару (в тому числі некумулятивні (на кожну окрему торговельну угоду між продавцем і покупцем) і кумулятивні (на всі закупівлі, зроблені протягом певного часу, якщо їх сума перевищує зазначену в договорі). Знижка, яка надається за результатами річного обороту, має назву бонус;

- касові – за оплату готівкою або за здійснення оплати до закінчення раніше визначеного терміну платежу (так зване сконто).

– функціональні – знижка посередникові за виконання певних маркетингових функцій, що сприяють продажу товарів, наприклад, рекламування, вдале розміщення товару в магазині, проведення маркетингових досліджень, надання відповідної інформації товаровиробникові тощо;

– торговельні – знижка посередникові (як правило, такому, хто купує і продає товари) за здійснення ним торговельних операцій, нагромадження й утримання збутових запасів тощо;

– сезонні – на товари, які пропонуються споживачам поза сезоном;

– фінальні – на останню партію чи одиницю товару, який «залежався» на полицях і планується до заміни іншим, сучаснішим;

– залікові – знижки на новий товар у разі повернення старого (наприклад, на нову модель автомобіля в разі повернення попереднього);

– на вимогу важливого клієнта – для споживачів, які відіграють важливу роль у діяльності підприємства-товаровиробника (наприклад, постійно купують значну частку його продукції, а тому можуть вимагати відповідних знижок).

Кредитна політика підприємства – це визначення і безпосередня реалізація заходів із середньострокового кредитування відпускної ціни підприємством-товаровиробником за поставки виготовленої продукції.

Політика кондицій – це встановлення умов платежів і поставок, тобто основних положень договорів купівлі-продажу, які визначають асортимент, оплату та інші обов'язкові умови поставки продукції, відповідні цінові величини.

Питання для самоконтролю до розділу 8

1. Дайте характеристику методів розрахунку цін на підставі витрат на виробництво та реалізацію продукції. Назвіть їх переваги та недоліки.

2. Охарактеризуйте методику встановлення цін на підставі суб'єктивної оцінки споживачами цінності товару.

3. Поясніть сутність підходу до встановлення цін на підставі умов конкуренції. Охарактеризуйте різновиди цього методу.

4. Поясніть сутність непрямого маркетингового ціноутворення.

5. Визначте принципи, на основі яких формується світова ціна та поясніть їх.

6. Як визначаються середні експортні та імпортні ціни?
7. Чи впливають і які умови контрактів на формування ціни пропозицій?
8. У яких випадках застосовуються розрахункові ціни?
9. Чи впливають і як цілі та завдання підприємства на його цінову політику?
10. Поясніть, у яких випадках експортні ціни є ефективними?
11. У яких випадках використовуються трансфертні ціни?
12. На основі яких принципів формується трансфертна ціна?
13. Які основні відмінності ціноутворення в мережі інтернет від ціноутворення на традиційних ринках?
14. Сформулюйте та поясніть види ціп, які передбачає спосіб фіксації їх у контракті.
15. За умови використання яких цін у контрактах встановлюються базисна ціна і що вона передбачає?
16. Для чого у зовнішніх контрактах використовують цінові знижки та надбавки?
17. На досягнення яких цілей підприємства впливає вибір стратегії ціноутворення ?
18. Види зовнішньоторгових цін. Зовнішньоторгові контракти.
19. Державне регулювання цін у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Література до розділу 8

1. Антонец В. А. Инновационный бизнес : формирование моделей коммерциализации перспективных разработок : учеб. пособие / под ред. К. А. Хомкина. — М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. — 320 с.
2. Антонов В. Проблемы корпоративного управления в России / В. Антонов // Маркетинг. — 2005. — № 6. — С. 3-10.
3. Архипенко В.А. Стратегия, модели, механизмы развития крупного промышленного предприятия: инновационно-ориентированный подход : автореферат дисс. ... докт. экон. наук / В.А. Архипенко. — Ростов н/Д., 2008. — 58 с.
4. Дикань В. А. Дослідження міжнародних стандартів управління ризиками / В. А. Дикань, І. М. Посохов // Бізнес Інформ. — 2014. — № 1. — С. 314-319.
5. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. — К. : КНЕУ, 2004. — 480с.
6. Гесць В.М. Інноваційні перспективи України : монографія. / Гесць В.М., Семиноженко В.П. — Харків: Константа, 2006. — 272с.
7. Грабовый П. Г. Управление рисками в недвижимости : учебник / под общ. ред. П. Г. Грабового. — М. : Проспект, 2012. — 424 с.
8. Дзюба П. В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка/ П.В. Дзюба // Економіка України. — 2006. — № 1 (530). — С. 14-22.
9. Дзюблук О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О. В. Дзюблук, Р. В. Михайлюк. — Тернопіль : Терно-граф, 2009. — 316 с.
10. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — М. : Дело и сервис, 2015. — 160 с.
11. Ермасов С. В. Инновационный менеджмент. / Ермасов С. В. — М. : Высшее образование, 2007. — 184 с.

12. Ермасова Н. Б. Риск-менеджмент организации: учебно-практическое пособие / Н. Б. Ермасова. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 380 с.
13. Задоя А. О. Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі / А. О. Задоя, С. А. Венгер // Академічний огляд. – 2011. – № 2. – С. 157-163.
14. Захарченко В.И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика : монография / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса: «Печатный дом», «Фаворит». – 2011. – 598 с.
15. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент : учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой, 3-е изд. перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 335 с.
16. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія / Н.С. Ілляшенко. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 192 с.
17. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія / Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 248 с.
18. Каракай Ю. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності / Ю. Каракай // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 14–21.
19. Корж М. В. Особливості і проблеми розвитку національної економіки в умовах глобалізації/ М. В. Корж // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2. – С. 70-75.
20. Ленчук Е. Инвестиционные аспекты инновационного роста : мировой опыт и российские перспективы / Е. Ленчук, Г. Власкин. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 130 с.
21. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства: монографія / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП Ковальський В. В., 2007 – 312 с.
22. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с.
23. Підприємництво: інноваційна діяльність, маркетинг, логістичні процеси, облік та оподаткування : підручник / Р. Фортмюллер [та ін.] ; ред. О. І. Савченко ; Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут". – Харків : ТОВ "Планета-принт", 2016. – 600 с. – (Серія дидактичних матеріалів з підприємницької освіти в закладах вищої освіти України "Підприємницька освіта як ключ до успіху").
24. Пономарева Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Е. С. Пономарева, Л. А. Кривенцова, П. С. Томилов; под ред. Л. Е. Стровского. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 287 с.
25. Посохов І.М. Аналіз існуючих підходів до класифікації ризиків / І.М. Посохов // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. – 2012. – № 39. – С. 67-75.
26. Посохов І. М. Аналіз рівня життя населення та особливості державного регулювання цін на соціально значимі товари в Україні / І. М. Посохов // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2006. – № 743. – С. 64-72.
27. Посохов І. М. Аналіз адекватності використання закордонних моделей оцінки ймовірності банкрутства для вітчизняних корпорацій / І. М. Посохов // Наук. вісник Буковинського держ. фінансово-економічного ун-ту. Економічні науки : зб. наук. пр. – Вип. 1(24). – 2013. – С. 158-168
28. Посохов І. М. Аналіз досліджень зарубіжних наукових шкіл ризик-менеджменту / І. М. Посохов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 164-172.

29. Посохов І. М. Використання системи показників У. Бівера для оцінки ризику банкрутства корпорацій / І. М. Посохов // Вісник Сумського державного університету. Сер. : Економіка . - 2013. - № 3. - С. 65-72.
30. Посохов І. М. Державне регулювання цін на продукцію соціального значення : автореф. дис. ...канд. екон. наук: 08.00.03 / І. М. Посохов; Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – 2009. – 19 с.
31. Посохов І. М. Дослідження категорії корпорація і сутності корпорації / І. М. Посохов // Вістник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 16. – С. 3-12.
32. Посохов І. М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15). – С. 211-217.
33. Посохов І.М. Дослідження переваг, недоліків та проблем інноваційного розвитку сучасних корпорацій / І.М. Посохов // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва. – 2015. –№ 12. – С. 126-132.
34. Посохов І. М. Дослідження становлення та наукових розробок вітчизняної школи ризикології / І. М. Посохов // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2013. – № 9. – С. 165-170.
35. Посохов І. М. Дослідження факторів ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Науковий журнал «Бізнес-Інформ». – 2012. – № 8. – С. 207-211.
36. Посохов І. М. Комплексна технологія управління ризиками в міжнародному бізнесі / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол. І. М. Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – Розд. 3.1. – С. 132-144.
37. Посохов І. М. Маркетинг: навчальний посібник / І. М. Посохов, Є. М. Ігнатова. – Харків: НТУ «ХПІ», 2013. – 140 с.
38. Посохов І.М. Методичне забезпечення управління ризиками корпорацій / І.М. Посохов // Збірник тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу». – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2012. – С. 211-213.
39. Посохов І.М. Модель корпоративного управління України: становлення, особливості, основні напрямки подальшого розвитку / І.М. Посохов // Вісник НТУ «ХПІ». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 25. – С. 175-183.
40. Посохов І. М. Організаційно-економічний механізм корпоративної взаємодії в рамках корпоративної структури "МЕТЗАЛМАШБУДЕНЕРГО" / І. М. Посохов // Вісник економіки транспорту і промисловості = The bulletin of transport and industry economics : зб. наук.-практ. ст. – Харків : УкрДУЗТ, 2014. – № 45. – С. 114-119.
41. Посохов І. М. Перспективи впливу можливого вступлення України в ВТО на рівень цін / І. М. Посохов // Вестник экономики транспорта и промышленности. – Харьков : УкрГУЖТ, 2006. – № 14. – С 72.
42. Посохов І.М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки / І.М. Посохов // «Бізнес Інформ». Харківський національний економічний університет. – 2012. – № 7. – С. 157-159.

43. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 листопада 2017 р. – Київ : КНУ, 2017. – С. 533-537.
44. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти = Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects : зб. матеріалів 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, 14 грудня 2017 р. – Чернігів : ЧНТУ, 2017. – 74-76.
45. Посохов І. М. Побудова системи та розробка механізму управління внутрішніми ризиками взаємодії корпорації промислових підприємств залізничного транспорту / І. М. Посохов // Науковий вісник Ужгородського університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка. – Ужгород : УНУ, 2015. – Вип. 2 (46). – С. 213-220.
46. Посохов І. М. Розвиток економічного змісту категорії "корпорація" / І. М. Посохов // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук.-практ. ст. – Харків : УкрДУЗТ, 2012. – № 38. – С. 281-287.
47. Посохов І. М. Розробка заходів зі зниження ризиків промислових підприємств залізничного транспорту / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 176-180.
48. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Науковий журнал «Бізнес-Інформ». – 2012. – № 10. – С. 266-271.
49. Посохов І. М. Сучасний стан управління ризиками в Україні / І. М. Посохов, О. О. Ходирєва // Технологічний аудит та резерви виробництва (англ. мова). – № 3/5(35). – 2017. – С. 9-13.
50. Посохов І. М. Сучасні міжнародні стандарти ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. О. Ходирєва, Г. Ю. Кабиш // Сучасні тенденції розвитку світової економіки : зб. матеріалів 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 26 травня 2017 р. – Харків : ХНАДУ, 2017. – Т. 2. – С. 77-78.
51. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія / І. М. Посохов. – Х. : ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.
52. Посохов І. М. Ціноутворення на світових товарних ринках / І. М. Посохов // Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. кол. І. М. Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – Розд. 4.2. – С. 238-251.
53. Посохов І. М. Управління ризиками у підприємстві : навч. посібник / І. М. Посохов ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – 220 с.
54. Посохов І. М. Факторний аналіз фінансового стану корпорацій / І. М. Посохов // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – № 262. – С. 78-82.
55. Российская государственная библиотека. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dlib.rsl.ru/rsl01002000000/rsl01002749000/rsl01002749745/rsl01002749745.pdf>
56. Савицкая Г. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. Савицкая. – М. : Дрофа, 2014. – 608 с.
57. Савченко Т. Г., Павленко Л. Д. Трансфертне ціноутворення як інструмент забезпечення внутрішньобанківської рівноваги [Електронний ресурс] / Т. Г.

Савченко, Л. Д. Павленко // Економічний простір. – 2010. – № 39. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1275/1/transfer.pdf>.

58. Словник іншомовних слів: 2300 слів, термінологічних, логічних словосполучень / уклад. Л. О. Пустовіт. – К. : Довіра, 2000. – 1017 с.

59. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; ред. І. М. Посохов [та ін.] ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – 450 с.

60. Стратегічне управління ризиками на підприємстві / І. М. Посохов [та ін.] // Стратегія підприємства: підприємницький контекст : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 17 листопада 2017 р. – Київ : КНЕУ, 2017. – С. 41-42.

61. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. / Фатхутдинов Р. А. 6-е изд. – Спб. : «Питер», 2008. – 448 с.

62. Челомбітько Т.В. Розвиток Фінансово-промислових груп в національній економіці / Т.В. Челомбітько // Проблеми економіки. – 2012 – № 4. – С. 40-43.

63. Економіка та управління інноваційною діяльністю : навч. посібник / ред.: П. Г. Перерва, М. І. Погорелов, С. А. Мехович ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2011. – 630 с.

64. Posokhov, I. M. (2012), "Analysis of risk category and scientific approaches to determination of risk", Visnyk natsionalnoho technichnoho universytetu "KhPI", no. 5, pp. 101-108.

65. Posokhov I. M. Improved of approaches to the risk classification of industrial enterprises / Posokhov I. M., Zhadan U.V. // Менеджмент и маркетинг інновацій. – 2016. – № 4. – С. 285-300.

66. Posokhov I.M. Measures for development of internal risk Management Corporation of interaction of industrial enterprises of railways / I. M. Posokhov // Promising problems of economics and management: Collection of scientific articles. – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015. – p. 279-282.

67. Posokhov I. M. The impact of the threshold indication system on Ukraine's gross public and corporate debt / I.M. Posokhov, I.A. Herashchenko, M.U. Gliznutsa // Economic Annals-XXI. – 2017. – № 167 (9-10). – С. 43-48.

Розділ 9

МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО- РОЗРАХУНКОВІ ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Тема 9.1 Середовище міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин

9.1.1. Міжнародні валютні відносини, валютна система та її еволюція

Сучасні ринкові умови, пов'язані з рухом капіталу, обміном валютами, міжнародними розрахунками і кредитом, забезпечують розвиток системи міжнародних валютно-кредитних відносин. Розвиток міжнародних валютних відносин обумовлено поділом праці, створенням світових ринків капіталу і різних фінансових інструментів, еволюцією засобів виробництва і робочої сили. Стан міжнародних валютних відносин, з одного боку, залежить від розвитку світової економіки, політичної та військово-політичної обстановки в світі, з іншого - від стану економіки і політичного устрою окремих держав. В умовах глобалізації світових господарських взаємовідносин потоки національного та іноземного капіталу різних держав все тісніше переплітаються між собою.

Валютні відносини - це сукупність відносин, що складаються при функціонуванні грошей у міжнародному обороті і обслуговуючих взаємний обмін результатами діяльності національних господарств. Їх основою є міжнародна торгівля, рух факторів виробництва і капіталів. У міру розвитку міжнародних господарських зв'язків формується валютна система як сукупність валютно-економічних відносин, що історично склалися на основі інтернаціонально-господарських зв'язків і державно-правової форми організації валютно-економічних відносин.

Спочатку виникала національна валютна система як складова, хоча і досить самостійна, частина грошової системи. Держава в законодавчому порядку закріплює порядок її організації. З національної валютної системою нерозривно пов'язана світова валютна система-форма організації міжнародних валютних відносин, що склалася на

основі розвитку світового господарства і закріплена міждержавними угодами.

Валютна система - державно-правова форма організації валютних відносин. Головне призначення валютної системи - забезпечення міжнародного обміну товарами і послугами; функціонування з метою обміну достатньою кількістю відповідної валюти за наявності гнучкого і ефективного валютного механізму.

Розрізняють *національну, світову та регіональну* валютні системи.

Національна валютна система - це форма організації економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави.

Світова валютна система - це форма організації міжнародних валютних відносин, обумовлена історичним розвитком світової економічної системи і закріплена міжнародними угодами. Світова валютна система почала своє формування ще в XIX ст. її стабільність залежить від відповідності принципів її функціонування потребам розвитку світового господарства. При змінах у світовій економічній системі світова валютна система також повинна зазнавати відповідні поправки. Якщо цього не відбувається і старі принципи організації світової валютної системи гальмують розвиток світового господарства, то це призводить до її кризи та доцільності створення нової світової валютної системи.

Світова валютна система пройшла чотири етапи свого формування:

- Паризька валютна система (1867 р.), золотий стандарт;
- Генуезька валютна система (1922 р.), золотовалютний (золотодивизний) стандарт;
- Бреттон-Вудська валютна система (1944 р.);
- Ямайська система (1976р.), плаваючі валютні курси.

Переходи від етапу до етапу були викликані світовими економічними і валютними кризами та здебільш супроводжувались зміною військово-політичної обстановки в світі.

Світова валютна система являє собою сукупність національних і регіональних валютних систем, взаємозалежних між собою. Цей зв'язок здійснюється через

центральні банки, які проводять національну і регіональну грошово-кредитну політику і беруть участь одночасно в розробці і реалізації міжнародної валютної політики, організації міждержавного валютного регулювання.

Регіональні валютні системи створюються в межах міжнародних інтеграційних угруповань та валютних блоків. Вони характеризуються, як правило, наявністю власної міждержавної або наднаціональної (колективної) валюти, механізму взаємодії валютної координації та регулювання, а також інших важливих атрибутів, які відокремлюють їх у відносно відособлені ланки міжнародних валютно-кредитних відносин. Прикладом регіональної валютної системи є Європейська валютна система, яка є підсистемою Ямайської світової валютної системи. Вона створена в 1979 р. з метою стабілізації валютних курсів у регіоні, та послаблення економічної залежності країн-учасниць від дестабілізуючого зовнішнього впливу. Слід відзначити високу ефективність економічної і валютної політики ЄВС, що дозволила сформувати єдиний ринок капіталу, включаючи валютний і фондовий ринки; інтегрувати податкові системи країн ЄС; гармонізувати діяльність банків; створити єдиний інвестиційний простір.

Можна зробити висновок, що тенденції розвитку світової валютної системи така, що вона більш нагадує поліцентричну валютну систему з конкуренцією окремих регіональних валютних зон.

9.1.2. Елементи національної та світової валютної системи.

Незважаючи на те, що світова валютна система переслідує глобальні світогосподарські цілі і має особливий механізм функціонування і регулювання, вона тісно пов'язана з національними валютними системами. Взаємозв'язок національних і світової валютних систем не означає їх тотожності, оскільки у них різні завдання, умови функціонування і регулювання, вплив на економіку окремих країн і світове господарство. Взаємозв'язок і відмінність національних та світової валютних систем виявляються в їхніх елементах представлених в табл.9.1.

Таблиця 9.1 - Взаємозв'язок національної і світової валютних систем

Основні елементи національної і світової валютних систем	
Національна валютна система	Світова валютна система
1. Національна валюта	1. Резервні валюти; міжнародні грошові одиниці (SDR, ECU)
2. Умови конвертованості національної валюти	2. Умови взаємної конвертованості валют
3. Паритет національної валюти	3. Уніфікований режим валютних паритетів
4. Режим курсу національної валюти	4. Регламентація режимів курсів валют
5. Наявність або відсутність валютних обмежень в країні	5. Міждержавне регулювання валютних обмежень
6. Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності	6. Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
7. Регламентація використання міжнародних кредитних засобів обігу	7. Уніфікація правил використання кредитних засобів обігу
8. Регламентація міжнародних розрахунків країни	8. Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
9. Режим національного валютного ринку і ринку золота	9. Режим світових валютних ринків і ринків золота
10. Національні органи, що обслуговують і регулюють валютні відносини країни	10. Міжнародні організації, які здійснюють міждержавне валютне регулювання

Розглянемо всі основні елементи валютних систем.

Валюта - грошові знаки, кредитні та платіжні засоби, які використовуються в міжнародних розрахунках.

Національна валюта - грошові знаки, кредитні та платіжні засоби конкретної країни, що використовуються в міжнародних розрахунках. Вона є основою національної валютної системи.

Іноземна валюта - іноземні банкноти і монети, а також вимоги, виражені в іноземних валютах у вигляді банківських вкладів, векселів і чеків. Вона є об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку, зберігається на рахунках в банках, але не є законним платіжним засобом на території даної держави.

Конвертованість валюти - здатність валюти певної країни вільно обмінюватись на валюти інших країн та міжнародні платіжні засоби за діючим курсом. Розрізняють повну і часткову, внутрішню і зовнішню конвертованість валют, а також замкнену (неконвертовану) валюту.

Паритет національної валюти характеризує стійкість валюти і її порівняльну купівельну спроможність по відношенню до товарів і послуг. При монометалізмі, золотом або срібному, основою валютного курсу служить монетний паритет - співвідношення грошових одиниць різних країн по їх металевому змісту. Монетний паритет збігався з поняттям валютного паритету.

Режим курсу національної валюти включає валютні курси фіксовані, що змінюються в невеликих межах, і плаваючі, що змінюються в залежності від ринкового попиту та пропозиції валюти, також їх різновиди. Валютний курс - вираз ціни грошової одиниці однієї країни в грошових одиницях іншої. Його можна характеризувати за різними ознаками, які розглянемо у наступному питанні.

Наявність або відсутність валютних обмежень, валютний контроль, є важливим елементом валютної системи. *Валютні обмеження* - законодавчої або адміністративна заборона, лімітування і регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою та іншими валютними цінностями. Це складова валютного контролю, який передбачає також заходи держави, що проводяться з метою нагляду, реєстрації і статистичного обліку зазначених операцій. Обмеження операцій з валютними цінностями служать також об'єктом міждержавного регулювання за допомогою МВФ.

Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни, як елемент валютної системи зводиться до забезпечення міжнародних розрахунків необхідними платіжними засобами. *Міжнародна валютна ліквідність* (МВА) - це здатність країни (або групи країн) забезпечувати своєчасне погашення власних міжнародних зобов'язань прийнятними для кредитора платіжними засобами. У світовому господарстві МВА означає сукупність джерел фінансування та кредитування світового платіжного обороту, що залежать від забезпеченості світової валютної системи міжнародними резервними активами. У національній економіці будь-якої країни МВА характеризує її платоспроможність. Міжнародна валютна ліквідність включає наступні основні компоненти: офіційні золотовалютні резерви країни, рахунок в SDR та ECU, резервну позицію в МВФ.

Регламентация використання міжнародних кредитних засобів обігу здійснюється відповідно до уніфікованих міжнародних норм.

Регламентация міжнародних розрахунків країни здійснюється відповідно до уніфікованих основними формами міжнародних розрахунків для документарних акредитивів і інкасо.

Режим національного валютного ринку і ринку золота є об'єктом національного і міжнародного регулювання. Валютні ринки як фінансовий інститут є сукупність банків, брокерських фірм, корпорацій, особливо транснаціональних компаній (ТНК).

Національні органи, що регулюють валютні відносини країни, є важливим елементом валютної системи. До цих органів управління відносяться центральний банк, міністерство економіки і фінансів, в деяких країнах - органи валютного контролю.

Національне валютне законодавство регулює операції в національній та іноземній валюті (право володіння, ввезення та вивезення, купівлю-продаж). Міждержавне валютне регулювання здійснює МВФ, в Європейській валютній системі (ЄВС) - Європейський валютний інститут. Ці інститути розробляють і підтримують режим безпечного, безкризового розвитку міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин. У системі державного регулювання економічного життя кожної країни виділяють сукупність заходів, які проводяться центральними банками у сфері грошового обігу і валютних відносин з метою впливу на купівельну спроможність грошей, валютні курси та на економіку загалом, що становить сутність певної валютної політики держави. Ця політика здійснюється переважно у двох формах: *обліковій (дисконтній)* та *дивізній*. Методи державного регулювання: *кредитна рестрикція, кредитна експансія, валютна інтервенція, валютний демпінг*.

Основні елементи та поняття, які стосуються національної валютної системи України та питань взаємодії з зовнішнім світом чітко регламентуються в Декреті Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (1993р.) та іншими нормативно-правовими актами.

9.1.3 Регулювання міжнародних валютних відносин. Валютна політика

Валютне регулювання - одна з форм державного регулювання міжнародних економічних відносин, спрямована на регулювання міжнародних розрахунків і порядку здійснення операцій з валютою та валютними цінностями з метою урівноваження платіжних балансів, зміни структури імпорту або його обмеження, скорочення платежів за кордон, концентрації валютних ресурсів у руках держави.

Валютне регулювання забезпечується спеціальною системою правових норм і засобів.

Національна валютна політика - це сукупність заходів, здійснюваних у сфері міжнародних валютних, кредитних та інших економічних відносин, які націлені на підтримку стабільного курсу національної валюти, підтримання позитивного сальдо платіжного балансу і формування достатніх золотовалютних резервів.

Юридично валютна політика оформляється в рамках національного валютного законодавства, міжнародних норм і двосторонніх і багатосторонніх угод.

Залежно від цілей, завдань і методів проведення валютна політика підрозділяється на:

- *Структурну валютну політику*
- *Поточну валютну політику.*

Валютна політика реалізується шляхом використання таких її інструментів:

- девізна політика;
- дисконтна (облікова) політика;
- регулювання обмінного курсу валюти на основі його девальвації і ревальвації;
- подвійний валютний ринок;
- диверсифікація офіційних золотовалютних резервів
- валютні обмеження.

Тема 9.2 . Валютний курс та фактори, що на нього впливають. Теорії міжнародного валютного ринку

9.2.1 Поняття та види валютного курсу.

Валютний курс - це співвідношення обміну двох грошових одиниць на валютному ринку, що формується в залежності від попиту і пропозиції тієї або іншої валюти, а також від ряду інших чинників. Він характеризується за різними ознаками:

1) За методами котирування:

- *прямий (американський)* - ціна одиниці іноземної валюти (у нашому прикладі USD, \$) в певній кількості національних грошових одиниць (в нашому прикладі- UAH, ₴), наприклад, 1 \$ = 28,2 ₴;

- *непрямий (європейській)*- вираз ціни одиниці національної валюти в певній кількості іноземних грошових одиниць, наприклад, 0,04 центів \$ за 1 ₴.

2) За строками котирування: *спот-курс, форвард-курс, крос-курс.*

3) За механізмом регулювання: *плаваючий, фіксований, змішаний.*

4) За суб'єктами угоди: *курс покупця, курс продавця.*

Визначення курсу національної грошової одиниці в іноземній валюті на певний момент часу називається *котируванням*. Котирування валют здійснюють центральні і найбільші світові комерційні банки.

В Україні застосовується прямий метод котирування, та зміни у валютних курсах описуються як девальвація і ревальвація валюти

Девальвація – зниження курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют або міжнародних лічильних одиниць (SDR, ECU).

Ревальвація – підвищення курсу національної валюти по відношенню до міжнародної валюти або міжнародної лічильної одиниці.

Необхідність валютного курсу пояснюється наступним чинниками.

1) Взаємний обмін валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів.

2) Порівняння цін світових та національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах.

3) Періодична переоцінка рахунків в іноземній валюті фірм та банків.

Номінальний валютний курс - це обмінний валютний курс, діє в певній країні. Номінальний курс - це певна конкретна ціна національної валюти при її обміні на іноземну, і навпаки, розраховується як відношення національної валюти до курсів валют країн основних торговельних партнерів з урахуванням питомих ваг цих країн у валютних операціях даної держави:

$$E_n = F / D, \quad (9.1)$$

де E_n - номінальний курс валюти;

F - іноземна валюта;

D - національна валюта.

Реальний валютний курс не є власне валютним курсом. Його можна визначити як відношення цін товарів двох країн, виражених у відповідних валютах.

$$E_r = E_n (P_f / P_d) \quad (9.2)$$

де E_r - реальний валютний курс;

P_f - індекс цін зарубіжної країни;

P_d - індекс цін усередині країни.

Номінальний і реальний ефективні валютні курси оцінюють стан курсу національної валюти.

9.2.2. Фактори, які впливають на валютний курс

Як будь-яка ціна, валютний курс відхиляється від вартісної основи - *купівельної спроможності валют* (обсягу товарної маси, що купується на грошову одиницю) - під впливом попиту та пропозиції валюти. Співвідношення такого попиту та пропозиції залежить від ряду факторів:

1) **Темп інфляції.** Чим вище темп інфляції в країні, тим нижче курс її валюти, якщо не протидіють інші фактори. Інфляція викликає зниження купівельної спроможності і призводить до падіння курсу національної валюти до валют країн, де темп інфляції нижче. Залежність валютного курсу

від темпу інфляції особливо велика у країн з великим об'ємом міжнародного обміну товарами, послугами і капіталами.

2) **Стан платіжного балансу.** Активне сальдо платіжного балансу сприяє підвищенню курсу національної валюти, оскільки збільшується попит на неї з боку іноземних боржників. Пасивне сальдо платіжного балансу породжує тенденцію до зниження курсу національної валюти, тому що боржники продають її за іноземну валюту для погашення своїх зовнішніх зобов'язань.

3) **Різниця процентних ставок у різних країнах.** Зміна процентних ставок у країні впливає за інших рівних умов на міжнародний рух капіталів, насамперед короткострокових. Підвищення відсоткової ставки стимулює надходження іноземних капіталів, а її зниження заохочує відтоки капіталів, у тому числі національних, за кордон. Також процентні ставки впливають на операції валютних ринків, ринків позикових капіталів і фондових ринків.

4) **Діяльність валютних ринків та спекулятивні валютні операції.** Валютні ринки швидко реагують на зміни в економіці і політиці, на коливання курсових співвідношень. Тим самим вони розширюють можливості валютної спекуляції та стихійного руху грошей.

5) **Ступінь використання певної валюти на євrorинку і в міжнародних розрахунках.**

6) На курсове співвідношення валют впливає також **прискорення або затримка міжнародних платежів.**

7) **Ступінь довіри до валюти** на національному та світовому ринках. Вона визначається станом економіки та політичною обстановкою в країні. Причому дилери враховують не тільки темпи економічного зростання, інфляції, рівень купівельної спроможності валюти, співвідношення попиту і пропозиції валюти, а й перспективи їх динаміки. Іноді навіть очікування публікації офіційних даних про торговельне та платіжному балансах або результати виборів позначається на співвідношенні попиту та пропозиції на конкретну валюту.

8) **Валютна політика.** Співвідношення ринкового та державного регулювання валютного курсу впливає на його динаміку. Формування валютного курсу на валютних ринках через механізм попиту та пропозиції валюти зазвичай супроводжується різкими коливаннями курсових

співвідношень. На ринку складається реальний валютний курс - показник стану економіки, грошового обігу, фінансів, кредиту та ступеня довіри до певної валюти. Державне регулювання валютного курсу спрямоване на його підвищення або зниження, виходячи із завдань валютної політики.

Оцінка факторів, які впливають на валютний курс, показує, що одні з них лише на деякий час приводять в рух валютний курс, а інші впливають на нього тривалий період. Виходячи з цього, фактори можна розділити на кон'юнктурні (короткострокові) і структурні (довгострокові).

Кон'юнктурні (короткострокові) фактори пов'язані з коливаннями ділової, політичної, військової та іншої обстановки, а також з очікуваннями, прогнозами, чутками. Виникнення цих факторів, як правило, передбачити досить складно.

Структурні фактори впливають на курс валюти тривалий період часу і підлягають прогнозуванню. К ним можна віднести: стан платіжного балансу, конкурентоспроможність товарів країни на світовому ринку та її зміни, ступінь відкритості економіки країни, ступінь розвитку ринку цінних паперів, зміни національного доходу країни т інші.

9.2.3. Теорії міжнародного валютного ринку

У довгостроковій перспективі національний рівень цін грає ключову роль у визначенні як процентних ставок, так і відносних цін, за якими будуть обмінюватися товари двох країн. Теорія про те, як національні рівні цін взаємодіють з валютними курсами, є центральною для пояснення причин істотних змін у валютному курсі протягом періоду в кілька років. Аналіз починається з обговорення теорії паритету купівельної спроможності (ПКС), яка пояснює рух валютного курсу двох країн змінами в національних рівнях цін в цих країнах. Потім розглядаються причини, за якими ПКС може незадовільно передбачати валютний курс і модифікація цієї теорії з урахуванням процесів, що відбуваються на різноманітних фінансових та товарних ринках.

Закон однієї ціни стверджує, що на конкурентних ринках, вільних від транспортних витрат і офіційних торговельних бар'єрів, ідентичні товари повинні продаватися

за одну і ту ж ціну, виражену в одній і тій же валюті. Якщо P_d^i - це ціна i -го товару в національних грошових одиницях, коли він продається в даній країні, а P_f^i - ціна того ж товару в іноземній валюті, коли він продається за кордоном, закон однієї ціни може бути виражений наступним чином

$$P_d^i = (E_{d/f}) * P_f^i, \dots\dots\dots (9.3)$$

тоді

$$E_{d/f} = P_d^i / P_f^i \dots\dots\dots (9.4)$$

Теорія паритету купівельної спроможності показує, що валютний курс буде дорівнює відношенню рівнів цін у двох країнах. Отже, падіння купівельної спроможності національної валюти (що виявляється в підвищенні національного рівня цін) буде пов'язано з пропорційної девальвацією національної валюти на міжнародному валютному ринку.

Символічно теорію ПКС можна виразити таким чином:

$$E_{d/f} = P_d / P_f \dots\dots\dots (9.5)$$

де P_d і P_f - ціна ідентичною товарного кошика відповідно в національній та іноземній валюті.

Цей вираз відноситься до абсолютного ПКС. Відносний ПКС розглядає процентну зміну (або темп зростання) валютного курсу за певний період як різницю в процентній зміні (темпі зростання) рівня цін в двох економіках. Відносний ПКС переходить від рівня валютного курсу і рівня цін до їх змін (темпам їх росту):

$$\frac{E_{d/f,t} - E_{d/f,t-1}}{E_{d/f,t-1}} = \pi_d - \pi_f, \dots\dots\dots (9.6)$$

де $\pi_t = (P_t - P_{t-1}) / P_{t-1}$ - інфляція за відповідний період.

Міжнародний валютний ринок буде перебувати в рівновазі, коли депозити у всіх валютах приносять однакову очікувану норму віддачі. Умова рівності віддачі від депозитів в будь-яких двох валютах, яка вимірюється в однаковій валюті, називається умовою *паритету відсотка*:

$$R_d = R_f + (E_{d/f}^e - E_{d/f})/E_{d/f}, \quad (9.7)$$

де R_f - процентна ставка по депозитах в іноземній валюті,
 R_d - процентна ставка за депозитами в національній валюті,
 $E_{d/f}$ - поточний курс національної валюти, який вимірюється прямим способом,

$E_{d/f}^e$ - очікуваний курс національної валюти, який вимірюється прямим способом.

$(E_{d/f}^e - E_{d/f})/E_{d/f}$, виражена у відсотках, являє собою норму девальвації національної валюти.

Комбінуючи цю "очікувану" версію відносного ПКС з умовою паритету відсотка, отримаємо *ефект Фішера*:

$$R_d - R_f = \pi_d^e - \pi_f^e. \quad (9.8)$$

Якщо, як показує ПКС, очікувана девальвація валюти передбачає компенсувати різницю в темпах інфляції між країнами, різниця між процентними ставками повинна бути дорівнювано очікуваній різниці в темпах інфляції.

Теорія *очікування форвардних валютних курсів* - теорія, згідно з якою форвардний валютний курс збігається з прогнозованим спот-курсом, якщо учасники ринку іноземної валюти ігнорують ризики.

ТЕМА 9.3. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС КРАЇНИ

9.3.1. Поняття платіжного балансу та класифікація його статей, вимірювання сальдо платіжного балансу

Фінансове становище країни на міжнародному ринку зазвичай оцінюють по її платіжному балансу. Він є важливим показником, що дозволяє передбачити ступінь можливої участі країни в світовій торгівлі, міжнародних економічних відносинах, встановити її платоспроможність.

Існує кілька видів *балансів міжнародних розрахунків*:

- *розрахунковий баланс* (баланс використовується для виявлення країн - нетто-кредиторів і нетто-боржників. Він характеризує співвідношення всіх заборгованостей певної країни з боку іноземних партнерів на певну дату і зобов'язань

щодо них цієї країни незалежно від строків надходження платежів);

- *баланс міжнародної заборгованості* (показує лише співвідношення між закордонними активами і золотовалютними резервами країни з одного боку і зобов'язаннями перед іноземними вкладниками з другого);

- *платіжний баланс* (показує співвідношення платежів за кордон і надходжень з-за кордону за певний період часу (рік, квартал, місяць)).

Платіжний баланс - це балансовий рахунок міжнародних операцій як вартісне вираження всього комплексу світогосподарських зв'язків країни у формі співвідношення надходжень і платежів. Тобто він відображає всі операції країни з рештою світу, які зводяться до платежів за кордон і надходжень з-за кордону за певний період часу (рік, квартал, місяць). Платіжний баланс на певну дату, хоча і не публікується, але існує у вигляді щодня постійного співвідношення платежів і надходжень і впливає на курс національної валюти.

Міжнародний валютний фонд публікує платіжний баланс за наступною схемою:

Класифікація статей платіжного балансу:

A. Поточні операції

- Товари

- Послуги

- Доходи від інвестицій

- Інші послуги та доходи

- Приватні односторонні перекази

- Офіційні односторонні перекази

B. Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал

- Прямі інвестиції

- Портфельні інвестиції

- Інший довгостроковий капітал

C. Інший короткостроковий капітал

D. Помилки і пропуски

E. Компенсуючі статті

- Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл і використання СДР

- F. Надзвичайне фінансування

- G. Зобов'язання, що утворюють валютні резерви іноземних офіційних органів

Н. Підсумкове зміна резервів

Золото, СДР, резервна позиція в МВФ, іноземна валюта, інші вимоги,

кредити МВФ

Всі операції, що відображаються в платіжному балансі, зводяться до двох типів:

1) Операції *поточного рахунку*, які включають:

- торгівлю товарами,
- інвестиційні доходи, що представляють репатріацію відсотків і дивідендів від депозитів та інвестицій за кордоном,
- торгівлю послугами,
- чисті односторонні платежі (виплату переказів, пенсій, аліментів, надання гуманітарної допомоги і т.д.)

Складовою частиною розділу «поточні операції» є торговий баланс, який визначається у вигляді різниці між вартістю експорту та імпорту товарів. Якщо експорт перевищує імпорт, то торговий баланс є позитивним (активним). Якщо імпорт перевищує експорт, то торговий баланс - негативний (пасивний).

2) Операції *капітального типу* (рахунок руху капіталів), що включають покупку і продаж активів. Актив представляє одну з форм, в якій може триматися багатство (інші приклади багатства-гроші, цінні папери, земля або рідкісні поштові марки). Баланс руху капіталів в складі платіжного балансу відображає всі міжнародні покупки і продажу активів. Подібно до того, як поточний рахунок-це різниця між продажем товарів і послуг іноземцям та купівлею у них, рахунок руху капіталів вимірює різницю між продажем активів іноземцям та купівлею активів, розміщених за кордоном.

У платіжному балансі країни кожна угода відбивається двічі: один раз як *дебет* і іншого-як *кредит*. Цей принцип відображає той факт, що будь-яка угода має дві сторони: якщо ви щось купуєте в іноземців, ви повинні сплатити це якимось чином, і іноземець повинен потім якимось чином витратити або зберегти отримані кошти. Будь-яка операція, результатом якої є платежі за кордон, входить в ПБ, як «дебет» і враховується з відмінним знаком «-» (витрати). І навпаки, будь-яка операція, результатом якої є платежі із-за

кордону входить в ПБ, як «кредит» і враховується з позитивним знаком «+» (прибуток).

Різниця між прибутком і витратою становить сальдо платіжного балансу. Воно може бути *позитивним* (профіцит ПБ) або *негативним* (дефіцит ПБ). Ця різниця показує витрачає країна за кордоном більше, чи менше, ніж отримує ззовні. Це завжди впливає на стабільності валютного курсу та економічне становище країни в цілому.

Таким чином, оскільки будь-яка угода автоматично враховується, як в балансі поточного рахунку, так і в балансі руху капіталів, можна сформулювати *рівняння платіжного балансу*:

$$\text{ПОТОЧНИЙ РАХУНОК} + \text{РАХУНОК РУХУ КАПІТАЛІВ} = 0 \quad (9.9)$$

Ці розділи балансують між собою. Балансування досягається за рахунок офіційних резервів (продаж золота, відстрочка платежів по кредитах).

9.3.2. Фактори, що впливають на платіжний баланс

Платіжний баланс називається *активним*, коли сума отриманих коштів від інших країн менше, ніж сума виплат. В іншому випадку баланс є *пасивним*. Платіжний баланс зводиться з позитивним сальдо, коли поточний баланс в сумі з балансом руху капіталу дає позитивний результат, тобто чисті надходження валюти є позитивними. Платіжний баланс зводиться з дефіцитом, коли чисті надходження інвалюти по 2-м розділах є негативними.

При **дефіциті платіжного балансу ЦБ** скорочує свої резерви іноземної валюти, при позитивному сальдо - формує резерви. Дефіцит платіжного балансу по поточних операціях фінансується в основному чистим притоком капіталу на рахунок руху капіталу. І навпаки, актив поточного платіжного балансу супроводжується чистим відтоком капіталу. В останньому випадку надлишкові кошти поточного платіжного балансу будуть використані для покупки нерухомості або надання позик іншим країнам. В результаті платіжний баланс повинен бути завжди збалансованим.

Різне збільшення **позитивного сальдо платіжного балансу** веде до швидкого зростання грошової маси і тим

самим стимулює інфляцію. Різке збільшення негативного сальдо може викликати зниження обмінного курсу.

Фактори, які впливають на стан платіжного балансу:

- нерівномірність економічного і політичного розвитку країн;
- міжнародна конкуренція;
- циклічні коливання економіки;
- зростання закордонних державних витрат, пов'язаних з мілітаризацією економіки і військовими витратами;
- посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- зміни в міжнародній торгівлі;
- вплив валютно-фінансових факторів;
- інфляція; торговельно-політична дискримінація певних країн;
- надзвичайні обставини: неврожай, стихійні лиха, катастрофи;
- та ін.

Підсумовуючи, зазначимо, що метою зовнішнього балансу є такий його рівень, який дозволяє з плином часу реалізуватися найбільш важливим виграшами від торгівлі без ризику зіткнутися з різними проблемами.

ТЕМА 9.4. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ РИНКИ: СТРУКТУРА, УЧАСНИКИ ТА ОПЕРАЦІЇ

9.4.1. Основи функціонування ринка іноземних валют. Структура та учасники валютного ринку

Подібно до того як інші ціни в економіці визначаються в процесі взаємодії продавців і покупців, валютний курс визначається в процесі взаємодії домогосподарств, фірм і фінансових інститутів, який купують і продають іноземні валюти для здійснення платежів в міжнародному масштабі. Ринок, на якому відбувається торгівля іноземними валютами, називається *міжнародним валютним ринком*.

З *функціональної точки зору*, валютні ринки забезпечують своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, валютну інтервенцію, отримання прибутку учасниками у вигляді різниці курсів валют. З *інституційної точки зору*,

валютні ринки являють собою сукупність повноважних банків, інвестиційних компаній, валютних бірж, брокерських контор, іноземних банків, експортерів, імпортерів, фізичних осіб, які здійснюють валютні операції. З *організаційно-технічної точки зору* валютний ринок являє собою сукупність комунікаційних систем, що зв'язують між собою банки різних країн,

Найважливішими **учасниками міжнародного валютного ринку** є: комерційні банки, корпорації, небанківські фінансові інститути (страхові компанії і інвестиційні фонди), валютні біржи, центральні банки та інші урядові інституції. Окремі люди також можуть бути учасниками цього ринку - наприклад, туристи, однак їх вплив на формування валютного курсу несуттєво.

Комерційні банки є центром валютної торгівлі, оскільки практично кожна значна угода в міжнародному масштабі включає дебетування та кредитування рахунків в комерційних банках в різних фінансових центрах та вони проводять основний обсяг валютних операцій. У банках тримають рахунки інші учасники ринку і здійснюють з ними необхідні конверсійні операції. Банки як би акумулюють (через операції з клієнтами) сукупні потреби ринку у валютних конверсіях, а також в залученні і розміщенні засобів і виходять з ними на інші банки. Крім задоволення заявок клієнтів банки можуть проводити операції і самостійно за рахунок власних коштів. Банки також можуть торгувати валютою для зміни співвідношення різних валют в своїх власних пасивах і активах. Звичайною практикою є заява про курсах, за якими банки бажають продати і купити валюту на міжнародному валютному ринку. Банки можуть діяти через спеціалізованих брокерів валютного ринку, якщо вони бажають торгувати анонімно і тримати потенційних конкурентів в невіданні.

Таким чином валютний ринок являє собою ринок міжбанківських угод, і, кажучи про рух курсів валют, слід мати на увазі міжбанківський валютний ринок. На світових валютних ринках найбільший вплив роблять міжнародні банки, щоденний обсяг оперерацій яких досягає мільярдів доларів. Це такі банки, як Barclays Bank, Citibank, Chase Manhattan Bank, Deutsche Bank, Swiss Bank Corporation, Union Bank of Switzerland і інші.

Корпорації з великим об'ємом операцій в різних країнах часто виробляють або отримують платежі в валютах, інших, ніж валюта країни їх базування. Щоб оплачувати витрати бізнесу, проводити інвестиції і переводити прибутку, корпорації самі вступають в торгівлю валютою на міжнародному валютному ринку.

Небанківські фінансові інститути, пропонуючи своїм клієнтам широкий спектр послуг (часто не відрізняються від банківських), все ширше залучаються до міжнародний валютний ринок.

Інвестиційні фонди. Дані компанії, представлені різного роду міжнародними інвестиційними, пенсійними, взаємними фондами, страховими компаніями та трастами здійснюють політику диверсифікованого управління портфелем активів, розміщуючи кошти в цінних паперах урядів і корпорацій різних країн. Найбільш відомий фонд "Quantum"; Джорджа Сороса, що проводить успішні валютні спекуляції. До даного виду фірм відносяться також крупні міжнародні корпорації, що здійснюють іноземні виробничі інвестиції: створення філій, спільних підприємств і т.д., такі як Xerox, Nestle, General Motors та інші.

Брокерські компанії. В їх функцію входить зведення покупця і продавця іноземної валюти і здійснення між ними конверсійної операції. За своє посередництво брокерські фірми стягують брокерську комісію. На Forex зазвичай відсутня комісія у вигляді відсотка від суми угоди або у вигляді заздалегідь обумовленої певної суми. Брокерська фірма, що володіє інформацією про запитуваних курсах, є місцем, де формується реальний валютний курс по вже укладених операціях. Комерційні банки можуть отримувати інформацію про поточний рівень курсу від брокерських фірм. Серед брокерських компаній на міжнародних валютних ринках найбільш відомі такі, як Lasser Marshall, Harlow Butler, Tullett and Tokio, Coutts, Tradition та інші.

Центральні банки беруть участь на міжнародному валютному ринку в процесі проведення валютних інтервенцій. В їх функцію входить управління валютними резервами, проведення валютних інтервенцій, що роблять вплив на рівень обмінного курсу, а також регулювання рівня процентних ставок по вкладеннях в національній валюті. Вплив їх участі зазвичай ще більше в порівнянні з обсягами

валютних операцій, які вони здійснюють. Це відбувається тому, що учасники валютного ринку, спостерігаючи за операціями центральних банків, намагаються зробити на їх основі висновки про майбутню макроекономічну політику урядів, що може істотно впливати на валютний курс. Найбільшим впливом на світові валютні ринки володіє центральний банк США - Федеральна Резервна Система (US Federal Reserve або FED). Далі за ним слідують центральні банки Німеччини - Бундесбанк (Deutsche Bundesbank або BUBA) і Великобританії (Bank of England).

Валютні біржі, їх робота проходить, на відміну від фондових бірж і бірж по валютних операціях, не в певному приміщенні і в певні години. Завдяки розвитку телекомунікаційних технологій більшість провідних фінансових установ світу користуються послугами бірж безпосередньо і через посередників цілодобово. Найбільш великими світовими біржами є Лондонська, Нью-Йоркська і Токійська валютні біржі.

9.4.2. Конверсійні операції з іноземною валютою

Валютний ринок можна визначити як сукупність усіх конверсійних операцій, та розрахунки і надання в позичку іноземної валюти на певних умовах.

Конверсійні операції - це угоди агентів валютного ринку з купівлі-продажу обумовлених сум готівкової та безготівкової валюти однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на визначену дату (рис. 9.1).

Конверсійні операції поділяються на:

- операції з негайною поставкою валюти або *поточні конверсійні операції*;

- *термінові* валютні конверсійні операції поділяються на: *форварди, свопи, ф'ючерси, опціони*;

- *своп операції*.

Поточні конверсійні операції можуть поділитися на:

- операції з *датою валютування сьогодні* (today або скорочено tod),

- *завтра* (tomorrow або скорочено torn)

- *датою валютування через два робочі банківські дні* — операції на умовах *spot* (spot).

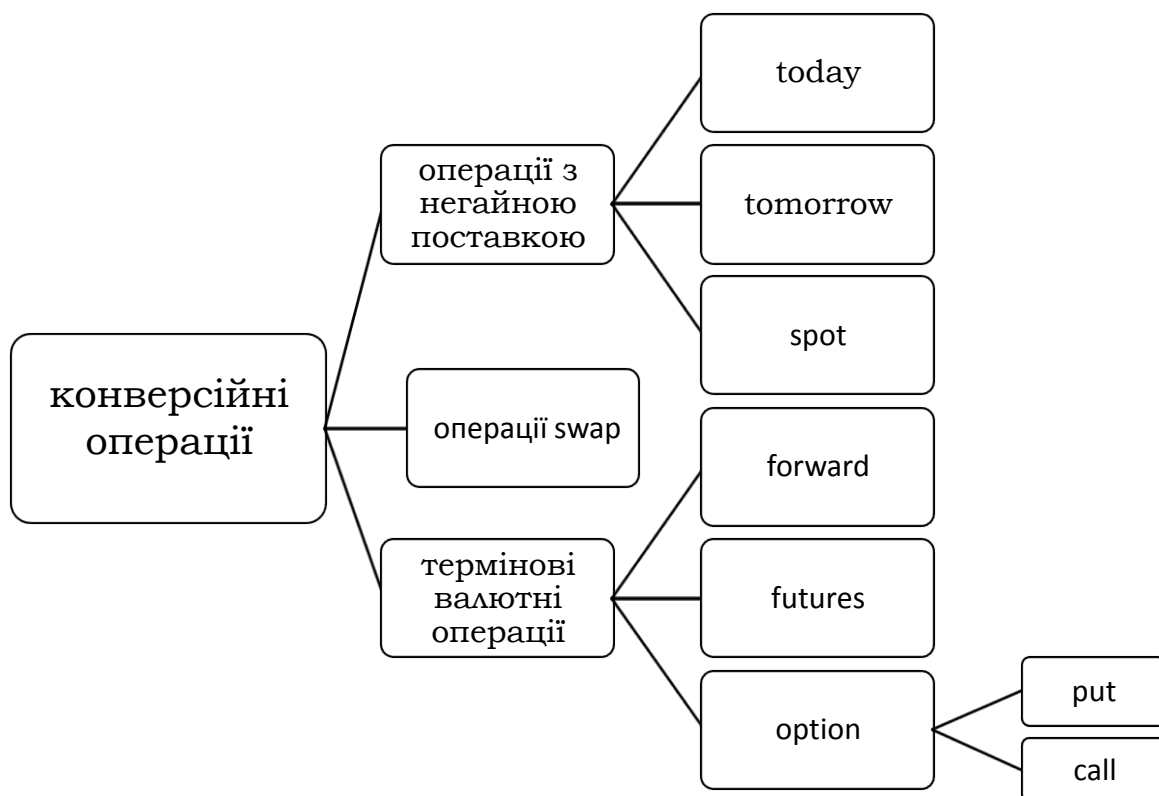


Рисунок 9.1 - Конверсійні операції

Основним типом операцій, що виконуються трейдерами валютного ринку, є спот-операції, або операції за поточним валютним курсом (spot). У цьому випадку дві сторони погоджуються обмінятися банківськими депозитами негайно, що на практиці означає обмін об'єктом угоди (різними валютами) протягом двох банківських днів (для угод між долларом США, канадським долларом і мексиканським песо-протягом одного дня). Цей час необхідний для того, щоб платіжні документи (наприклад, чеки) пройшли через банківську систему.

Дата, на яку сторони, які уклали угоду, дійсно отримають у своє розпорядження іноземну валюту, називається *дата валютування* (value date).

Дата операції - це дата укладення угоди, коли продавець погоджується продати, а покупець придбати іноземну валюту.

Всі валютні операції, відмінні від спот-операцій, називаються *похідними* (derivatives).

Форвардний контракт- це угода між: банком та клієнтом про купівлю або продаж: певної кількості іноземної валюти в установлений термін (або протягом встановленого періоду) за курсом, який визначається в момент укладення

угоди. Валютні форварди широкий розвиток отримали з 1970-х рр., Коли у вільне плавання були відпущені обмінні курси і стали необхідні інструменти хеджування валютних ризиків. Одним з таких інструментів і стала форвардна операція. В основі форвардного валютного курсу, який фіксується при укладенні контракту, лежить валютний курс спот на дату укладення угоди, скоригований на форвардні пункти, що називаються «премія» (pr) чи «дисконт» (dis).

Форвардний курс встановлюється шляхом додавання до курсу спот премії (репорту) або вирахування із нього дисконту (депорту). Премія/дисконт розраховується за декількома формулами:

$$\text{Pr/dis} = F + / - S \quad (9.10)$$

або

$$\text{Pr/dis} = (S * \Delta R * D) / (B * 100) \quad (9.11)$$

де S – спот (поточний) курс;

ΔR - різниця процентних ставок (процентна ставка валюти котирування - процентна ставка бази котирування);

D - кількість днів періоду;

B - базова кількість днів у році (360 або 365).

Якщо *процентна ставка* за валютою, яка є базою котирування, *вища* за процентну ставку за валютою котирування, то курс *форвард* буде *нижчим* за курс спот, відповідно форвардні пункти будуть відніматися від курсу спот (валюта буде котируватися на форвардному ринку з *дисконтом*).

Якщо *процентна ставка* за валютою, яка є базою котирування, *нижча* за процентну ставку за валютою котирування, то курс *форвард* буде *вищим* за курс спот (валюта буде котируватися на форвардному ринку з *премією*).

Форвардні контракти мають ряд *переваг*. Банк як посередник в операції може при серйозному і великому контракті за рахунок власних ресурсів завершити угоду і тим самим позбавити клієнта від судових витрат у разі відмови від виконання угоди другим контрагентом. Форвардні контракти використовують фінансові директори компаній для оцінки майбутньої виручки з експорту або витрат по

імпорту в національній валюті, що дає можливість спланувати основні фінансові результати компанії на рік і більш далеку перспективу. За допомогою форвардних угод компанії хеджують (страхують) валютні ризики, не володіючи точною інформацією щодо ринкової ситуації.

Недоліки форвардних операцій:

- чим довше період форвардного контракту, тим більша ймовірність неплатоспроможності партнера, гіршим варіантом розвитку може бути виконання своїх зобов'язань однією стороною і невиконання іншого;

- зі зростанням термінів погашення знижується число учасників ринку і обсягів валютних коштів. Маркет-мейкери отримують можливість диктувати свою ціну за здійснення контракту, в багатьох випадках завищену;

- для маркет-мейкерів високий ризик, що вони не знайдуть партнера по угоді, якщо хтось із контрагентів відмовиться від неї, і їм доведеться здійснювати операцію за рахунок власних коштів.

Ф'ючерсний контракт – це контракт на поставку певного активу на узгоджену дату в майбутньому, якщо він враховує певні вимоги:

- усі умови контракту стандартизовані (встановлені біржою);

- сторони контракту вносять грошовий депозит і підтримують необхідний розмір депозиту до дати виконання контракту, чим гарантується його виконання;

- виконання контракту здійснюється через розрахунково-клірингову палату біржі або розрахунково-кліринговий банк.

Валютний ф'ючерс (currency futures) - це контракт на купівлю-продаж валюти в майбутньому, за яким продавець приймає зобов'язання продати, а покупець - купити певну кількість валюти за встановленим курсом у зазначений термін. Біржова торгівля валютними ф'ючерсами почалася 16.05.1972 р на Чиказькій товарній біржі, а точніше на утвореному в рамках цієї біржі валютному ринку.

Ф'ючерсні контракти укладаються між покупцем (продавцем) і біржою. Інакше кажучи, по кожній угоді по суті виписуються два контракти: один - між покупцем і біржою, другий - між біржою і продавцем. Для забезпечення гарантії виконання зобов'язань власниками контрактів вони повинні внести в клірингову палату біржі відповідний внесок -

початкову гарантійну маржу. Зазвичай розмір на початкової маржі становить від 0,04 до 6% номінальної ціни контракту в залежності від виду активу та місцезнаходження біржі. Крім того, біржі встановлюють підтримуючу маржу - мінімальний рівень, нижче якого сума на маржевому рахунку власника контракту з урахуванням можливих його збитків не повинна опускатися (її розмір на різних біржах становить 70-80% від початкової суми).

Основна відмінність ф'ючерсних контрактів від форвардних те, що вони є строго стандартизованими контрактами що дає їм можливість швидко обертатись на біржі.

Перевагами ф'ючерсу перед форвардним контрактом є його висока ліквідність і постійне котирування на валютній біржі. За допомогою ф'ючерсів є можливість хеджування своїх операцій. Недолік - цінове перекручення дилерів, що здійснюють торгівлю за свій рахунок

Валютний опціон (*option*) - двостороння угода про передачу прав (для покупця) і зобов'язання (для продавця) купити чи продати визначену суму іноземної валюти за фіксованим курсом в узгоджену дату або термін. У опціонному контракті беруть участь дві сторони: продавець опціону (передплатник опціону) і покупець (власник опціону). Покупцю опціону надається вибір або реалізувати опціон по заздалегідь фіксованою ціною, або відмовитися від його виконання. Опціон дає йому право, але не зобов'язання, здійснити операцію на заздалегідь обговорених умовах. У продавця опціону існує тверде зобов'язання купити або продати, актив, що лежить в основі опціонної угоди, за заздалегідь визначеною ціною.

Ринок валютних опціонів отримав широкий розвиток в 70-і рр. XX ст., Після введення в більшості країн замість фіксованих валютних курсів плаваючих. Перша угода була проведена на Чиказькій біржі в 1973 р, а з 1982 р валютні опціони активно використовуються в Ванкувері, Філадельфії і Амстердамі. Опціони є інструментами біржового і міжбанківського ринку.

По термінах виконання опціони розрізняють:

- *американський опціон* може бути виконаний в будь-який день протягом обумовленого терміну (як правило, це 1 місяць);

- *європейський опціон* може бути виконаний тільки на дату закінчення терміну його дії (з семиденним повідомленням про вчинення правочину).

Залежно від характеру валюто обмінної операції розрізняють:

- *опціон «колл» (call)*- контракт, що надає покупцеві опціону право купити стандартну кількість базового активу;
- *опціон «пут» (put)* - контракт, що надає покупцеві опціону право продати стандартну кількість базового активу (табл.. 9.2).

Таблиця 9.2 - Права і обов'язки сторін опціонного контракту

	<i>Покупець опціону</i>	<i>Продавець опціону</i>
<i>option call</i> (покупка)	має право купити актив	зобов'язаний продати актив
	платить опціонну премію	отримує опціонну премію
	витрати не можуть бути більше опціонної премії, а прибуток не обмежений	максимальний прибуток-опціонна премія, збитки необмежені
<i>option put</i> (продаж)	має право продати актив	зобов'язаний купити актив
	платить опціонну премію	отримує опціонну премію
	витрати не можуть бути більше опціонної премії, а прибуток не обмежений	максимальний прибуток-опціонна премія, збитки необмежені

Опціон є формою страхування валютних ризиків, що захищає покупця від ризику несприятливої зміни обмінного курсу понад передбачену ціну страйк (*strike price*-ціна по якій домовились купувати чи продавати актив), і дає йому можливість отримати дохід в разі, якщо обмінний курс змінюється в сприятливому для нього напрямку понад ціни страйк. Зростання обмінного (поточного) курсу в порівнянні з ціною страйк -називається «апсайд» (*upside* - верхня сторона). зниження обмінного курсу в порівнянні з ціною страйк називається «даунсайд» (*downside* -нижня сторона).

На відміну від інших видів термінових угод, опціонний контракт не є обов'язковим для виконання, його власник може вибрати один з трьох варіантів дій: виконати опціонний

контракт, залишити контракт без виконання або продати його іншій особі до закінчення терміну опціону

Валютний своп ((foreign exchange swap) - це обмін потоками двох валют за певний період у майбутньому між сторонами угоди. Така валютна операція поєднує в собі одночасно угоду спот і форвардну угоду: купівля-продаж двох валют відбувається на умовах негайної поставки з одночасною контрделкі на певний термін з тими ж валютами. При цьому курси спот і форвард встановлюються одночасно. Форвардна угода проводиться за строковим курсом, який обчислюється шляхом додавання премії або віднімання дисконту з курсу спот. Величина премії або дисконту, звана строкової різницею, визначається маркет-мейкером, до якого звертається клієнт, який бажає провести угоду.

Угоди своп з'явилися в Великобританії в кінці 30-х рр. ХХ ст., А поширення на фінансовому ринку отримали з кінця 70-х рр. минулого століття. Угоди своп широко використовуються фінансовими установами, корпораціями, державними і урядовими організаціями для фінансування своїх операцій в різних валютах без виходу на ринки капіталів різних держав. Також ці угоди часто укладаються між центральними банками, і в цьому випадку вони представляють собою обмін валютними сумами (позиками) на короткий термін, який складається з двох частин: в першій - акт купівлі (для цільової валютної інтервенції), у другій - зворотний продаж іноземної валюти.

Основні відмінності своп від інших термінових операцій - це наявність на руках одночасно двох контрактів (на покупку і на продаж) і можливість укладення угоди як на міжбанківському, так і на біржовому валютних ринках. Термін дії угоди зазвичай до 1 року, але може становити і 5-10 років.

Валютні свопи поділяють на:

1) Валютний своп- це угода, що передбачає обмін між сторонами основними сумами і відсотками за боргами, оформленим в різних валютах.

2) Процентний своп - угода, в якій дві сторони домовляються про обмін періодичними процентними виплатами за деякою узгодженої умовної номінальної

вартості. Як правило, одна сторона здійснює платежі за змінною ставкою, а інша за фіксованою.

Окремо можна виділити деякі види валютних свопів, в залежності від критеріїв які до них застосовуються:

1) В залежності від терміну:

- *стандартний своп* (містить дві угоди: спот і аутрайт (outright), які укладаються одночасно з одним банком - контрагентом і мають загальний курс спот);
- *короткий одноденний своп* (також виробляються дві угоди, але дати угод припадають на дати до споту);
- *форвардний своп* (поєднує в собі дві угоди аутрайт. Ближча за терміном угода укладається на умовах форварда, а зворотна їй - на умовах більш пізнього форварда).

2) По кількості учасників:

- *угоди з двома контрагентами і одним банком-посередником*;
- *змішані свопи* (наявність більш ніж двох учасників і одного банку-посередника).

3) За зобов'язаннями:

- *з обміном процентними платежами*;
- *з обміном процентної дельтою*.

До переваг валютного свопу можна віднести те, що він практично повністю усуває валютний ризик, оскільки на руках у клієнта два контракти - на покупку і продаж валюти, а також те, що під операцію може бути отриманий кредит, забезпеченням по якому служить другий контракт на продаж іноземної валюти та повернення грошових коштів в національній валюті.

Недоліком його є можливість отримання збитків або упущеної вигоди при різкій зміні кон'юнктурних чинників, якщо фактично сформований на валютному ринку курс стане більш сприятливим, ніж обумовлений у контракті. Втім, цей недолік можна віднести до всіх термінових операціях.

Таким чином, угода своп захищає від валютних ризиків при короткостроковому експорті капіталу.

9.4.3. Валютний арбітраж: види та технічне здійснення

Якщо розглядати закон однієї ціни, то курс будь-якої валюти приблизно однаковий у всіх країнах. Відхилення валютного курсу на різних валютних ринках визначається

величиною операційних витрат, пов'язаних з переведенням даної валюти з одного валютного ринку на інший. Таким чином, курс долара в Нью-Йорку відрізняється від курсу долара в Лондоні на величину операційних витрат, пов'язаних з переведенням долара з Нью-Йорка в Лондон. У разі якщо курси валют розрізняються на величину більшу, ніж величина операційних витрат, виникає можливість гри на курсових різницях, яка і отримала назву валютного арбітражу.

Валютний арбітраж - це угода з метою отримання прибутку за рахунок різниці, котра існує в даний момент часу, в курсах однієї і тієї ж валюти на різних валютних ринках. Розрізняють *простий* (арбітражер використовує різницю курсів однієї валюти, зафіксовану на валютних ринках двох країн) і *складний* валютний арбітраж (операції проводяться одночасно з декількома валютами на різних валютних ринках).

У сучасних умовах валютний арбітраж поступається місцем *процентному* і *валютно-процентному*, так як на валютних ринках спостерігається відносно вирівнювання умов обміну як між європейськими грошовими одиницями, так і в стосунках між ними і доларом США. *Валютно-процентний арбітраж* - відмінності в процентних ставках по операціях, що здійснюються в різних валютах. Ця операція являє собою конверсію національної валюти в іноземну, розміщення її на депозит у закордонному банку, після закінчення терміну якого кошти переводяться назад в національні грошові одиниці. Подібні операції можуть проводитися в двох формах - з *форвардними покриттям* і *без нього*.

Покритий процентний арбітраж це угода, яка поєднуватиме валютну і депозитну операції, спрямовані на регулювання арбітражерами валютної структури своїх короткострокових активів і пасивів з метою отримання прибутку за рахунок різниць в процентних ставках по різних валютах. Дана операція не несе валютного ризику, а джерелом прибутку в цьому випадку є різниця в рівнях доходу, отримуваного за рахунок різниці в процентних ставках по валютах і вартості страхування валютного ризику, яка визначається розмірами форвардної маржі.

Процентний арбітраж без форвардного покриття - операція (зазвичай середньо- або довгострокова і пов'язана з рухом капіталу) коли арбітражер купує валюту на умовах

"spot" з подальшим розміщенням її на депозит і зворотної конверсією за курсом "spot" після закінчення його терміну дії. Для учасників, які здійснюють даний вид арбітражу, важливо правильно оцінити тенденцію зміни курсу валюти на середньо- і довгостроковий інтервал часу.

Арбітражні операції мають велике економічне значення для всього фінансового ринку, оскільки вони базуються на отриманні вигоди з відмінностей, що існують між ринками або на одному і тому ж ринку між термінами контрактів, втручання арбітражерів дозволяє забезпечити взаємозв'язок курсів і регулювання ринку. На відміну від спекуляції і хеджування, арбітраж сприяє короткочасного вирівнювання курсів на різних ринках і згладжує різкі кон'юнктурні скачки, підвищуючи стійкість ринку.

ТЕМА 9.5. ВИДИ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ТА ЇХ ВИМІРЮВАННЯ. УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ

9.5.1. Поняття валютного ризику, який супроводжує міжнародні валютні операції

Будь-який учасник валютних відносин при укладанні контракту може зіткнутися з валютним ризиком. Коливання валютних курсів ведуть до втрат доходів одних і збагачення інших учасників угоди, обмежуючи розвиток бізнесу, торгових і кредитних відносин.

Валютні ризики зумовлюються розвитком світової валютної системи. При системі золотого стандарту валютні ризики були мінімальні, так як валютний курс коливався тільки в межах золотих точок. Після Першої світової війни в умовах фінансової нестабільності світової валютної системи валютні ризики зросли. В період Великої депресії пройшла перша хвиля девальвацій національних валют, що вилилася в кінцевому підсумку в девальваційну війну. При Бреттон-Вудській валютної системи, заснованої на режимі фіксованих валютних курсів і паритетів, валютні ризики були обумовлені періодичними офіційними девальвацією і ревальвацією, урядами країн, що зазнали проблеми з платіжним балансом і відсутність достатньої кількості валютних резервів. Так, за період з 1949 по 1973 рр. було проведено близько 500 офіційних девальвацій і 10 ревальвацій урядами країн -

учасниць Бреттон-Вудської угоди. У зв'язку з можливостями переходу до плаваючих валютних курсів в рамках Ямайської валютної системи валютні ризики збільшилися. Сучасна валютна система з її плаваючими валютними курсами, нестабільними платіжними балансами, величезними масштабами валютних спекуляцій, кризою заборгованості, розвитком масштабного ринку похідних валютних інструментів (деривативів) збільшує амплітуду коливань валютних курсів, погрожуючи валютними кризами.

Валютні ризики є частиною комерційних ризиків, до яких схильні учасники міжнародних економічних відносин.

Валютний ризик - це ризик втрат при купівлі-продажу іноземної валюти за різними курсами. Тобто це ризик, пов'язаний зі зміною валютного курсу в період між підписанням контракту і настанням платежу по ньому. В основі валютного ризику лежить зміна реальної вартості грошового зобов'язання в зазначений період. Чим довше період між підписанням контракту і настанням платежу по ньому, тим більша ймовірність зміни валютного курсу, тим вище валютний ризик.

Валютний ризик, або *ризик курсових втрат*, пов'язаний з інтернаціоналізацією ринку банківських операцій, створенням транснаціональних (спільних) підприємств та банківських установ і диверсифікацією їх діяльності і являє собою можливість грошових втрат у результаті коливань валютних курсів. При цьому зміна курсів валют по відношенню один до одного відбувається в силу численних чинників, наприклад: у зв'язку зі зміною внутрішньої вартості валют, постійним переливом грошових потоків із країни в країну, спекуляцією і т.д.

Ключовим чинником, що характеризує будь-яку валюту є ступінь довіри до валюти резидентів і нерезидентів. Довіра до валюти складний багатофакторний критерій складається з декількох показників, наприклад:

- показник довіри до політичного режиму;
- ступеня відкритості країни;
- лібералізації економіки і режиму обмінного курсу;
- експортно-імпортного балансу країни;
- базових макроекономічних показників;

віри інвесторів у стабільність розвитку країни в майбутньому;

- та інших.

9.5.2 Класифікація валютних ризиків та наслідки від їх прояву

За характером і місцем виникнення валютні ризики поділяють на: *операційні; трансляційні (бухгалтерські); економічні та приховані.*

Операційний ризик (транзакційний) пов'язаний з торговельними операціями, а також із грошовими угодами з фінансового інвестування та дивідендних платежів. Цей ризик може виникати під час підписання угод на здійснення платежів або на отримання коштів в іноземній валюті в майбутньому. Його можна визначити як можливість недоотримати прибутку або понести збитки в результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу на очікувані потоки грошових коштів. Експортер, який одержує іноземну валюту за проданий товар, програє від зниження курсу іноземної валюти по відношенню до національної, тоді як імпортер, що здійснює оплату в іноземній валюті, програє від підвищення курсу іноземної валюти по відношенню до національної.

Невизначеність вартості експорту в національній валюті, якщо рахунок-фактура на нього оформляється в іноземній валюті, може стримувати експорт, тому що виникають сумніви в тому, що експортовані товари в кінцевому рахунку можна буде реалізувати з прибутком. Невизначеність вартості імпорту в національній валюті, ціна на який встановлена в іноземній валюті, збільшує ризик втрат від імпорту, тому що в перерахунку на національну валюту ціна може виявитися неконкурентною. Таким чином, невизначеність обмінного курсу може перешкоджати міжнародній торгівлі.

Імпортери, які одержують рахунки-фактури в іноземній валюті, також стикаються з невизначеністю при оцінці вартості імпорту в національній валюті. Для них це стає особливо проблематичним у випадку чутливості збуту до цінових змін, коли, наприклад, їх конкурентами є внутрішні виробники, які не відчують впливу змін в обмінних курсах, або імпортери, які одержують рахунки-фактури в іноземній валюті, курс якої змінюється в сприятливому напрямку.

Ризики, пов'язані з угодами, які передбачають обмін валют, можуть управлятися за допомогою політики цін, що включає

визначення як рівня призначуваних цін, так і валют, в яких виражена ціна. Також істотний вплив на ризик можуть надавати терміни отримання або виплати грошей.

Операційний ризик можна зменшити, якщо валюта (або валюти) надходжень відповідає валюті (валютах) витрат. Найпростішим прикладом може служити експортер, витрати якого виражені в національній валюті і який намагається уникнути ризику, виписуючи рахунки-фактури також в цій валюті. Труднощі, що виникають при даному підході, пов'язані з можливим бажанням покупця отримувати рахунки-фактури у валюті своєї країни, і якщо експортер відмовляється виписувати рахунки у валюті імпортера, то угода може не відбутися. Небезпечно виписувати або отримувати рахунки в валютах, для яких не існує надійних способів хеджування. Зокрема, якщо неможливо або надмірно дорого укласти форвардний контракт, то в такому випадку (якщо відсутня зазначена вище можливість валютної нейтралізації) компанії краще не виписувати рахунки-фактури в цій валюті.

Трансляційний (бухгалтерський, розрахунковий, балансовий) – це ризик зв'язаний з переоцінюванням активів, пасивів та прибутків закордонних філій в національну валюту, іноді може виникати від експорту чи імпорту інвестицій. Він впливає на показники балансу, що відображають звіт про одержані прибутки та збитки після перерахунків сум інвестицій у національну грошову одиницю. Трансляційний ризик враховують тільки під час складання бухгалтерської та фінансової звітності. Його джерелом є можливість невідповідності між активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн. Наприклад, якщо британська компанія має дочірню філію в США, то в неї є активи, вартість яких виражена в доларах США. Якщо у британської компанії немає достатніх пасивів у доларах США, які компенсують вартість цих активів, то компанія схильна до ризику. Знецінення долара США щодо фунта стерлінгів призведе до зменшення балансової оцінки вартості активів дочірньої фірми, тому що балансовий звіт материнської компанії буде виражатися у фунтах стерлінгів. Аналогічно компанія з чистими пасивами в іноземній валюті буде схильна до ризику у випадку підвищення курсу цієї валюти.

Часто компанія вважає, що трансляційний ризик не має особливого значення, то тоді немає необхідності хеджувати такий ризик. Так відображення в балансовому звіті змін активів і пасивів при їх оцінці в базовій валюті є всього лише бухгалтерською процедурою, яка не має істотного значення.

Спроби визначити ступінь трансляційного ризику викликають багато розбіжностей, головним чином через різні методи обліку, що використовувалися протягом багатьох років. По суті, можна вважати, що материнська компанія схильна до ризику втрат від зміни курсу валюти, з якою працює її філія, на всю суму чистих активів філії. Вважається, що балансовий ризик виникає, коли існує дисбаланс між активами і пасивами, вираженими в іноземній валюті. Материнська компанія схильна до ризику в тій мірі, в якій чисті активи філії не збалансовані пасивами.

Економічний валютний ризик - можливість втрати доходів за майбутніми контрактами через зміну загального економічного стану, як країн партнерів, так і країни, де розташована компанія. Насамперед, він обумовлений необхідністю здійснення постійних розрахунків за експортними та імпор্তними операціями, інтенсивність яких, у свою чергу, може залежати від коливань валютних курсів. Економічний валютний ризик підрозділяють на два види:

- прямий, коли передбачається зменшення прибутку за майбутніми операціями внаслідок зниження обмінного курсу валют;

- опосередкований (побічний), пов'язаний з утратою певної частини конкурентоздатності вітчизняних товаровиробників порівняно з іноземними.

Найменшою мірою до економічного ризику схильні компанії, які несуть витрати тільки в національній валюті та не мають альтернативних джерел факторів виробництва, на які могли б вплинути зміни валютного курсу. Ці компанії реалізують продукцію тільки всередині країни і не зустрічають конкуренції з боку товарів, ціни на які можуть стати більш вигіршними в результаті сприятливої зміни курсу. Однак навіть такі компанії не повністю захищені, так як зміни обмінного курсу можуть мати наслідки, яких не зможе уникнути жодна фірма.

Колівання обмінних курсів можуть вплинути на ступінь конкуренції з боку інших виробників, надавши вплив на

структуру їх витрат або на їхні продажні ціни, виражені в національній валюті. Компанія, що продає винятково на внутрішньому ринку, з витратами, оплачуваними тільки в національній валюті, постраждає від підвищення курсу внутрішньої валюти, оскільки конкурентні імпортовані товари будуть дешевшими, так само як і товари внутрішніх виробників-конкурентів, витрати яких оплачуються частково в іноземній валюті.

Зміни вартості валюти країни можуть мати додаткову значимість для компанії, що розмістила свою філію в цій країні з метою забезпечення дешевого джерела постачань або на свій внутрішній ринок, або на ринки інших країн-споживачів.

Приховані ризики. Існують операційні, трансляційні й економічні ризики, які на перший погляд не очевидні. Наприклад, постачальник на внутрішньому ринку може використовувати імпортовані ресурси, і компанія, що користується послугами такого постачальника, побічно схильна до операційного ризику, тому що підвищення вартості витрат постачальника в результаті знецінення національної валюти змусило б цього постачальника підвищити ціни. Ще одним прикладом може бути ситуація з імпортером, якому виписується рахунок-фактура в національній валюті і який виявляє, що ціни змінюються його закордонним постачальником відповідно до змін обмінного курсу з метою забезпечення сталості цін у валюті країни постачальника

Приховані операційні і (або) трансляційні ризики можуть виникнути і в тому випадку, якщо закордонна дочірня компанія схильна до своїх власних ризиків. Припустимо, що американська філія британської компанії експортує продукцію в Австралію. Для американської дочірньої компанії існує ризик втрат від зміни курсу австралійського долара, і вона може понести збитки в результаті несприятливих змін курсу австралійського долара по відношенню до долара США. Подібні збитки підірвуть прибутковість філії. Виникає непрямий операційний ризик, оскільки надходження прибутку від дочірньої компанії скоротяться. Материнська компанія також зіткнеться з трансляційним ризиком, якщо зменшення прибутку від філії

буде відбито в оцінці вартості активів філії в балансовому звіті материнської компанії.

Наслідки валютних ризиків для компанії:

- операційний ризик: зниження прибутку; скорочення чистого доходу на акцію; зменшення припливу грошових коштів.

- трансляційний ризик: зниження чистої вартості підприємства, що відбувається за рахунок зменшення вартості іноземних активів або збільшення вартості пасивів в іноземній валюті.

- економічний ризик - падіння конкурентоспроможності компанії; скорочення рентабельності виробництва.

В економічній практиці окремі види валютного ризику дуже часто переплітаються між собою, а тому загальну суму ризику можна визначити лише тоді, коли складається підсумковий баланс.

9.5.3. Оцінка валютного ризику. Поняття валютної позиції

У наслідок здійснення валютних операцій в банках постійно змінюється співвідношення балансових і позабалансових вимог і зобов'язань із кожної іноземної валюти. Це співвідношення називають *валютною позицією*.

Активи та позабалансові вимоги - це активи, які обліковуються на певний день у балансі, тобто є у розпорядженні банку на цей час, та активи, які банк одержить у майбутньому (купівля певної валюти за угодами форвард, ф'ючерс, опціон та майбутні надходження у валюті у вигляді доходу).

Балансові та позабалансові зобов'язання - це зобов'язання банку на певний день у балансі перед клієнтами та контрагентами та зобов'язання банку у майбутньому (продаж певної валюти за угодами форвард, ф'ючерс, опціон, майбутні збитки в певній валюті).

Валютну позицію вважають *закритою*, якщо сума купівлі валюти збігається з сумою проданої валюти. Коли сума вимог і зобов'язань не збігається, позиція вважається *відкритою*.

Валютна позиція відкрита довга - сума активів та позабалансових вимог перевищує суму балансових і позабалансових зобов'язань у кожній іноземній валюті. Банк із такою позицією може зазнати втрат у разі підвищення

курсу національної валюти відносно іноземної (вказується зі знаком «+»).

Валютна позиція відкрита коротка - сума балансових та позабалансових зобов'язань перевищує суму активів і позабалансових вимог у кожній іноземній валюті. Банк із такою позицією може зазнати додаткових втрат у разі підвищення курсу іноземної валюти відносно національної (вказується зі знаком «-»).

Контроль за станом і зміною валютної позиції здійснюється шляхом негайного введення всіх здійснюваних валютних операцій в спеціальних програмах, котрі постійно дають дані про валютні позиції - довгі та короткі - в різних валютах. Ці відомості і припущення про зміну їх курсів протягом дня служать базою для оцінки валютного ризику позиції в кожній валюті. Правильність оцінки залежить від ступеня точності прогнозування динаміки валютних курсів.

Створення валютних позицій протягом дня обумовлено проведенням арбітражних валютних операцій в часі і може бути виключено лише одночасним покриттям кожної угоди контр-угоди. Однак великі банки вдаються до контр-угоди тільки при валютній кризі.

Підтримка довгих або коротких позицій в будь-яких валютах протягом декількох днів, іноді тижнів, розцінюється як валютна спекуляція, оскільки якщо короткочасні арбітражні позиції можуть бути результатом звернень клієнтури банку, тривала підтримка відкритої валютної позиції - свідоме дія, спрямоване на отримання прибутку від зміни курсів. На практиці відділення валютного арбітражу від валютної спекуляції досить умовно, з огляду на значні коливання валютних курсів, що досягають іноді кілька сотень пунктів протягом дня. «Пункт» - різниця в одну одиницю в четвертому знаку після коми в більшості котирувань, сто пунктів, тобто другий знак після коми, вважається «цифрою» (figure). Часто за один день банки кілька разів створюють валютні позиції спекулятивного характеру, покриваючи їх для реалізації прибутку і знову створюючи, якщо тенденції ринку обіцяють їм отримання прибутків.

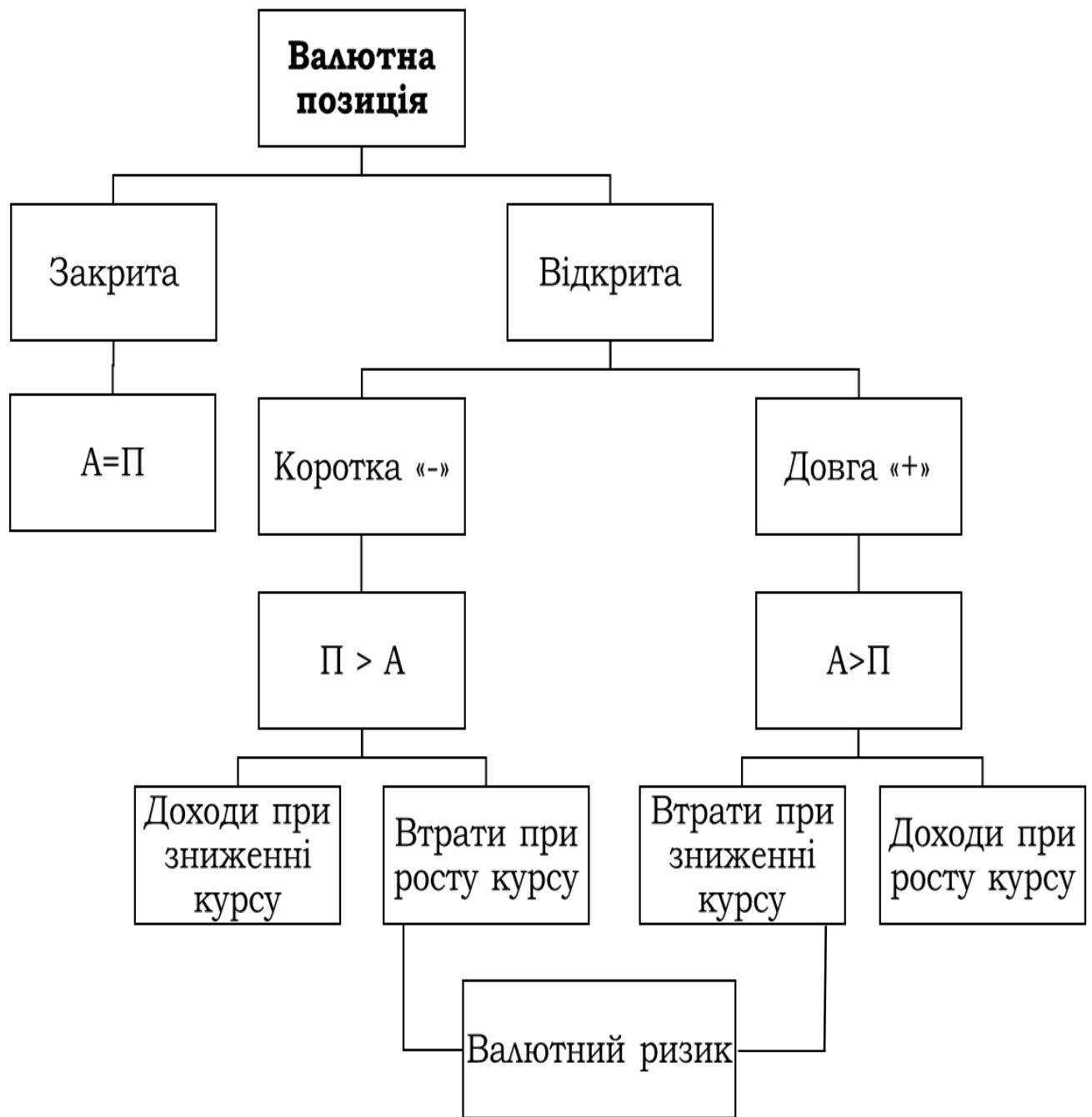


Рисунок 9.2. - Види валютної позицій.

На відкриту позицію банку впливають такі операції:

- купівля (продаж) готівкової та безготівкової іноземної валюти, поточні і строкові операції (на умовах "своп", "форвард", "опціон" та ін.), за якими виникають вимоги та зобов'язання в іноземних валютах, незалежно від способів і форм розрахунків за ними;
- купівля (продаж) основних засобів і товарно-матеріальних цінностей за іноземну валюту;

- одержання (сплата) іноземної валюти у вигляді доходів або витрат;
- надходження коштів в іноземній валюті до статутного фонду за умови, що банк несе зобов'язання перед засновниками-нерезидентами в іноземній валюті;
- погашення банком безнадійної заборгованості в іноземній валюті;
- інші обмінні операції з іноземною валютою (виникнення вимог в одній валюті у разі розрахунків за ними в іншій валюті, що приводять до зміни активів за незмінності пасивів, і навпаки).

9.5.4. Загальні підходи до управління валютними ризиками.

Управління ризиками являє собою один з динамічно розвиваються видів професійної діяльності. У штаті більшості великих західних фірм є особлива посада - менеджер по ризику, до функціональних обов'язків якого входить забезпечення зниження всіх видів ризику. Менеджер по ризику розділяє відповідальність за ризиковані рішення з іншими фахівцями, що відповідають за ту чи іншу сфери діяльності. Так, разом з фінансовим менеджером менеджер за ризиком займається питаннями визначення ступеня ризику і оцінкою наслідків фінансових рішень, вибором видів страхування. Багато питань менеджер за ризиком вирішує разом з маркетологом, менеджером, відповідальним за роботу з персоналом, і т.д.

Можна виділити такі основні стадії процесу управління валютними ризиками:

- 1) *Виявлення ризику.* На даній стадії визначають відкриту валютну позицію і схильність її до ризику.
- 2) *Кількісна оцінка ризику.*
- 3) *Лімітування* - встановлення певних обмежень на розмір ризику в тій чи іншій валюті.
- 4) *Хеджування (hedging)* – метод мінімізації ризику зміни ціни активів або інвестицій (наприклад, акцій).

Хеджування валютного ризику - це захист коштів від несприятливого руху валютних курсів, яка полягає у фіксації поточної вартості цих коштів за допомогою укладення угод на ринку Форекс. Дериватив (derivative) – це похідний

фінансовий інструмент, контракт, ціна на який визначається вартістю базового активу, тобто, активу, що лежить в його основі. Дериватив засвідчує право або зобов'язання придбати чи продати в майбутньому базовий актив (цінні папери, товари або послуги) на визначених ним умовах по зазначеній ціні та у визначений термін. Найбільш поширеними деривативами є форварди, опціони, ф'ючерси та свопи.

Хеджування призводить до того, що для компанії зникає ризик зміни курсів, що дає можливість планувати діяльність і бачити фінансовий результат, що не спотворений курсовими коливаннями, дозволяє заздалегідь призначити ціни на продукцію, розрахувати прибуток, зарплату і т. п.

5. *Диверсифікація* - розбиття по різних інструментах і складовим активів і пасивів.

Після проведення аналізу валютного ризику встановлюються максимальні величини валютної позиції банку і співвідношення збитків, що виникають від переоцінки позиції. При проведенні процедури оцінки ризику враховуються ризиковий період, ризикова сума і ризик втрат по виникають в майбутньому зобов'язаннями. Далі приступають до процедури управління або вирішення проблеми валютних ризиків одним із таких способів:

- *Уникнення ризику або відмову від нього.* Даний спосіб застосовується дуже рідко, оскільки банк не може уникнути ризику, а зобов'язаний взяти його на себе. В іншому випадку скасовується прибуток.

- *Утримувати або визнання ризику.* Його використання можливе в тому випадку, коли розмір можливого збитку невеликий і незначний, а значить їм можна знехтувати. Або ж існує можливість перетворення одного ризику в інший.

- *Попередження ризику.* Існування можливості уберегтися від втрат за допомогою конкретних дій.

- *Контроль ризику.* За допомогою збору та обробки достовірної інформації, обмежується подальше зростання вже виник розміру збитку.

- *Страхування або передача ризику.* Здійснюється за рахунок перерозподілу втрат між учасниками операції або оплати страховиком за зниження ризиків.

ТЕМА 9.6. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ. УМОВИ ПОСТАВОК І ДОКУМЕНТИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

9.6.1. *Поняття і види міжнародних розрахунків. Способи платежів*

Міжнародні розрахунки - це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті. Вони здійснюються за договорами юридичних і фізичних осіб різних країн, пов'язаних з економічними, політичними і культурними відносинами. Міжнародні розрахунки мають ряд особливостей:

- відносини, що виникають між імпортерами, експортерами та банками, їх обслуговуючими, відокремлені від зовнішньоторгового контракту. Це означає, що крім поставки продукції або надання послуг експортеру й імпортеру необхідно оформити ряд документів, а банкам - взяти на себе відповідальність за їх перевірку, пересилання і врегулювання грошових зобов'язань за зовнішньоекономічним контрактом. Залежно від форми розрахунків, обов'язки її учасників розподіляються по-різному;

- міжнародні розрахунки уніфіковані. Міжнародна торгова палата, створена в Парижі на початку XX століття, розробила і прийняла ряд документів, що стосуються проведення міжнародних розрахунків: уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів, інкасо та по договірних гарантіях. Женевська конференція, розробила три вексельні конвенції та конвенцію о чеках. В світовій практиці використовуються міжнародні правила тлумачення торгових термінів - «Інкотермс», в яких уніфіковано умови поставок і визначена система включення різних витрат в ціну товару;

- міжнародні розрахунки регулюються як нормативними національними законодавчими актами, так і міжнародними банківськими правилами і звичаями;

- міжнародні розрахунки ґрунтуються на документарному підтвердженні. Це означає, що переказ грошових коштів за договором здійснюється за наявності відповідних

документів: технічних, товаросупровідних, транспортних і розрахункових.

- міжнародні розрахунки проводяться в різних валютах, що дозволяє говорити про їх тісний зв'язок з валютними операціями: купівлею-продажом валют, відкриттям рахунків резидентам і нерезидентам в іноземній валюті і інші.

На стан міжнародних розрахунків впливає цілий комплекс чинників, до яких належать:

- політичні та економічні відносини між країнами;
- позиція країни на товарних та грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- валютне законодавство; міжнародні торговельні правила та звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів; різниця в темпах інфляції в окремих країнах;
- стан платіжних балансів; банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод;
- конвертованість валют;
- та інші.

Основними *суб'єктами* міжнародних розрахунків є експортери та імпортери, а також банки, що їх обслуговують.

У практиці міжнародних розрахунків існує три *способи платежу*:

- *платіж готівкою* здійснюється через банк під час передання продавцем товаророзпорядчих документів або самого товару покупцю. Це означає, що товар повністю оплачується від моменту його готовності до експорту до моменту його переходу в розпорядження покупця;

- *авансовий платіж* як спосіб платежу передбачає виплату покупцем погоджених у контракті сум до передання товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця. Він може надаватися в грошовій і товарній формах;

- *платіж у кредит* означає, що покупець оплачує суму, обумовлену в контракті, через певний час після поставки товару, тобто продавець надає покупцю комерційний (товарний) кредит. Оскільки цей кредит надається однією фірмою іншій, то такий кредит називається ще фірмовим товарним кредитом.

9.6.2. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних угод: валюта ціни та валюта платежу; умови платежу

Основною умовою здійснення міжнародної торговельної операції є **зовнішньоторговельний контракт**, який визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність за проведення операції.

У зовнішньоторговельних контрактах між контрагентами (експортерами та імпортерами) визначаються основні валютно-фінансові та платіжні умови розрахунків: валюта ціни і валюта платежу; курс їх переводу; валютні застереження; форми розрахунків; умови платежу і форми платіжних засобів та ін.

Валюта ціни – це валюта, в якій встановлюється ціна контракту. Вона вибирається з найбільш сталих. Нею може бути валюта однієї з країн-учасниць контракту чи третьої країни.

Валюта платежу – це валюта, в якій здійснюється платіж. Вона не обов'язково збігається з валютою ціни. В останньому випадку в контракті обумовлюється курс переводу однієї валюти в іншу.

Валютні застереження передбачають перегляд суми платежу відповідно до зміни курсу певної валюти (валюти застереження), групи валют («валютної корзини») або валюти ціни відносно валюти платежу.

Умови платежу передбачають негайну оплату відвантажених товарів чи відстрочку платежу, тобто продаж у кредит.

Форми платіжних засобів – це вид документів, за допомогою яких здійснюються розрахунки. Вони поділяються на *фінансові* та *комерційні*. До фінансових належать векселі (прості та перевідні), чеки, платіжні розписки; до комерційних – рахунки-фактури, документи, що підтверджують відвантаження товарів, специфікації, страхові поліси та ін.

9.6.3. Умови поставок і документи в міжнародній торгівлі

Експортер - сторона, яка здійснює продаж товару (надання послуг) іноземному покупцеві з метою його вивезення з країни продавця за кордон.

Імпортёр - сторона, яка купує товар (надані послуги) в іноземного продавця і ввозить його в країну покупця.

Зовнішньоторговельний контракт - це комерційний документ, у якому міститься домовленість сторін про поставку товару: зобов'язання продавця передати відповідне майно у власність покупця і зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього відповідну суму, або зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної угоди.

Зовнішньоторговельні контракти включають в себе кілька розділів, які містять предмет договору, визначення сторін, товарів, комерційних умов угоди, прав і зобов'язань сторін, санкцій і т. п. Ці розділи контракту розташовуються у відповідній послідовності.

ІНКОТЕРМС - це збірник тлумачень базисних умов поставок, який був розроблено Міжнародною торгівельною палатою, для спрощення укладання і погодження контрактів, допомоги контрагентам знайти способи розподілу відповідальності і розв'язання розбіжностей, що виникають.

Базисні умови контракту визначають обов'язки продавця за встановлену в контракті ціну забезпечити доставку вантажу у відповідну географічну точку або відвантаження товару на транспортні засоби, чи передання його транспортній установі.

Згідно з міжнародною практикою й уніфікацією форм міжнародних розрахунків усі документи, які надаються при поставці товарів, поділяють на такі види:

- комерційні (комерційний рахунок, специфікація, технічна документація, пакувальний лист, сертифікат про якість, гарантійний лист, протокол випробувань, умова на відвантаження та інші документи, якщо вони вказані в договорі). Ця група документів дає вартісну, кількісну та якісну характеристику товару;

- транспортні (при перевезеннях залізницею - залізнична накладна та її дублікат; при перевезеннях повітряним транспортом -- авіанакладна; при перевезеннях автодорожнім транспортом - автодорожня накладна; при морських перевезеннях - коносамент);

- страхові (страхові поліси та страхові сертифікати);
- фінансові (чеки та векселі (прості та переказні)).

ТЕМА 9.7. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

9.7.1 Документарні форми розрахунків. Документарний акредитив

Документарний акредитив - це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціару), на користь якої відкрито акредитив.

Акредитив за формою буває:

- *грошовий* (виплачуються у зазначеній валюті, або у валюті країни, де акредитиви пред'являються, за курсом на день платежу) – це іменний грошовий документ, в якому зазначено розпорядження банку про виплату власнику вказаної суми повністю або частинами;
- *товарний* (документарний) – передбачає, що покупець дає доручення банку, який обслуговує, відкрити такий товарний акредитив, де вказується найменування товару та документи, які необхідно пред'явити для отримання платежу.

Регулюється документарні акредитиви уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів у редакції 2007 р. (публікація Міжнародної торгової палати №600). В Україні - Інструкцією Національного банку України «Про безготівкові розрахунки в Україні у національній валюті».

В розрахунках по документарному акредитиву беруть участь:

- акредитиводавець-імпортер, який звертається до банку з проханням про відкриття акредитиву;
- акредитивний банк - банк імпортера (банк-емітент), який відкриває акредитив;
- авізуючий банк, він перевіряє дійсність акредитиву і повідомляє експортера про відкриття на його користь акредитиву та передає йому текст акредитиву;
- бенефіціар –експортер, на користь якого відкривається акредитив;
- рамбурсний банк, якщо між банком експортера та банком імпортера відсутні кореспондентські зв'язки;
- перевізник та експедитор.

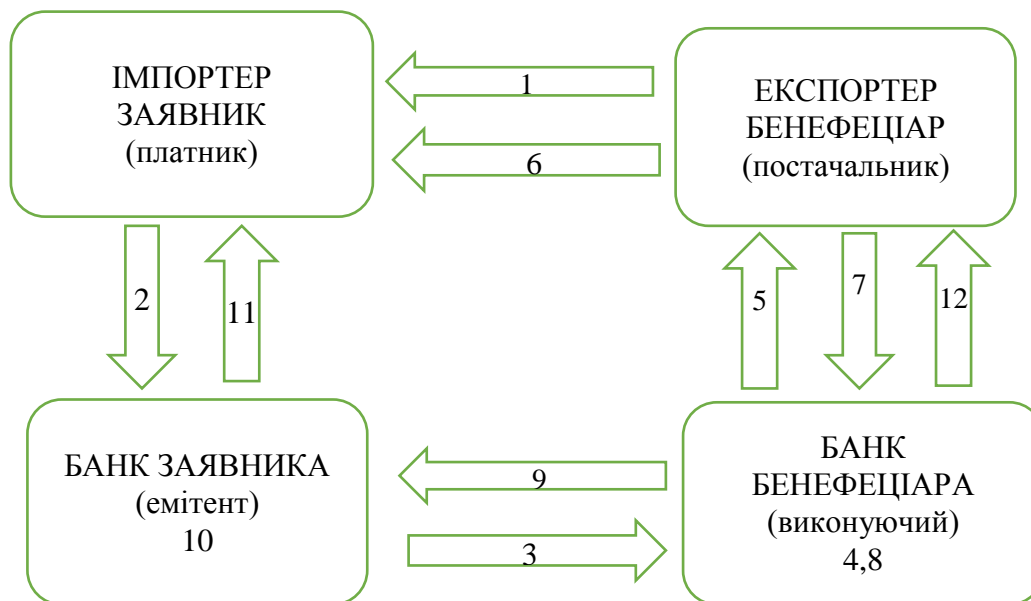


Рисунок 9.3 - Документообіг за акредитивної форми розрахунків.

- 1 - повідомлення про готовність товару до відвантаження;
- 2 - подання заяви на акредитив і платіжного доручення на бронювання коштів;
- 3 - після перевірки поданих документів, списання коштів та перерахування їх у виконуючий банк. Взяття виставленого акредитива на позабалансовий обіг;
- 4 - бронювання коштів на аналітичному рахунку «Розрахунки за допомогою акредитивів»;
- 5 - повідомлення бенефеціара про виставлений на нього акредитив;
- 6 - відвантаження продукції;
- 7 - здавання в банк реєстру документів за акредитивом і самих документів, необхідних за умовами акредитива;
- 8 - після перевірки дотримання бенефеціаром умов акредитива, списання коштів з рахунку «Розрахунки за допомогою акредитивів» і зарахування їх на рахунок бенефеціара;
- 9 - відправлення реєстру і документів, які підтверджують дотримання умов акредитива, банку-емітенту;
- 10 - списання суми використання акредитива з позабалансового рахунку;

11 - видача банками виписок з рахунків своїх клієнтів, з доданням до них документами на обґрунтування зроблених записів за рахунками;

12 - видача банками виписок з рахунків своїх клієнтів, з доданням до них документами на обґрунтування зроблених записів за рахунками.

Форми документарного акредитива розрізняються за допомогою ряду класифікаційних ознак.

Таблиця 9.3 - Форми документарного акредитива

	Ознака класифікації	Форма акредитива	Характерні риси
1	По можливості зміни або анулювання	безвідкличний	умови безвідкличного акредитиву можуть змінитися або анулюватись тільки за згодою бенефіціара, а також банку-емітента та банку-кореспондента.
		відкличний	убудь-який час може бути змінений або анульований банком-емітентом, в більшості випадків за вказівкою імпортера без попереднього повідомлення експортера.
2	За наявності додаткових зобов'язань банку	підтверджений	банк-кореспондент підтверджує бенефіціару своє зобов'язання здійснити платіж за документами, відповідними акредитиву і поданим в термін. У бенефіціара з'являється порядок із зобов'язанням банку-емітента юридично рівноцінне і самостійне зобов'язання банку-кореспондента здійснити платіж.
		непідтверджений	банк-кореспондент лише авізує бенефіціару відкриття акредитива
3	По виду виконання	платіжний	кошти перераховуються проти подання бенефіціаром відповідних документів; акцептовані - проти акцепту тратти (переказного векселя) банком-емітентом, неогоціруемого - проти виставлення векселя, супроводжуваного кредитним листом банку-емітента.
		акцептовані	бенефіціар може вимагати, щоб після виконання умов по

			акредитиву тратта, яку він виставив на покупця, була повернена йому банком-емітентом, що відкрив акредитив, або банком-кореспондентом. Замість платежу виконується акцепт тратти (переказаного векселя). Акцептовану тратту бенефіціар може передати своєму банку або для платежу в день настання терміну, або, якщо він хоче відразу розпоряджатися грошима, для дисконтування;
		негоцїруемый	купівля-продаж векселів або інших цінних паперів, що мають попит на ринку.
4	За переадресуємості	трансферабельний (переадресуемый)	застосовується при наявності в угоді посередника, якому переадресовується частина виручки. Переклад може бути здійснений не більше одного разу.
		нетрансферабельний (непереадресуемый)	не дає можливості переадресувати частину виручки
5	За наявністю покриття	покритий	банк-емітент переказує кошти і депонує суму за акредитивом, як правило, в авізуючий банк. Формою покриття також можуть бути депозитні рахунки або страхові депозити
		непокритий	Банк не дає ніяких гарантій
6	За возобновляемости	револьверний (роloverні, поновлюваний);	відкривається на частину вартості контракту і дає можливість здійснювати поставку з регулярним відвантаженням через певні проміжки часу без оформлення на кожную поставку окремого акредитива
		неревольверний (не поновлюваний)	не має можливості поновлюватися

9.7.2. Документарні форми розрахунків. Інкасо

Інкасо - це форма розрахунків, згідно з якою банк за дорученням експортера отримує погашення зобов'язань за відвантажені на адресу імпортера товари (надані послуги)

шляхом зарахування коштів на рахунок експортера в банку або акцепту тратти, яка повинна бути оплачена в обумовлений термін.

На відміну від акредитиву, банк не гарантує здійснення платежу, якщо платник є неплатоспроможним.

Відповідальність банку обмежується переданням та оформленням документів проти оплати чи акцепту векселя та регулюються “Уніфікованими правилами по інкасо” (УПІ), розробленими Міжнародною Торговельною Палатою.

Розрізняють два види інкасо — чисте і документарне.

Чисте інкасо - інкасо фінансових документів, які не супроводжуються комерційними документами.

Документарне інкасо - це інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами, або інкасо тільки комерційних документів.

При інкасовій формі розрахунків, як правило, беруть участь чотири сторони:

- експортер (продавець, довіритель) — сторона, що виставляє документи на інкасо;
- банк-ремітент — банк, якому довіритель доручає операцію щодо інкасування;
- інкасуєчий банк, яким може бути будь-який банк, що бере участь у виконанні інкасового доручення, за винятком банку-ремітента. Цей банк подає документи платнику;
- імпортер (покупець, платник) — сторона, що здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

У інкасовій формі розрахунків виділяють три фази: домовленість про умови інкасо, оформлення інкасового доручення і надання документів по угоді експортером, надання документів платнику і отримання суми платежу.

Домовленість про умови інкасо досягається між експортером і імпортером і закріплюється в зовнішньоторговельному контракті.

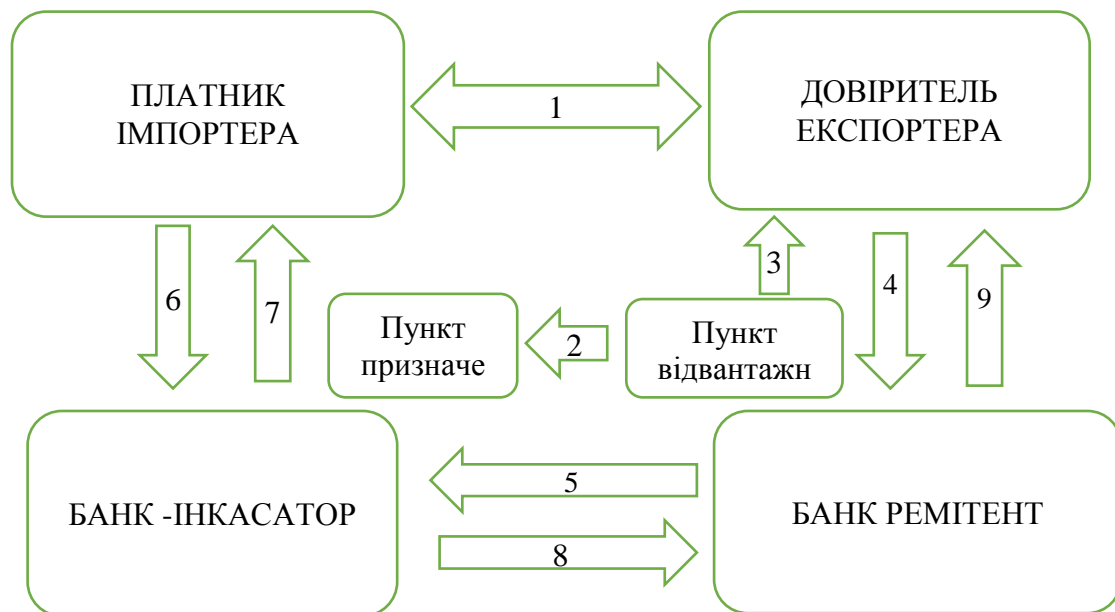


Рисунок 9.4. - Документообіг при міжнародних інкасових розрахунків.

- 1- заключення контракту;
- 2- поставка товар;
- 3- передача транспортних документів;
- 4- інкасаторське доручення;
- 5- документи + інкасо;
- 6- повідомлення про отримання інкасаторського доручення + прохання оплати;
- 7- платіж;
- 8- переказ виторгу банку-ремітенту поштою або телеграфом;
- 9- зарахування виторгу на рахунок експортера (довірителя).

Інкасове доручення має кілька видів інструкцій щодо видачі документів:

- платнику проти платежу;
- платнику проти акцепту;
- документи без оплати;
- акцепт із врученням документів проти платежу.

Інкасо застосовується, коли:

- експортер та імпортер довіряють один одному;
- імпортер є платоспроможним;
- політична та економічна ситуація в країні імпортера є

стабільною;

- міжнародні платіжні операції не обмежуються в країні імпортера

Інкасова форма містить *переваги для імпортера* і має суттєві *недоліки з боку експортера*. Перевага для імпортера полягає в тому, що оплата вартості поставленого товару проводиться в певний термін, після його відвантаження при тому не виникає необхідності відволікати з обороту грошовий капітал. За такої умови інкасо, як вручення документів проти акцепту тратти розрахунок за товар, може відбуватися після його продажу.

Для експортера інкасо пов'язано з уповільненням оборотності оборотних коштів, оскільки надходження виручки за відвантажений товар відбувається після відвантаження товару і оплати комерційних документів імпортером. Експортер несе ризик неплатежу в разі, якщо імпортер відмовиться від оплати документів в зв'язку з погіршенням своєї платоспроможності або зниженням вигоди від покупки товару через змінену кон'юнктуру на світових ринках.

9.7.3. Недокументарні форми розрахунків

Авансовий платіж- це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем продавцеві до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Аванс може бути в грошовій і товарній формах.

Товарна форма авансу - передання імпортером експортеру сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для виготовлення замовленого обладнання.

Грошова форма авансу - сплата покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

Імпортер самостійно, або через свій банк чи банк – експортера оплачує товар у момент передачі ним замовлення експортеру. Використовується у випадку незадовільного кредитного стану імпортера чи при наявності складнощів в отриманні експортером грошових коштів, необхідних для виробництва замовлених імпортером товарів

Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Після

відвантаження товару і відправлення документів на адресу імпортера експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунку. Імпортер здійснює такий самий запис у кредит рахунку експортера. Після оплати товару експортер і імпортер роблять компенсуючі проведення. Імпортер отримує можливість не тільки одержати товар, але й здійснити його продаж до надання оплати - метод платежу, за яким продавець просто відправляє рахунок-фактуру покупцеві, який має заплатити у визначений час після її отримання (ніякого документарного підтвердження, використовується з філіями, іншими підрозділами, між давніми партнерами. Форма не вигідна для експортера, але дуже вигідна для імпортера.

Банківський переказ - просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання і за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. При здійсненні переказу банк продає клієнту іноземну валюту за національну через СБІФТ. Альтернативою телеграфному переказу є поштовий переказ. В цьому випадку інструкції відправляються поштою або банкір надає покупцеві вексель на пред'явника, а покупець відправляє його авіапоштою продавцю (одержувачу платежу).

Чек - це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) перевести вказану суму одержувачеві (власнику чека). Чеки розрізняють:

1) в залежності від чекодавця:

- *банківські* - спеціальний документ, який містить письмове розпорядження банку видати (перерахувати) вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку особи, яка підписала чек

- *фірмові*;

2) за умови передачі:

- *іменний*,

- *ордерний*- однозначно названо одержувача, який може передати свої права на чек за допомогою так званого індосаменту третій особі,

- на *пред'явника*- кожен власник чека має право пред'явити його для оплати чи подати на інкасо;

- неторгового характеру:

- туристичний,
- єврочеки.

Вексель - це цінний папір, який оформляється в чіткій відповідності до вимог закону і підтверджує безумовне грошове зобов'язання.

Застосування векселя в міжнародних розрахунках супроводжується труднощами, пов'язаними з кардинальними відмінностями вексельного законодавства ряду країн. По відношенню до вексельних законів країни можна розділити на три групи:

1. Країни, що використовують женеvський вексельний закон 1930 р .;

2. Країни, які застосовують англійський закон про переказні векселі 1882 р .;

3. Країни, вексельне законодавство яких має значні особливості.

У практиці міжнародних розрахунків, в основному використовується женеvський вексельний закон, завдяки котрому вексель можна класифікувати:

1) По можливості перекладу:

- *простий вексель* - складений за чітко визначеною формою документ, в якій боржник (векселедавець) бере на себе зобов'язання у визначений термін виконати платіж кредиту (векселедержателю);

- *переводний вексель (тратта)* - складений за чітко визначеною формою документ, в якому міститься просте і нічим не обумовлений наказ кредитора (трасанта) адресований боржнику (трасату) в оптимальний час в певному місці оплатити третій особі (ремітенту) певну суму грошей.

2) За місцем підписання (виникнення):

- *внутрішній* - випущений в певній країні і звертається на її території;

- *зовнішній* - випущений в обіг за участю зовнішніх емітентів і призначений для міжнародних розрахунків.

3) Щодо забезпечення виду заборгованості:

- *торговий* - оформляються при наданні комерційного кредиту

- *фінансовий* - оформлення при заборгованості одного банку перед іншим;

- *забезпечуваний* - представляють додаткову гарантію погашення заборгованості по фірмовому кредиту,

4) За характером супроводу документами:

- *чистий* - не пов'язаний з будь-якими товарними документами;

- *документарний* - супроводжуються товарними документами.

На відміну від договорів, де предметом можуть бути не тільки грошові кошти, а й товари, вексель завжди є грошовим зобов'язанням і відноситься до цінних паперів. Вексельна угода є абстрактною. Це означає, що вона відірвана від основного зобов'язання. У зв'язку з цим, векселем може бути оформлений будь-який договір: купівлі-продажу, кредитний, позики і т.п. Більш того, вони будуть існувати окремо від вексельного договору, що є самостійним.

Вексель - це строго формальний документ, який складається в письмовій формі. Всі процедури, які застосовуються до векселя (акцепт, аваль, протест, пролонгація, індосамент і т.п.), теж повинні здійснюватися у письмовій формі. Щоб мати юридичну силу, вексель повинен бути складений у письмовій формі і містити певні реквізити, відсутність яких позбавляє документ вексельної сили (за винятком випадків, дозволених законом).

Акцепт - це письмова згода платника на оплату векселя. Переказні векселі, які підлягають оплаті у визначений строк від пред'явлення, повинні бути пред'явлені до акцепту протягом одного року з дня їх видачі

Індосамент - передавальний напис на цінному папері, в тому числі на векселі, чеку. Засвідчує передачу прав, що витікають із цінного паперу від однієї особи до нового власника. Як правило, індосамент проставляється на звороті документу або на додатковому аркуші - алонжі. Містить підпис особи, котра здійснює індосамент - індосанта, разом з супроводжувальним написом (або без нього).

Пластикові картки - це платіжний інструмент, за допомогою якого її утримувачі можуть здійснювати безготівкові розрахунки за товари і послуги або отримувати наявні грошові кошти в банкоматах (АТМ) або пунктах видачі готівки (ПВН). Пластикова картка містить певну інформацію про рахунок і є тільки засобом доступу до грошових коштів на

рахунку утримувача. Вона є інструментом проведення платежу, а не самим засобом платежу.

ТЕМА 9.8 КРЕДИТУВАННЯ УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

9.8.1 Роль кредиту в забезпеченні зовнішньої торгівлі, його види та функції

Міжнародний кредит – це економічна категорія, яка виражає відносини між суб'єктами світового господарства (кредиторами і позичальниками) з приводу надання, використання і повернення залучених коштів.

Міжнародний кредит виник в XVI-XVII ст. в міжнародній торгівлі після освоєння морських шляхів з Європи на Близький і Середній Схід, а пізніше - в Америку та Індію. Його подальший розвиток пов'язано з виходом виробництва за національні рамки, зі спеціалізацією та міжнародною кооперацією.

Кредиторами і позичальниками при міжнародному кредитуванні виступають: приватні підприємства, державні установи, уряди держав, міжнародні та регіональні валютно-кредитні та фінансові організації.

Можна виділити такі функції кредиту:

1) Перерозподіл позичкових капіталів між країнами, регіонами, галузями для забезпечення потреб розширеного виробництва;

2) Економія витрат обігу в сфері міжнародних розрахунків шляхом заміни дійсних грошей кредитними, а також шляхом розвитку і прискорення безготівкових платежів, заміни готівкового валютного обороту міжнародними кредитними операціями;

3) Прискорення концентрації і централізації капіталів завдяки використанню іноземних кредитів

Основні форми кредитів можна класифікувати по ознакам, приведеним в таблиці.

Таблиця 9.4 - Форми міжнародного кредиту

№	Ознака класифікації	Форма міжнародного кредиту
1	За цільовим призначенням	комерційний кредит
		інвестиційний кредит
		фінансовий кредит
2	За джерелами	внутрішній кредит
		кредит за рахунок іноземного капіталу
		змішаний кредит
3	За формами надання	товарний кредит
		валютний кредит
4	За суб'єктам надання	приватний кредит
		урядовий кредит
		змішаний кредит
5	За характером забезпечення	забезпечений кредит
		бланковий кредит (незабезпечений)
6	По об'єктах кредитування	інвестиційний кредит
		неінвестиційний кредит
7	За валютою позики	- кредит у валюті країни-боржника
		кредит валюті країни-кредитора
		кредит у валюті 3-й країни
		кредит в кошику валют (наприклад, в SDR)
8	В залежності від категорії кредитора	банківський міжнародний кредит
		комерційний кредит
		брокерський кредит
		урядовий чи державний кредит
		змішаний кредит
		кредит міжнародних або регіональних валютно-кредитних і фінансових організаціях
9	По термінах	сверхкороткостоківі (від 1 дня до 1 місяця)
		короткострокові (до 1 року)
		середньострокові (до 5-7 років)
		довгострокові (понад 5-7 років)
10	За технікою надання	класичний фінансовий кредит
		акцептний кредит
		у вигляді депозитного сертифіката
		облігаційний займ
		синдикований кредит

В рамках зовнішньоторговельної діяльності кредитування може виступати варіантом розрахунку між експортером і імпортером за участю їх банків або без нього.

За призначенням міжнародні кредити можуть бути *комерційними*, тобто обслуговувати міжнародну торгівлю товарами і послугами; *фінансовими* (використовуватися для інвестиційних об'єктів, придбання цінних паперів, погашення зовнішнього боргу, проведення валютних інтервенцій центральних банків.

Таблиця 9.5 - Основні види комерційного кредиту та їх характеристика

№ З/п	Види	Характерні ознаки
1	фірмовий кредит	традиційна форма кредитування експорту, при якій експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортеру) у формі відстрочки платежу. Різновидом фірмового кредиту є аванс покупця (імпортера), який виплачується експортеру після підписання контракту.
2	вексельний кредит	це кредит, що оформлюється шляхом виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів.
3	обліковий кредит	купівля векселя банком до настання терміну оплати по ньому. Купівля такого векселя супроводжується індосаментом власника векселя (векселетримача), у результаті чого вексель, а разом із ним і право вимоги платежу за ним цілком переходять від векселедавця в розпорядження банку. Вексель, пред'явлений до обліку в банк, негайно ним оплачується, тобто векселетримач одержує кредит від банку.
4	кредит за відкритим рахунком	надається в розрахунках між постійними контрагентами особливо при періодичних постачаннях партій однорідних товарів. Це те ж, що і розрахунки за відкритим рахунком.
5	овердрафт	форма короткострокового кредиту, надання якого здійснюється шляхом списання банком коштів з рахунку клієнта понад його залишок.
6	акцептний кредит	кредит, наданий банком у формі акцепту переказного векселя (тратти), що виставляється на банк експортерами й імпортерами. При цій формі кредиту експортер одержує можливість виставляти на банк векселі на визначену суму в рамках кредитного ліміту. Банк акцептує ці векселі, гарантуючи тим самим їхню оплату боржником у встановлений термін. Різновидом акцептного кредиту є акцептно-рамбурсний кредит.
7	рамбурс	у міжнародній торгівлі означає оплату купленого товару за посередництвом банку у формі акцепту

		банком імпортера тратт, виставлених експортером.
8	факторинг	factor - посередник - являє собою торгово-комісійні і посередницькі послуги банку чи спеціалізованої фактор-фірми. Він є специфічним різновидом короткострокового кредитування експорту і посередницької комерційної діяльності.
9	форфейтування	(франц. forfait - цілком, загальна сума) являє собою форму кредитування експорту банком або фінансовою компанією шляхом купівлі ними без обороту на продавця векселів і інших боргових вимог по зовнішньоторговельних операціях. Форфейтування, як правило, застосовується при постачаннях машин, устаткування на значні суми з тривалою розстрочкою платежу (до 5-7 років).
10	лізинг	особлива форма руху позикового капіталу, який надається насамперед у формі кредиту з наступним правом купівлі товару. Серед інших форм лізингу найбільш поширеним є фінансовий лізинг як різновид довгострокового кредитування, що за своїми результатами рівнозначний продажу товару в розстрочку. При цьому обладнання здається на термін, який близький або дорівнює строку амортизації.

Розглянемо **валютно-фінансові та платіжні умови міжнародного кредиту**:

1) *Валюта кредиту і платежу*. Вибір валюти кредиту залежить від кредитора, а також від характеру платежів, які необхідно зробити позичальникові. На вибір валюти кредиту також може вплинути рівень процентної ставки, практика міжнародних розрахунків, рівень інфляції і динаміка курсу валюти. Валюта кредиту і валюта платежу можуть не збігатися;

2) *Сума кредиту*. Залежить від його призначення. Кредит може надаватися у вигляді однієї або декількох часток (траншів), які можуть відрізнятися за своїми умовами;

3) *Термін кредиту*. Залежить від цільового призначення кредиту, співвідношення попиту і пропозиції на кредитні ресурси, розміру контракту, національного законодавства, традиційної практики кредитування міждержавних угод;

4) *Вартість кредиту*. Розрізняють договірні і приховані елементи вартості кредиту. Договірні елементи обумовлені угодами і діляться на:

- основні (сума, яку боржник безпосередньо виплачує кредитору, відсотки, витрати з оформлення застави, комісії);

- додаткові (виплачуються позичальником третім особам, понад основного відсотка).

Приховані елементи кредиту - ті, які не обумовлюються в договорі і є певними поступками;

5) *Забезпечення* залежить від виду кредиту, може бути фінансово-товарне або юридична (наприклад, заставу або його різновид заклад, гарантія, поручительство або ін.);

6) *Захист* від кредитних, валютних та інших видів ризику. Для зниження ризиків кредитор визначає рівень кредитоспроможності і платоспроможності позичальника.

До платіжних умов, які є визначальними при *кредитуванні імпорту*, відносять:

- авансовий платіж;
- платіж на основі акредитива (з оплатою при пред'явленні);
- інкасо (документи проти платежу);
- платіж після отримання товару (при посередництві з відстрочкою платежу).

Кредитування експорту є необхідним, якщо використані такі умови платежу:

- платіж на основі акредитива (акредитив з відстрочкою);
- інкасо (документи проти акцепту);
- відстрочка платежу.

Таким чином, міжнародний кредит, будучи однією з форм кредиту, має аналогічні з іншими формами принципи, функції та елементи, але наділений при цьому і специфічними рисами

9.8.2 Банківська гарантія, як інструмент забезпечення у міжнародних розрахунках

Банківська гарантія - це зобов'язання банку сплатити відповідну грошову суму у разі невиконання або порушення контрагентами умов контракту.

Банківська гарантія може бути видана як *поручительство* чи як зобов'язання здійснити платіж.

Поручительство є однією з форм гарантії і являє собою договір, згідно з яким одна особа (поручитель) бере на себе перед кредитором відповідальність за виконання боржником зобов'язання у повному обсязі або тільки частково. Поручительство має акцесорний характер і має силу тільки в тому випадку, коли діє головне зобов'язання.

Платіжне зобов'язання є формою гарантії, яка створює неакцесорне, абстрактне зобов'язання щодо бенефіціара. Гарант залишається зобов'язаним навіть тоді, коли зобов'язання, яке становить основу договору, з якихось причин утрачено. Він повинен без заперечення здійснити платіж на першу вимогу.

Принципал - наказодавець за гарантією, який уповноважує свій банк виставити гарантію, він же дає інструкції своєму банку щодо того, яку гарантію необхідно надати (її вигляд, сума, дата закінчення строку дії, специфічні умови тощо).

Банк-гарант - банк, який виставляє гарантію (банк принципала).

Бенефіціар - особа, на користь якої виставлена гарантія.

Авізуючий банк - банк, що здійснює авізування бенефіціару отриманої від банку-гаранта гарантії

Непрямі гарантії – це коли банк-гарант і авізуючий банк не є кореспондентами і у проведенні операції бере участь ще банк-посередник (загальний кореспондент) або кілька банків-посередників.

Банківські гарантії поділяються на два типи - *відкличні* і *безвідкличні*.

Відклична банківська гарантія - це гарантія, яка може бути відкликана або її умови можуть бути змінені без попереднього повідомлення бенефіціара. Така гарантія не містить твердого зобов'язання банку перед бенефіціаром і, отже, не є достатнім забезпеченням для бенефіціара.

Безвідклична банківська гарантія не може бути відкликана, а її умови не можуть змінюватись без згоди бенефіціара.

Відкличні і безвідкличні банківські гарантії поділяються на умовні й безумовні.

У міжнародній практиці розрізняють два види банківських гарантій - *платіжні* та *договірні* (контрактні) гарантії.

Платіжні гарантії використовуються при розрахунках за відкритим рахунком й у формі інкасо, при розрахунках на умовах комерційного кредиту.

Договірні (контрактні) гарантії забезпечують платежі за будь-якими договорами (наприклад, договір про постачання товару, договір про надання тієї чи іншої послуги тощо) і виставляються банками в забезпечення інтересів імпортера.

За ризики, які несе банк при гарантування зобов'язань принципала, він стягує зі свого клієнта комісію, до якої додаються суми, нараховані банком-кореспондентом, і інші витрати. Розмір комісії може бути зменшений, якщо принципал може надати в розпорядження гаранта забезпечення у вигляді цінних паперів і т.п.

Таким чином, гарантія забезпечує платіж за договором і виконує при цьому три функції:

1) Легітимаційна функція проявляється в тому, що гарантія свідчить про здатність принципала сплатити борг, тому що гарант бере на себе безвідкличне зобов'язання здійснити платіж. Це станеться лише за умови, що гаранта задовольнить платоспроможність боржника.

2) Мотиваційна функція означає, що принципалу в будь-якому випадку необхідно здійснити платіж або самостійно за договором, або у вигляді погашення гарантійної суми гаранту при регресних вимог.

3) Компенсаційна функція проявляється в отриманні бенефіціаром платежу від гаранта по угоді, якщо боржник порушив умови договору, що компенсує бенефіціару суму договору.

Питання до самоконтролю до розділу 9

1. Передумови та етапи становлення валютної системи України.
2. Сучасні характеристики міжнародного фінансового середовища.
3. Розвиток валютної системи України.
4. Декрет Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».
5. Валютна політика України.
6. Валютні обмеження, що застосовуються в Україні.
7. Органи валютного регулювання в Україні.
8. Вплив відсотковий ставок на валютні курси.
9. Вплив інфляційних очікувань на валютний курс.
10. Аналіз поведінки курсів резервних валют.
11. Методи прогнозування валютних курсів: фундаментальний та технічний аналіз.
12. Платіжний баланс України : динаміка, фактори, що впливають.
13. Вплив платіжного балансу країни на валютний курс національної валюти.
14. Методи регулювання платіжного балансу.
15. Державне регулювання платіжного балансу.
16. Практика укладання угод на ринку поточних конверсійних операцій. Ордери, що застосовуються на ринку конверсійних операцій.
17. Фінансові посередники на міжнародному фінансовому ринку.
18. Проблеми державного регулювання міжнародного фінансового ринку.
19. Інструментарій міжнародного валютного ринку.
20. Управління валютною позицією комерційного банку.

21. Вимірювання економічного валютного ризику через врахування економічних умов країни.
22. Кореляція валютних курсів та валютний портфель.
23. Вимірювання економічного валютного ризику через врахування економічних умов країни.
24. Кореляція валютних курсів та валютний портфель.
25. Можливості проведення валютного арбітражу комерційними банками України.
26. Досвід діяльності Лондонської ф'ючерсної біржі.
27. Система СВІФТ і принципи її функціонування у міжнародних розрахунках.
28. Умови відкриття, ведення та закриття валютних рахунків.
29. Роль банків в організації міжнародних розрахунків.
30. Регулювання міжнародних розрахункових операцій в Україні.
31. Умови платежу, як найвагоміший елемент валютно-фінансових умов контракту.
32. Правила ІНКОТЕРМС та базові умови постачання.
33. Особливості оформлення та руху документів при здійсненні міжнародних розрахунків.
34. Шляхи раціоналізації розрахункових та кредитних операцій у ЗЕД українських підприємств.
35. Динаміка розвитку експорту/імпорту України.
36. Недоліки та переваги документарних форм розрахунків.
37. Якими нормативними документами в міжнародній практиці регулюється акредитив та документарне інкасо?
38. Застосування акредитивної форми розрахунків в Україні.
39. Переваги та недоліки використання недокументарних форм у міжнародних розрахунках.
40. Світової ринок позичкових капіталів. Ринок євровалют.
41. Фінансування імпорту.
42. Фінансування експорту.
43. Особливості кредитування розрахунків на основі банківських кредитних ліній.
44. Види банківського кредиту та організація кредитування розрахунків при експорті
45. Особливості надання банківських гарантії в Україні.
46. «Уніфіковані правила за договірними гарантіями».

Література до розділу 9

1. Закон України “Про банки та банківську діяльність” від 07.12.2000. // <http://www.rada.kiev.ua>
2. Закон України “Про Національний банк України” // <http://www.rada.kiev.ua>
3. Закон України “Про платіжні системи та переказ грошей в Україні” від 05.04.01. // <http://www.rada.kiev.ua>
4. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” // <http://www.rada.kiev.ua>
5. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України // <http://www.rada.kiev.ua>

6. Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті: Інструкція НБУ № 127, затв. постановою Правління НБУ від 18.12.98. [//http://www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua)
7. Боринець, С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини [Текст] : підручник / С. Я. Боринець. - 3-є вид., стер. - К. : Знання, 2001. - 305 с
8. Васюренко, О. В. Банківські операції [Текст] : навч. посібник / О. В. Васюренко. - 5-те вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2006. - 311 с.
9. Губарева І. О. Міжнародні розрахунки і валютні операції: Конспект лекцій /— Х. : Видавництво ХНЕУ, 2006. — 128с.
10. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. Посібник/ О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. Ред. М.І. Савлука.-К.:КНЕУ, 2002.-392 с.
11. Михайлів З.В., Гаталяк З.П., Горбаль Н.І. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції. — А., 2004. — 244с.
12. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Підручник.- 2-ге вид., перероб. і доп.- Київ: ЦУА, 2007.- 632с.
13. Рязанова, Н. С. Міжнародні фінанси [Текст] : навч.-метод. посібник / Н. С. Рязанова ; Київський нац. екон. ун-т. - К. : КНЕУ, 2001. - 119 с.
14. Шевчук І.М. Міжнародні розрахунки і валютні операції. — А., 2004. — 148с.
15. Gunter Dufee, Ian H. Giddy 50 Cases in International Finance
16. Jeff Madura International Financial Management. Second Edition
17. Michael H. Moffett Cases in International Finance
18. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / Л.Н. Красавина. 2014. М. : Юрайт. 580 с.
19. Васенко В. К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник.- К.: Центр навчальної літератури, 2004.- 216 с
20. Домрачев В. М. Міжнародні банківські розрахунки: навч. посібник / — К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2007. — 88с
21. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Опорний конспект / Київський національний торговельно-економічний ун-т / І. А. Аванесова (уклад.). — К. : КНТЕУ, 2003. — 79с.
22. Максимо В. Энг, Фрэнсис а. Лис, Лоуренс Дж. Мауер Мировые финансы. Пер. с англ., - М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 1998. – 768 с.
23. Петрашко Л.П. Валютні операції: Навч. Посібник.-К.: КНЕУ, 2001.-204 с.
24. David K. Eiteman, Artur I. Stonehill, Michael H. Moffett Multinational Business Finance. Ninth

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ

1. <http://www.rada.gov.ua>. Офіційний сайт Верховної Ради України.
2. <http://sfs.gov.ua> Офіційний сайт фіскальної служби України.
3. <http://www.qdpro.com.ua>. Інформаційно-аналітичне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.
4. <http://www.mdoffice.com.ua>. Інформаційно-аналітичне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.
5. Сайт НБУ <http://www.bank.gov.ua>
6. Міжнародний Валютний Фонд <http://www.imf.org/>
7. Світовий банк <http://www.worldbank.org/>

8. Європейська сторінка <http://europa.eu.int.org/>
9. Банк Міжнародних розрахунків <http://www.bis.org/>
10. Bloomberg Business: офіційний сайт [Електронний ресурс]. URL: <http://www.bloomberg.com>
11. Business & Financial News, Breaking US & International News | Reuters. com [Електронний ресурс]. URL: <http://www.reuters.com>

ПІСЛЯМОВА

Історія людства свідчить, що розширення кордонів та об'єднання сил завжди призводили до створення могутніх метрополій, розвитку цивілізації, збагачення культур, прискорення обміну інформацією та збільшенню товарообігу. Саме економічні потреби призводили людство до різних форм інтеграційних рухів та ставали першоосновою науково-технічних революцій та суспільного прогресу. Зближення національних економік, посилення міждержавних зв'язків стало домінуючою тенденцією сучасного розвитку, тому міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність – є пріоритетними і зободенними напрямками досліджень.

Основним стрижнем наукових досліджень є питання ефективного використання сукупного міжнародного економічного, трудового та науково-технічного потенціалу з ціллю забезпечення стабільного та збалансованого розвитку інтеграційних об'єднань у час протистояння глобальним викликам соціально-економічного та екологічного характеру. Зростає роль потенціалу окремих країн в системі світового господарства, що характеризується насамперед динамікою розвитку національної економіки, сучасним станом промислово-виробничого комплексу, якістю інституційно-регуляторного забезпечення бізнес-процесів, станом трудових ресурсів, рівнем життя населення, ступенем відкритості національної економіки та її залучення до системи світового господарства.

Державна незалежність України обумовила вихід нашої країни на міжнародну арену як самостійного суб'єкту, молодій суверенній держави, яка не має достатнього досвіду самореалізації у сфері міжнародних економічних відносин. Бракує насамперед досвіду самостійної роботи на зовнішніх ринках, координації діяльності національних та міжнародних регуляторних органів, достатньої кваліфікації кадрового складу менеджерів середньої та вищої ланок, відсутності цивілізованої нормативно-правової бази на основі міжнародних стандартів та інших визначальних чинників успішного налагодження світових економічних зв'язків.

Здобуття незалежності стало передумовою інших трансформаційних процесів, як в геополітичному, так і в економічному відношенні. Геополітичне положення України на перетині двох могутніх інтеграційних утворень ЄС та СНД спровокувало глибоку політичну та економічну кризу, яка спровокувала розрив попередніх ділових стосунків та визначила необхідність побудови нових міжнародних зв'язків. Така необхідність диктується також останніми ринковими перетвореннями, які формують нові засади соціально-економічного розвитку. Україна новий гравець на світовій арені та лише входить в систему світового економічного простору, проте саме визначеність основних векторів та орієнтирів на цьому шляху забезпечать гармонізацію співпраці із міжнародними партнерами та гідне місце в сім'ї країн із розвиненою ринковою економікою.

Визначення стратегічних орієнтирів інтеграції України у світову економіку та тісної співпраці із Європейським Союзом націлює нашу країну на значні структурні перетворення економічної системи, поліпшення інвестиційного клімату, створення конкурентоздатного експортно-орієнтованого виробництва, перебудову освітньої системи та підвищення кваліфікації кадрового потенціалу країни. З часів отримання незалежності Україна вперше ступила на шлях реальної демократії, цивілізованого, соціально орієнтованого ринкового господарства. Європейський вибір забезпечить нашій країні гідне місце в родині європейських народів, оскільки завдяки геополітичному положенню Україна знаходиться у центрі глобалізаційних процесів. Проте саме геополітичне та геоекономічне положення України визначило глибоке протиріччя між двома цивілізаційними ареалами – Євроатлантичним та Євразійським і спровокувало невдоволення та агресію зі східної сторони.

Наша країна мала визначити шлях розвитку у відповідності до стратегічних інтересів держави та її громадян. Це міг бути східний інтеграційний напрямок в рамках СНД та Євразійського Союзу (ЄВРАЗЕС) із провідною роллю Росії, або західний інтеграційний напрямок в рамках об'єднаної Європи на чолі із

єдиними міжнародними організаціями різних аспектів діяльності: Європейський Союз (ЄС) – в економічному аспекті, Європейський центральний банк – в фінансовому (емісія євро), Європарламент та Європейський уряд – у політичному, НАТО – у військовому.

Формально зовнішньоекономічна політика України залишається багатовекторною як засіб втілення стратегічних цілей співпраці із усіма представниками оточуючого геополітичного середовища. Проте позаблоковий статус несе певні ризики втрати можливості реалізації національних інтересів, транзитного статусу, визначеності в боротьбі за інвестиційні ресурси під впливом тих чи інших могутніх сусідів. При всій необхідності диверсифікації цілей, стратегій та методів зовнішньої політики сьогоднішня ситуація певного політичного та економічного тиску, агресії на території України змушує нашу країну робити вибір та стратегічні кроки у визначені партнерів та пріоритетів розвитку.

Україна обрала своїм стратегічним напрямком розвитку інтеграцію в європейський економічний та політичний простір, вступ до Європейського Союзу визначено стратегічною метою та ключовим пріоритетом нашої держави. За оцінками експертів Україна в найближчі роки має досягти рівня відповідності критеріям готовності країн-кандидатів до повноправного членства в ЄС. В даний час Україна долає складний шлях перетинання пострадянського бар'єру неефективної системи господарювання, втрати політичних надій та орієнтирів, наближення до європейських економічних та соціальних стандартів життя і господарювання.

В даному напрямку досліджень науковці мають визначити місце України в ЄС та перспективи відносин із іншими інтеграційними об'єднаннями та світом, шляхи інтенсифікації євроінтеграційного курсу, його перспективи, існуючий характер міжнародних та торгівельних відносин України, основні напрямки інвестиційної діяльності, реальний стан фінансової системи нашої країни, адаптації українського законодавства та рівня життя до європейських стандартів, перешкоди та помилки попередніх років.

В процесі роботи над навчальним посібником науковці продемонстрували високий рівень загального науково-

практичного досвіду у сфері міжнародних економічних відносин, міжнародної економіки та міжнародного бізнесу, особливу увагу було приділено актуальним темам інтеграційних процесів України та стратегічним напрямкам національного бізнесу. За результатами роботи над навчальним посібником вироблена і запропонована значна кількість рекомендацій з удосконалення системи зовнішньоекономічної стратегії України та практичні пропозиції у сфері регуляторної, нормативно-правової, підприємницької, банківської, інвестиційної, маркетингової діяльності та інших сферах економічного життя нашої країни.

Основними рішеннями та висновками навчального посібника стали:

- процеси інтернаціоналізації економіки потребують належного теоретико-методологічного обґрунтування та використання емпіричного досвіду інтегрованих у світову систему економік, застосування певних управлінських та фінансово-економічних важелів для їх реплікації в систему управління національним господарством України в контексті нових інтеграційних орієнтирів; стійкий розвиток національної економіки потребує гармонізації галузевої та секторальної структури в системі міжнародного розподілу праці, що потребує теоретико-методологічного обґрунтування та застосування економіко-математичного інструментарію щодо застосування регулюючих впливів та активізації саморегулюючих механізмів ринкової економіки;

- з метою стимулювання розвитку бізнес-процесів та залучення міжнародних інвестиційних ресурсів необхідно оптимізувати систему оподаткування, удосконалити механізми державного регулювання та контролю як основних складових управління господарськими процесами, спрямованими на розвиток національної економіки та міжнародних відносин країни;

- за умов формування в Україні експортно-орієнтованої, інноваційної моделі розвитку національної економіки, державна регуляторна політика та нормативно-законодавча діяльність повинні базуватися на результатах фундаментальних наукових досліджень з міжнародних економічних відносин, світової

економіки, міжнародного менеджменту, планування та ціноутворення на світових товарних ринках, інноваційного розвитку міжнародних підприємств з урахуванням стратегії формування національної програми стійкого економічного зростання в умовах глобалізації та євроінтеграції;

➤ необхідно підвищити рівень підготовки та перепідготовки фахівців в галузі міжнародних економічних відносин для формування професійного кадрового забезпечення системи управління економічними процесами на національному та світовому рівнях. Враховуючи тенденції розвитку світової економіки, специфіку структурної перебудови національної економіки, глобалізацію інформаційного простору та прискорення НТП формується нова парадигма міжнародних економічних відносин, фахівці даного профілю повинні з однієї сторони володіти методиками аналізу та оцінки економічного потенціалу глобальних соціально-економічних систем, а з іншої – досконало володіти економічним інструментарієм та управлінськими технологіями для прийняття організаційно-економічних рішень з питань розвитку національної економіки в системі інтеграційних об'єднань.

Інформація про членів редакційної колегії

Посохов Ігор Михайлович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри «Менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин» НТУ «ХПІ». Напрямок наукової діяльності: міжнародні економічні відносини, управління ризиками, ціноутворення, маркетинг, менеджмент, корпоративне управління, фінанси.

Автор понад 190 наукових і науково-методичних робіт, серед яких три монографії, підручник та 9 навчальних посібників, у тому числі 2 з грифом МОН, понад 70 наукових статей та тез. У коло наукових інтересів входять проблеми міжнародних економічних відносин, управління ризиками (ризик-менеджменту), ціноутворення, менеджменту, корпоративного управління, маркетингу, фінансів, державного регулювання економіки та цін, лізингу. Фахівець у галузі міжнародних економічних відносин, управління ризиками транснаціональних корпорацій, менеджменту, ціноутворення, корпоративного управління, маркетингу, фінансів.

Дюжев Віктор Геннадійович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри «Менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин» НТУ «ХПІ». Напрямок наукової діяльності: інноваційна діяльність у енергетиці, міжнародні економічні відносини, менеджмент, економіка. Автор понад 80 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники та навчальні посібники, наукові статті. Фахівець у галузі: інноваційної діяльності, міжнародних економічних відносин, менеджменту, економіки.

Матросов Олександр Дмитрович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри «Менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин» НТУ «ХПІ». Напрямок наукової діяльності: економіка, міжнародні економічні відносини, менеджмент. Автор 110 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники, наукові статті та тези. Фахівець у галузі економіки, міжнародних економічних відносин, менеджменту.

Черепанова Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри «Менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин» НТУ «ХПІ». Напрямок наукової діяльності: міжнародні економічні відносини, міжнародні фінанси, менеджмент. Автор понад 80 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники та навчальні посібники, наукові статті. Фахівець у галузі: міжнародних економічних відносин, міжнародних фінансів, менеджменту.

Максименко Яна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри «Загальної економічної теорії». Напрямок наукової діяльності: проблеми інтеграції України до світової економічної системи, міжнародна економіка, міжнародні економічні відносини. Автор понад 70 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники та навчальні посібники, наукові статті. Фахівець у галузі: міжнародної економіки, економічної теорії.

Стригуль Лариса Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри «Економічного аналізу та обліку» НТУ «ХПІ».

Напрямок наукової діяльності: теоретико-методичні та практичні аспекти аналізу та управління фінансовою стійкістю, ліквідністю та платоспроможністю підприємств в умовах антикризового управління та оцінка рівня їх інвестиційної привабливості.

Автор понад 90 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники та навчальні посібники, наукові статті. Фахівець у галузі: статистики та обліку і аудиту.

Информация о членах редакционной коллегии

Посохов Игорь Михайлович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмента инновационного предпринимательства и международных экономических отношений» НТУ «ХПИ». Направление научной деятельности: международные экономические отношения, управление рисками, ценообразование, маркетинг, менеджмент, корпоративное управление, финансы.

Автор более 190 научных и научно-методических работ, среди которых три монографии, учебник и 9 учебных пособий, в том числе с 2 грифом МОН, более 70 научных статей и тезисов. В круг научных интересов входят проблемы международных экономических отношений, управления рисками (риск-менеджмента), ценообразования, менеджмента, корпоративного управления, маркетинга, финансов, государственного регулирования экономики и цен, лизинга. Специалист в области международных экономических отношений, управления рисками транснациональных корпораций, ценообразования, менеджмента, корпоративного управления, маркетинга, финансов.

Дюжев Виктор Геннадиевич – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмента инновационного предпринимательства и международных экономических отношений» НТУ «ХПИ». Направление научной деятельности: инновационная деятельность в энергетике, международные экономические отношения, менеджмент, экономика. Автор более 80 научных и научно-методических работ, среди которых монографии, учебники и учебные пособия, научные статьи. Специалист в области: инновационной деятельности, международных экономических отношений, менеджмента, менеджмента, экономики.

Матросов Александр Дмитриевич – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Менеджмента инновационного предпринимательства и международных экономических отношений» НТУ «ХПИ». Направление научной деятельности: экономика, международные экономические отношения, менеджмент. Автор 110 научных и научно-методических работ, среди которых монографии, ученики, научные статьи и тезисы. Специалист в области экономики, международных экономических отношений, менеджмента.

Черепанова Виктория Александровна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Менеджмента инновационного предпринимательства и международных экономических отношений» НТУ «ХПИ». Направление научной деятельности: международные экономические отношения, международные финансы, менеджмент. Автор более 80 научных и научно-методических работ, среди которых монографии, учебники и учебные пособия, научные статьи. Специалист в области: международных экономических отношений, международных финансов, менеджмента.

Максименко Яна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Общей экономической теории». Направление научной деятельности: проблемы интеграции Украины в мировую экономическую систему, международная экономика, международные экономические отношения. Автор более 70 научных и научно-методических работ, среди которых монографии, учебники и учебные пособия, научные статьи. Специалист в области: международной экономики, экономической теории.

Стригуль Лариса Станиславовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономического анализа и учета» НТУ «ХПИ».

Направление научной деятельности: теоретико-методические и практические аспекты анализа и управления финансовой устойчивостью, ликвидностью и платежеспособностью предприятий в условиях антикризисного управления и оценка уровня их инвестиционной привлекательности. Автор более 90 научных и научно-методических работ, среди которых монографии, учебники и учебные пособия, научные статьи. Специалист в области: статистики и учета и аудита.

Навчальне видання

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: БАКАЛАВРСЬКИЙ КУРС. ЧАСТИНА І

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Редакційна колегія

докт.екон.наук, професор І. М. Посохов
докт.екон.наук, професор В. Г. Дюжев
канд.екон.наук, професор О. Д. Матросов
канд.екон.наук, професор В. О. Черепанова
канд.екон.наук, доцент Я. А. Максименко
канд.екон.наук, доцент Л.С. Стригуль

Відповідальний за випуск І. М. Посохов

Редактор:
І. О. Новік

Комп'ютерна верстка та оригінал-макет:
І. О. Новік

План 2018 р.

Підп. до друку 01.12.18 р. Формат 60×84 1/16. Папір офсет. RISO – друк.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 7,55. Обл. вид. арк. 8.

Наклад 300 прим. Зак. № 237. Ціна договірна

Видавничий центр НТУ «ХПІ»

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 від 10.07.2000 р.

61002, м. Харків, вул. Кирпичова, 2
