

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

ШНИРКОВ О.І.
ЗАБЛОЦЬКА Р.О.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ



With the support of the LLP of the European Union
За підтримки програми «Навчання впродовж життя» Європейського Союзу

Дніпро – 2018

УДК 339.9 (042.4) (075.8)
Ш 77

The publication is produced within the implementation of the Jean Monnet Program Project № 542395-LLP-1-2013-1-UA-AJM-CH «University Courses in European Economic Integration»

(Grant Agreement № 2013-3086/001-001).

Публікація здійснена в рамках виконання проекту програми Жана Моне № 542395-LLP-1-2013-1-UA-AJM-CH «Університетські курси з європейської економічної інтеграції» (грантова угода № 2013-3086/001-001)

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Цей проект одержав фінансування за підтримки Європейської Комісії. Ця публікація відображає точки зору авторів, а Європейська Комісія не може бути відповідальною за будь-яке використання інформації, що міститься у виданні.

Рецензенти: д-р екон. наук, проф. В.А. Вергун,
д-р екон. наук, проф. О.І. Рогач

Шнирков О.І., Заблоцька Р.О.

Міжнародні економічні відносини: конспект лекцій / О.І. Шнирков, Р.О. Заблоцька. – 5-е вид. – Дніпро, 2018. – 286 с.

ISBN 978-966-494-060-0

Конспект лекцій з курсу «Міжнародні економічні відносини» підготовлений для студентів бакалавріату спеціальності «Міжнародні економічні відносини». Складається з двох частин: частина I «Теорії та форми сучасних міжнародних економічних відносин» (проф., д.е.н. Заблоцька Р.О.) та частина II «Регулювання міжнародних економічних відносин» (проф., д.е.н. Шнирков О.І.)

ISBN 978-966-494-060-0

© Шнирков О.І., Заблоцька Р.О., 2018

ПЕРЕДМОВА

Навчальний посібник містить курс лекцій, які читаються студентам 2 і 3 курсів спеціальності «Міжнародні економічні відносини» та програми «Міжнародний бізнес» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Запропонований конспект курсу лекцій складається з двох частин. Перша присвячена теоретичним основам та формам міжнародних економічних відносин (проф. д.е.н. Заблоцька Р.О.), друга – механізму регулювання міжнародних економічних відносин (проф. д.е.н. Шнирков О.І.). Структурно основна увага сконцентрована на проблемах розвитку міжнародної торгівлі товарами, послугами, міжнародного руху капіталу, робочої сили, технологій та знань. У посібнику наведено також актуальний фактичний та статистичний матеріал.

Курс лекцій викладено конспективно, що передбачає висвітлення основних аспектів розвитку сучасних міжнародних економічних відносин та необхідність активної самостійної роботи студентів з інформаційними джерелами, які надано у посібнику.

Курс лекцій «Міжнародні економічні відносини» може бути також рекомендований для студентів інших спеціальностей, програм та спеціалізацій, а також слухачів відділень другої вищої освіти, які вивчають відповідні курси.

ЧАСТИНА I. ТЕОРІЇ ТА ФОРМИ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Тема 1. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: СУТНІСТЬ, ФОРМИ ПРОЯВУ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ

1. Сутність та форми прояву міжнародних економічних відносин.
2. Типи і форми міжнародного поділу праці.
3. Основні етапи розвитку міжнародних економічних відносин.

1. Сутність та форми прояву міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – система різноманітних господарських (науково-технічних, виробничих, комерційних, валютно-фінансових, кредитно-грошових) зв'язків між національними економіками різних країн, регіональними об'єднаннями, яка заснована на міжнародному поділі праці й обслуговується певним механізмом.

Механізм МЕВ – система економічних інструментів, організаційних засобів та інституцій, які забезпечують реалізацію міжнародних економічних відносин.

Об'єкти МЕВ – товари, послуги, матеріально-грошові та трудові ресурси, які є предметом міжнародного обміну.

Суб'єкти МЕВ – економічно відокремлені учасники, які здійснюють міжнародний обмін (держава, міжнародні та регіональні організації, міжнародні корпорації, юридичні та фізичні особи).

МЕВ досліджуються як цілісна система і розглядаються одночасно у декількох площинах:

По-перше, виявляються найбільш загальні закономірності універсального характеру, що відображають генезис і структуру світового господарства, його функціонування як цілісної системи на основі широкої взаємодії ендогенних та екзогенних факторів.

По-друге, визначаються форми прояву цих закономірностей у різних секторах і регіонах, інтеграційних об'єднаннях, економічних союзах та окремих країнах світового господарства, що значно конкретизує предмет і метод дослідження міжнародних економічних відносин.

По-третє, вся сукупність світогосподарських зв'язків, що є невіддільною від свого матеріального субстрату – продуктивних сил, аналізується під кутом зору динамічних якісних змін, що відбуваються у розвитку останніх.

По-четверте, міжнародні господарські зв'язки розглядаються в аспекті створення адекватного механізму регулювання й управління ними на національному та багатосторонньому рівнях.

Форми МЄВ

- Міжнародна торгівля товарами та послугами.
- Міжнародний рух капіталу та зарубіжних інвестицій.
- Міжнародна міграція робочої сили.
- Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини.
- Міжнародна економічна інтеграція.
- Міжнародний обмін науково-технічними знаннями.
- Міжнародний обмін інформацією.

2. Типи і форми міжнародного поділу праці (МПП)

Міжнародний поділ праці – процес відособлення різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

Форми МПП: міжнародна спеціалізація та кооперація.

Види спеціалізації країн – предметна, подетальна і технологічна.

Форми міжнародної кооперації – міжгалузєва, внутрішньогалузєва, подетальна.

Фактори формування МПП:

природно-географічні – відмінності щодо кліматичних умов, території, чисельності населення, економіко-географічного положення, забезпеченості природними ресурсами, наявності моря чи виходу до моря, великих річок чи озер;

соціально-економічні – робоча сила, виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва; темпи створення об'єктів виробни-

чої і соціальної інфраструктури; особливості історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій; соціально-економічний тип національного виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків; соціально-економічний розвиток сусідніх країн;

науково-технічний прогрес – розвиток науки, рівень розвитку НДДКР, технологічна диверсифікація.

політичні фактори – рівень державного суверенітету, міжнародні економічні позиції в ООН та на світовій арені в цілому, співвідношення політичних сил у країні, характер і ступінь впливу державних інститутів на економічні процеси тощо.

3. Основні етапи розвитку МЕВ

МЕВ Стародавнього світу:

- Розвиток товарного виробництва й збільшення обсягу торгової діяльності у I тис. до н. е. викликали потребу в удосконаленні розрахункових операцій. Монета стала класичним платіжним засобом.
- Великий розмах торговельних операцій привів до появи зачатків банківської справи.
- Розвиток зовнішньої торгівлі вимагав певної організації торговельних відносин, тому почали з'являтися товариства купців та судновласників.
- Міграція робочої сили (насилене переселення кваліфікованих ремісників, торгівля рабами) забезпечувала в античний класичний період відтворення безпосередніх виробників.

МЕВ епохи Середньовіччя:

- Стався регрес усієї системи зовнішніх зв'язків порівняно з рабовласницькою добою. МЕВ зберігалися радше за інерцією історичного руху, ніж як наслідок розвитку феодалної суспільно-політичної формації.
- Поступово зростала торгівля Індії з країнами Азії. Основним напрямом міжнародної торгівлі цього періоду можна вважати торгівлю між європейськими країнами та Сходом. Активну посередницьку роль у ній відігравали арабські та візантійські купці.
- Великими торговельними центрами стають Венеція, Генуя. Одним із найважливіших торгових шляхів був морський шлях між Сходом і Заходом в районі Південних морів. Особливого значення набула транзитна торгівля.
- Розвиток товарно-грошових відносин у Європі в XI – XII ст. привів до виникнення банків і поширення кредитних операцій,

що, в свою чергу, сприяло розвитку зовнішньоекономічних відносин.

- Середньовічна торгівля мала обмежений характер з огляду на панування натурального виробництва, феодалську роздробленість, бездоріжжя, відсутність єдиних мір ваги, довжини, єдиної грошової системи, часті розбійницькі напади.

МЕВ в умовах становлення індустріальної цивілізації:

- В період пізнього Середньовіччя (кінець XI – XV ст.) у процесі розкладу феодалізму і визрівання нового капіталістичного способу виробництва поступово створювалися умови для поштовху зовнішньоекономічних зв'язків, формування світового ринку.
- Світова торгівля і світовий ринок безпосередньо сприяли первісному нагромадженню капіталу. Торгівля, банківська справа, колоніальна політика давали великі прибутки, стимулюючи подальший розвиток МЕВ.
- Капіталістичні відносини зароджуються наприкінці XV ст. в Італії, Іспанії, Португалії, а з кінця XVI ст. – у Голландії, Англії, Франції.
- Меркантилізм виражав інтереси торговельної буржуазії та являв собою спробу теоретичного обґрунтування її економічної політики.
- З утворенням колоній виникає спеціалізація колоній на виробництві для потреб метрополії так званих колоніальних товарів, але існували лише елементи міжнародного поділу праці між окремими країнами Європи та інших континентів, а не сформована його система.

МЕВ індустріальної епохи:

- Промислова революція XVIII – XIX ст. остаточно утвердила не лише капіталістичну економічну систему, а й світовий ринок.
- Світова торгівля набула значних масштабів і характеру стійких міжнародних товарно-грошових відносин. Могутнім імпульсом цього процесу слугувало створення у промислово розвинутих країнах машинної індустрії, що орієнтувалася на імпорту сировини з менш розвинутих країн і експорт у ці країни промислових товарів.
- Було створено першу світову валютну систему – золотий стандарт.
- Відбулося становлення монополістичного капіталізму. Інтенсивне зростання зовнішньоторговельного обороту в кінці XIX ст. супроводжувалося різким загостренням конкурентної боротьби країн за ринки збуту.

- На початку XX ст. світ пережив низку глибоких криз (Перша світова війна призвела до тривалого і глибокого порушення товарообороту, економічна криза 1929–1933 рр. зменшила обсяг світової торгівлі), дедалі частіше стали застосовуватися протекціоністські заходи, спрямовані на скорочення імпорту.

МЄВ у повоєнні часи:

- Створено Бреттон-Вудську валютну систему, МВФ, МБРР.
- Відбувся розпад колоніальної системи.
- Виразніше виявилася роль вивозу капіталу як важливої форми міжнародних економічних відносин.
- На місце Бреттон-Вудської в 1975 р. прийшла Ямайська валютна система.
- Лібералізація міжнародної торгівлі, валютно-фінансових та кредитних відносин.
- Посилилися інтеграційні економічні процеси.
- 1950 – 1970 рр. – «золоте століття» розвитку міжнародної торгівлі.

Сучасний етап МЄВ:

- Охоплення значного територіального простору, який виходить за межі національних кордонів.
- Залучення додаткових за набором та обсягом ресурсів.
- Наявність механізмів та інструментів (фінансові, валютні, митні та інші), які забезпечують світогосподарські зв'язки.
- Прискорюється науково-технічний прогрес, поширюються нові технології.
- Загострення глобальних проблем розвитку людства:
 - – екологічна – проблеми у сфері навколишнього середовища, вичерпується екологічна база, необхідна для підтримання сучасних обсягів виробництва;
 - – демографічна – загострюється проблема народонаселення, посилюються процеси міжнародної міграції робочої сили через екологічні, економічні та політичні фактори.
- Збільшується розрив між бідними і багатими країнами.
- Посилення економічної взаємозалежності країн світу веде до уніфікації норм права, культурних цінностей, способу життя, стилю поведінки тощо.
- Посилення ролі недержавних структур у вирішенні міжнародних проблем, у тому числі економічних, ставить питання про зміну складу основних учасників міжнародної спільноти.

Тема 2. КЛАСИЧНА ТЕОРІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1. Меркантилізм як предтеча класичної теорії міжнародної торгівлі.
2. Теорія абсолютних переваг Адама Сміта.
3. Національна економіка в умовах автаркії.
4. Теорія порівняльних переваг Давида Рікардо.
5. Порівняльні переваги в умовах виробництва множини товарів.

1. Меркантилізм як предтеча класичної теорії міжнародної торгівлі

Основні положення:

1. Меркантилісти дотримувалися статичного погляду на світ, який, на їхню думку, має обмежену кількість багатства. Тому багатство однієї країни може збільшуватися лише за рахунок іншої держави.
2. Економічна система складається з трьох секторів: виробничий сектор, сільськогосподарський сектор, колонії.
3. Вирішальну роль серед усіх верств суспільства відіграють торгівці.
4. Головний фактор виробництва – праця (меркантилісти заклали основи трудової теорії вартості).
5. Багатство країни визначається обсягом грошей (золото, дорогоцінні вироби) і економічна політика кожної держави спрямовується на накопичення золота, срібла та інших дорогоцінних металів. Для зміцнення своїх позицій держава повинна:
 - постійно підтримувати позитивний торговельний баланс, тому що експорт забезпечує надходження золота в країну, що, в свою чергу, збільшує виробництво та зайнятість;
 - регулювати зовнішню торгівлю з метою обмеження імпорту та збільшення експорту;
 - обмежувати експорт із країни сировини та дозволяти імпорт дефіцитної сировини задля підтримання низьких цін на експортну продукцію;
 - заборонити колоніям мати власні торговельні відносини з іншими країнами, окрім метрополії.
6. Національна економіка функціонує в умовах неповної зайнятості, тому збільшення пропозиції грошей (приплив золота в країну)

сприяє не стільки інфляції, скільки зростанню рівня виробництва та зайнятості.

Погляди Давида Г'юма

Д. Г'юм розробив модель «ціна–золото–потоки», яка ставить під сумнів можливість постійно позитивного торговельного балансу.

Припущення:

- 1) наявність прямої залежності між кількістю грошей в обігу та рівнем цін (пізніше ця теорія дістала назву кількісної теорії грошей);
- 2) повна зайнятість у кожній країні;
- 3) попит на торговельні товари еластичний за ціною;
- 4) досконала конкуренція на ринку товарів та факторів виробництва;
- 5) національні валюти вільно обертаються в золото та навпаки.

Таблиця 2-1

Модель Давида Г'юма «ціна–золото–потоки»

	Країна I має позитивне сальдо торговельного балансу ($X > Im$)	Країна II має негативне сальдо торговельного балансу ($X < Im$)
I етап	Чистий приплив золота	Відплив золота з країни
II етап	Зростання кількості грошей в обігу	Зменшення грошової маси
III етап	Зростання цін та зарплати	Падіння цін та зарплат
IV етап	Падіння конкурентоспроможності, зменшення експорту та збільшення імпорту	Підвищення конкурентоспроможності, зростання експорту та зменшення імпорту
Результат	$X = Im$	$X = Im$

2. Теорія абсолютних переваг Адама Сміта

У праці А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства націй» (1776) уперше доводиться, що багатство націй залежить не від кількості золота та срібла, які вона має, а від її спроможності виробляти товари та послуги. Тож головне завдання держави полягає в розвитку національного виробництва за рахунок поділу праці та кооперації.

Припущення теорії А. Сміта:

- 1) праця – єдиний фактор виробництва;
- 2) повна зайнятість;
- 3) у міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, які торгують між собою тільки двома товарами;

- 4) витрати виробництва залишаються постійними, а їх зниження збільшує попит на товар;
- 5) ціна одного товару відповідає кількості праці, яку необхідно витратити для виробництва одиниці іншого товару;
- 6) транспортні витрати дорівнюють нулю;
- 7) зовнішня торгівля вільна від обмежень та регламентацій.

Теорія абсолютних переваг А. Сміта – країна експортує ті товари, які виробляються з найменшими витратами, тобто вона має абсолютну перевагу у виробництві даного товару, і імпортує ті товари, які виробляються іншою країною з найменшими витратами, тобто інша країна має абсолютну перевагу у виробництві цього товару.

Таблиця 2-2

	Сукно	Вино
Англія	1 ярд = 1 год. праці	1 галон = 4 год. праці
Португалія	1 ярд = 2 год. праці	1 галон = 3 год. праці

Відповідно до трудової теорії вартості, в Англії 1 галон вина обмінюється на 4 ярди сукна (1 ярд сукна = 1/4 галона вина), в Португалії 1 галон вина = 1,5 ярда сукна (1 ярд сукна = 2/3 галона вина). Ці дані свідчать, що Англія має абсолютну перевагу у виробництві сукна, тоді як Португалія – вина.

Припустимо, що на світовому ринку встановлюється співвідношення: 1 галон вина = 3 ярда сукна. Для Англії це означає, що вона отримує 1 галон вина за 3 ярда сукна, тоді як на внутрішньому ринку для цього необхідно витратити 4 ярда. Португалія, відповідно, отримує 3 ярда сукна за 1 галон вина, тоді як на внутрішньому ринку тільки 3/2. Таким чином, Англії вигідніше спеціалізуватись на виробництві сукна, а Португалії – на вині.

Висновок: кожна країна виграє від міжнародного обміну, оскільки вона обов'язково має певну абсолютну перевагу у виробництві того чи іншого товару. В основі таких переваг лежать унікальні для кожної нації кількість та структура факторів виробництва.

3. Національна економіка в умовах автаркії

Автаркія – це стан економіки, за якого потреби споживачів задовольняються виключно за рахунок національного виробництва, а обмін з іншими країнами практично відсутній.

В умовах автаркії національні виробники повинні виробляти стільки товарів і послуг, щоб повністю задовольнити потреби споживачів. Це означає, що всі економічні рішення в умовах автаркії сто-

суються як виробництва товару, так і його споживання. Аналіз економіки в умовах автаркії охоплює три аспекти: **виробництво, споживання і рівновага.**

1. Виробництво в умовах автаркії.

Крива трансформації виробничих потужностей характеризує всі можливі комбінації виробництва товарів при наявній кількості та структури ресурсів і незмінній технології.

Вхідні дані: кількість ресурсів в країні і технологія виробництва – тобто спосіб перетворення певної кількості ресурсів на певну кількість товарів.

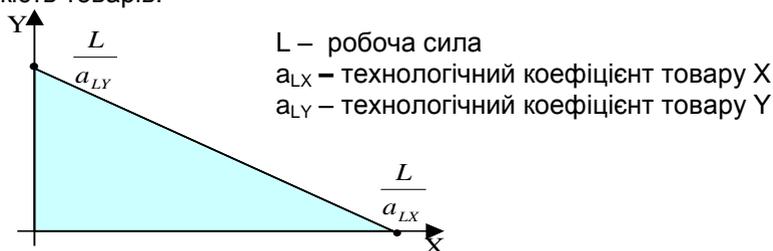


Рис. 2-1. Крива трансформації виробничих потужностей

В класичній теорії крива трансформації виробничих можливостей є прямою лінією, нахил якою визначається **граничною нормою трансформації** (*MRT – marginal rate of transformation*).

$$MRT = \frac{a_{LX}}{a_{LY}}$$

$$M = -\frac{\Delta Y}{\Delta X}$$

Концепція трансформації виробничих потужностей виходить з припущення, що вся праця повністю використовується в процесі виробництва:

$$L = a_{LX} \cdot X + a_{LY} \cdot Y$$

$$\Delta L = a_{LX} \cdot \Delta X + a_{LY} \cdot \Delta Y$$

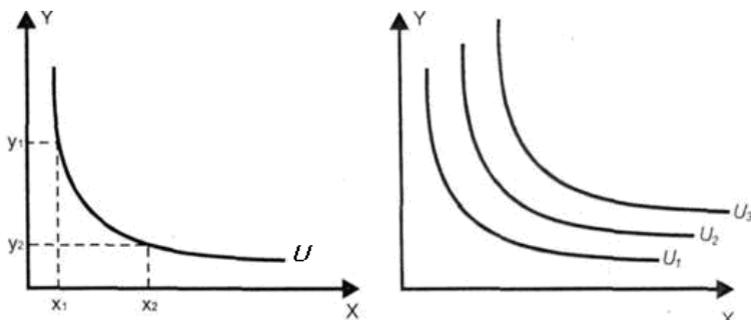
В умовах автаркії трикутник, утворений осями координат та кривою трансформації виробничих потужностей, одночасно являє собою множину виробничих можливостей та множину можливостей споживання.

2. Споживання в умовах автаркії.

Рівень задоволення потреб споживачів (корисність) визначається кількістю товарів **X** і **Y**, яку може придбати споживач. Графічно

забезпечення одного й того ж рівня корисності різними комбінаціями двох товарів зображується за допомогою кривих байдужості.

Крива байдужості – геометричне місце точок, кожна з яких являє собою таку комбінацію двох видів товарів **X** та **Y**, за якої споживачам байдуже, котру з них вибрати. Тобто це альтернативні набори двох товарів, які забезпечують один і той самий рівень споживання.



X, Y — обсяги споживання відповідних товарів;
U, U₁, U₂, U₃ — криві байдужості.

Рис. 2-2. Крива байдужості

Нахил кривої байдужості визначається граничною нормою заміщення (**MRS** – *marginal rate of substitution*).

$$MRS = -\frac{\Delta y}{\Delta x}$$

Гранична норма заміщення показує кількість товару Y, від якої відмовляються для збільшення споживання товару X на 1 одиницю, так, щоб рівень задоволення потреб споживача не змінився.

Властивості кривих байдужості:

- 1) Усі криві байдужості мають спадну форму – зліва направо: зростання споживання товару X відбувається за рахунок зменшення споживання товару Y.
- 2) Крива байдужості завжди опукла щодо початку координат: чим більше товару X ми використовуємо, тим кориснішим стає товар Y.
- 3) Криві байдужості ніколи не перетинаються: рівень споживання товару X та Y визначається точкою, яка може належати лише одній кривій байдужості.
- 4) Чим вище щодо початку координат розташовується крива байдужості, тим вищий рівень корисності вона характеризує.

В аналізі теорій міжнародної торгівлі використовуються групи

або суспільні криві байдужості (community indifference curves), які відображають смаки та уподобання населення країни в агрегованій (узагальненій) формі. Вони не відрізняються від індивідуальних кривих байдужості, але треба враховувати, що суспільні криві байдужості не показують розподіл доходів, а цей фактор дуже важливий при аналізі агрегованого попиту.

3. Економічна рівновага в умовах автаркії

За відсутності економічних зв'язків з іншими країнами, країна одночасно приймає рішення щодо виробництва і споживання. Точка **E** – точка рівноваги – показує найвищий рівень корисності, якого можна досягти за наявних структури та кількості ресурсів у країні. В точці **E** виробництво характеризується таким розподілом ресурсів між галузями, що випускають товари X та Y, який забезпечує максимальний рівень корисності з точки зору споживача.

В умовах автаркії множини виробничих можливостей та можливостей споживання є ідентичні.

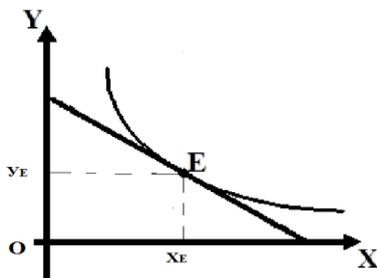


Рис. 2-3. Економічна рівновага в умовах автаркії

Рівновага в умовах автаркії характеризується тим, що гранична норма заміщення дорівнює граничній нормі трансформації.

$$MRT = \frac{MC_x}{MC_y} = \frac{MU_x}{MU_y} = MRS = \frac{P_x}{P_y}$$

4. Теорія порівняльних переваг Давида Рікардо

В 1817 р. Д. Рікардо у праці «Основи політичної економії та оподаткування» довів, що вигравш від міжнародної торгівлі для окремої держави не обмежується випадком абсолютних переваг.

Припущення:

- 1) Кожна країна має фіксовані кількість та структуру ресурсів, причому всі ресурси одного виду цілком ідентичні.
- 2) Фактори виробництва можуть вільно переміщуватись між галу-

зями економіки. Це означає, що ціни на ресурси для даної країни однакові.

3) Рух факторів виробництва між країнами відсутній. Унаслідок цього ціни на ці фактори в різних країнах будуть різними, що є основою для розвитку міжнародної торгівлі.

4) Теорія порівняльних переваг базується на трудовій теорії вартості, згідно з якою відносна ціна продукту визначається кількістю праці, витраченої на його виробництво. А це означає, що:

- у виробничому процесі використовується лише один ресурс – праця;
- витрати всіх інших факторів виробництва вимірюються також кількістю праці, необхідної для їх виробництва;
- співвідношення між іншими ресурсами і працею є сталим для всіх галузей виробництва.

5) Кожна країна може застосувати різні технології виробництва, але технологічний рівень виробництва залишається незмінним для кожної країни.

6) Виробництво характеризується постійними видатками, тобто незалежно від обсягу виробництва на кожну одиницю товару витрачається одна й та сама кількість праці.

7) В економіці має місце повна зайнятість.

8) Ринок кожної країни функціонує за досконалої конкуренції.

9) Виробництво і торгівля як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку не обмежена торговельними бар'єрами.

10) Транспортні витрати як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому ринку дорівнюють нулю.

11) Світове господарство складається з двох країн, які виробляють два товари і торгують між собою двома товарами.

Таблиця 2-3

	Вино	Сукно	Співвідношення цін в умовах автаркії
Англія	1 галон = 120 год. праці	1 ярд = 100 год. праці	1 галон вина = 6/5 ярдів сукна 1 ярд сукна = 5/6 галонів вина
Португалія	1 галон = 80 год. праці	1 ярд = 90 год. праці	1 галон вина = 8/9 ярдів сукна 1 ярд сукна = 9/8 галонів вина

За теорією А. Сміта, Португалія має абсолютні переваги у виробництві обох товарів, тобто Англії не вигідно брати участь у міжнародній торгівлі.

Виробництво сукна більш ефективне в Англії, оскільки один ярд сукна обмінюється на 5/6 галона вина, а в Португалії – 9/8 галонів вина. Виходячи з наявних співвідношень цін на віно в Англії та

Португалії (1 галон вина = 6/5 ярдів сукна в Англії та 1 галон вина = 8/9 ярдів сукна в Португалії), останній вигідно спеціалізуватися на виробництві вина.

Якщо постачати в Португалію англійське сукно, то можна отримати більше вина, ніж в Англії – 9/8 галонів вина (5/6 в Англії). Якщо ж Португалія постачатиме вино в Англію і обмінє на сукно, то зможе отримати більше сукна за 1 галон вина – 6/5 ярдів сукна (8/9 ярдів). Отже, Португалія має порівняльну перевагу у виробництві вина, а Англія – у виробництві сукна.

Припустимо, що на міжнародному ринку співвідношення обміну цих товарів дорівнює: 1 галон вина = 1 ярд сукна. Обмінюючи вино на сукно на світовому ринку, Португалія економить 10 годин праці (90-80=10) на кожній одиниці імпорту сукна, а Англія, обмінюючи сукно на вино, економить 20 годин праці (120-100=20) на кожній одиниці імпортованого вина.

Концепція порівняльних переваг Д. Рікардо являє собою розвиток концепції альтернативної вартості.

Альтернативна вартість (Г. Хаберлер) – вартість товару визначається кількістю другого товару, від виробництва якого потрібно відмовитись, щоб отримати ресурси, необхідні для виробництва додаткової одиниці першого товару.

$\frac{a_{LX}}{a_{LY}} < \frac{b_{LX}}{b_{LY}}$ – альтернативна ціна на товар X у країні А менша за альтернативну ціну на товар X у країні В, отже, країна А має порівняльну перевагу щодо цього товару.

$\frac{a_{LY}}{a_{LX}} > \frac{b_{LY}}{b_{LX}}$ – альтернативна ціна на товар Y у країні В менша за альтернативну ціну на товар Y у країні А, отже, країна В має порівняльну перевагу щодо цього товару.

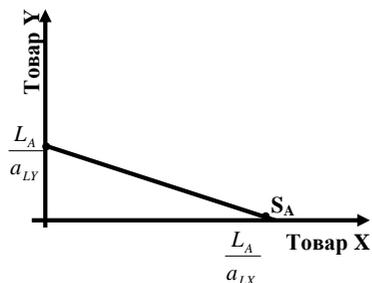


Рис. 2-4. Повна спеціалізація країни А на товарі X в умовах міжнародної спеціалізації

Д. Рікардо в своєму аналізі розглядав випадок повної спеціалізації, коли країна А, маючи порівняльну перевагу щодо товару X, повністю спеціалізується на виробництві цього товару (рис. 2-4: точка S_A є точкою повною спеціалізації країни А).

Випадок, коли країна В, маючи порівняльну пере-

вагу щодо товару Y, повністю спеціалізується на виробництві цього товару, відображається на рис. 2-5 точкою S_B .

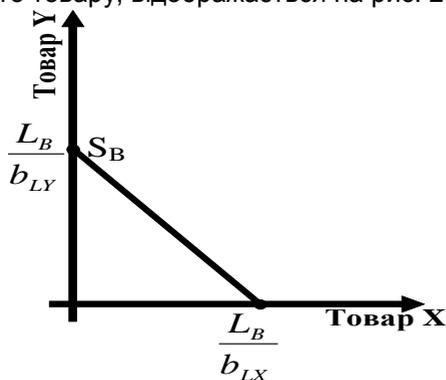


Рис. 2-5. Повна спеціалізація країни B на товарі Y в умовах міжнародної спеціалізації

Точки S_A та S_B характеризують максимальний обсяг випуску товарів X та Y, який можна досягти у світовому господарстві на основі наявних ресурсів та технологій.

Країна має два шляхи трансформації своєї економіки: збільшувати випуск одного з продуктів за наявності достатньої кількості ресурсів або вдаватися до зовнішньої торгівлі, обмінюючи власний товар на закордонний згідно з умовами міжнародної торгівлі.

Починаючи з точки S_A , країна A може перетворювати товар X на товар Y шляхом зміни структури національного виробництва у

співвідношенні $\frac{a_{LX}}{a_{LY}} = \frac{P_X}{P_Y}$ одиниць товару Y за кожен одиницю то-

вару X Країна A погодиться на обмін із країною B, якщо за одну

одиницю товару X може отримати щонайменше $\frac{a_{LX}}{a_{LY}} = \frac{P_X}{P_Y}$ оди-

ниць товару з країни B.

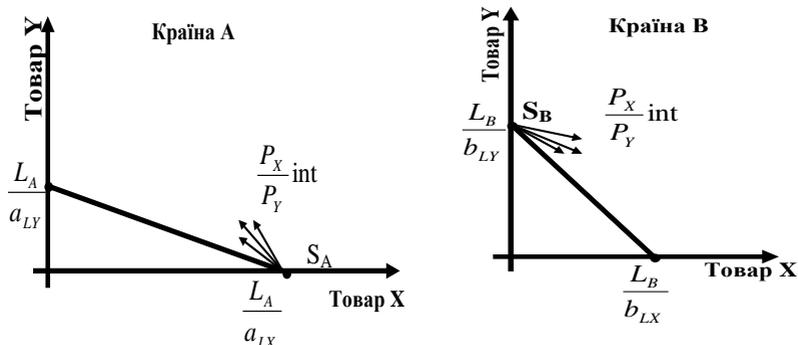


Рис. 2-6. Умови міжнародної торгівлі, що задовольняють країну A та країну B

Лінії з точки S_A – це умови торгівлі для країни A, вони показують

співвідношення світових цін (чи альтернативну ціну) на товар X. Лінії з точки S_B – це умови торгівлі для країни B, вони показують співвідношення світових цін (чи альтернативну ціну) на товар Y.

Що стосується запитання «За якими цінами торгуватимуть між собою країни?», то відповідь на нього дав Дж. Мілль. Він зазначав, що співвідношення цін на світовому ринку мають задовольняти рівноважні умови міжнародної торгівлі та забезпечувати збалансованість торговельних потоків: кількість товару X, яку бажає експортувати країна A за певних умов міжнародної торгівлі, дорівнює кількості товару X, яку бажає імпортувати країна B.

$$\left(\frac{P_X}{P_Y} \right)_A < \left(\frac{P_X}{P_Y} \right)_{int} < \left(\frac{P_X}{P_Y} \right)_B$$

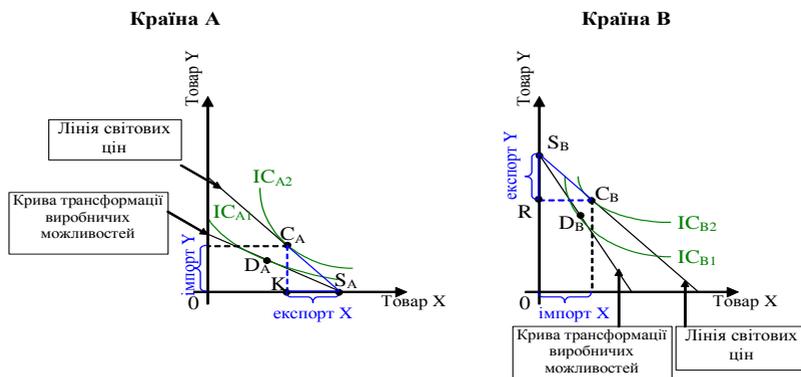


Рис. 2–7. Економічна рівновага в умовах міжнародної торгівлі.

До початку міжнародної торгівлі ситуація в країнах A і B описується кривими трансформації виробничих можливостей, рівень споживання встановлюється в точках D_A і D_B відповідно. Коли країни розпочинають торгівлю між собою, то торгівля відбувається на основі світових цін і на графіку з'являються нові лінії – лінії міжнародних цін, які характеризують комбінації товарів X та Y за наявних ресурсів та умов торгівлі. Для досягнення стану рівноваги

криві лінії світових цін повинні мати однаковий нахил $\left(\frac{P_X}{P_Y} \right)_{int}$.

В умовах розвитку міжнародної торгівлі виробництво в країні A характеризується точкою S_A , споживання – C_A , в якій крива байдужості торкається лінії рівноважних умов торгівлі. За рівноважного співвідношення цін взаємного обміну експорт країни A дорівнює імпорту країни B, а імпорт країни A дорівнює експорту країни B.

Аналогічним чином виробництво в країні В характеризується точкою S_B , а споживання – C_B . Країна досягає такого рівня споживання, експортуючи товар Y в обмін на імпорт товару X. В обох випадках споживачам забезпечується більш високий рівень корисності, ніж в умовах автаркії.

Торговельний трикутник $S_A C_A K$ показує обсяг експорту (KS_A) та обсяг імпорту ($C_A K$) країни А; трикутник $RS_B C_B$ показує обсяг експорту (RS_B) та імпорту (RC_B) країни В.

Висновок: на основі порівняльних переваг та за повної спеціалізації споживачі виграють від міжнародної торгівлі, тому що рівень споживання в умовах вільної торгівлі вищий, ніж рівень споживання до встановлення торговельних відносин, і країни збільшують свій добробут.

Відносні ціни на товари в умовах міжнародної торгівлі.

Ціни взаємної торгівлі будуть залежити від обсягів світового попиту та пропозиції на кожний товар.

Таблиця 2-4

	США	Відносні ціни	ВЕЛИКА БРИТАНІЯ	Відносні ціни
Ресурси праці (L)	720од.		120 од.	
Пшениця, бушель (W)	4 год.	1п=2/3с	2 год.	1п = 2с
Сукно, ярд (C)	6 год.	1с=3/2п	1 год.	1с=1/2п

Ціна імпортного товару визначається через ціну товару, який потрібно експортувати, щоб оплатити імпорт. Остаточний рівень співвідношення цін в торгівлі визначається внутрішнім попитом на товари в кожній з торгуючих країн.

Зліва на рис. 2-8 крива пропозиції пшениці $S_W (US + UK)$ є спільною кривою відносної пропозиції США та Великобританії, якщо обидві країни використовують свої ресурси для виробництва тільки пшениці. Відрізок $OB = 180 W$ – це максимальна кількість пшениці, яку США може виробляти за умови абсолютної спеціалізації на пшениці та при постійній альтернативній вартості $P_W/P_C = 2/3$. Відрізок $BB^* = 60 W$ – це максимальна кількість пшениці, яку може виростити Великобританія при постійній альтернативній вартості $P_W/P_C = 2$. Тоді $240 W$ – максимальна кількість пшениці, яку обидві країни можуть виростити, якщо використають усі свої ресурси у виробництві пшениці. Тому крива $S_W (US + UK)$ піднімається вертикально вгору до рівня $240 W$.

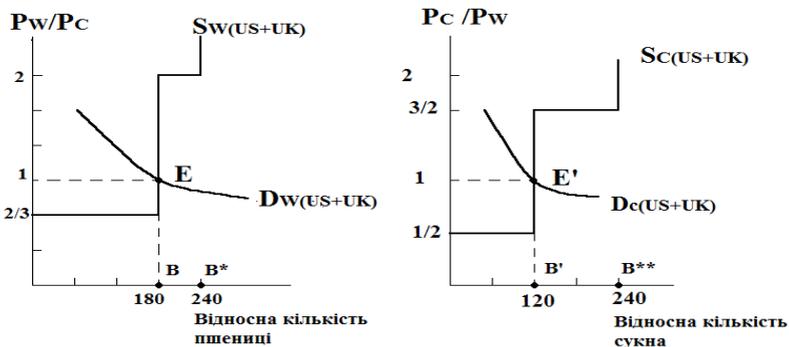


Рис. 2-8. Ціни на товар за відносної рівноваги попиту та пропозиції

При торгівлі крива спільного попиту $D_W(US + UK)$ для США та Великобританії показана в лівій частині рис. 2-8. Крива попиту $D_W(US + UK)$ перетинає криву пропозиції $S_W(US + UK)$ у точці E , що означає, що рівновага попиту та пропозиції досягається при виробництві $180W$ пшениці, тоді відносна ціна на пшеницю стає $P_W / P_C = 1$. Зауважимо, що в умовах міжнародної торгівлі пшениця вирощується тільки у США і, таким чином, США повністю спеціалізуються на її виробництві.

Крива спільної пропозиції тканини США та Великобританії $S_C(UK + US)$ у правій частині рис. 2-8 ілюструє випадок, коли обидві країни використовують свої ресурси для виробництва тільки тканини. Відрізок $OB' = 120C$ – це максимальна кількість тканини, яку Великобританія може випустити при ціні $P_C / P_W = 1/2$. Відрізок $B'B^{**} = 120C$ – це максимальна кількість тканини, яку може випустити США при постійній її ціні $P_C / P_W = 3/2$.

Спільний попит на тканину $D_C(UK + US)$ для Великобританії та США при торгівлі показаний у правій частині рис. 2-8. Криві попиту $D_C(UK + US)$ та пропозиції $S_C(UK + US)$ перетинаються у точці E' , де випуск тканини становить $120C$, а відносно рівноважна її ціна становить $P_C / P_W = P_W / P_C = 1$. При міжнародній торгівлі тканина виробляється тільки у Великобританії і, таким чином, Великобританія повністю спеціалізується на випуску тканини.

За повної спеціалізації країн на випуску конкретного товару відносно рівноважна ціна товару є середньою щодо відносних цін на товар кожної країни до початку торгівлі. Однак, якби в лівій частині попит $D_W(US + UK)$ був меншим і перетинався з горизонтальною частиною кривої пропозиції $S_C(US + UK)$ десь на відріжку між точками 0 та B при $P_W / P_C = 2/3$, то торгівля все одно була б доцільною, і США та Великобританія одержали б від неї всі вигоди. Таке може статися, коли одна з країн є малою і спеціалізується

тільки на випуску тканини, а друга, більша, не повністю спеціалізується на вирощуванні пшениці. Цей випадок називається «випадок малої країни». Але з такою перевагою пов'язані і певні ризики, оскільки в невеликій країні в майбутньому може зменшитися попит на єдиний товар, що випускається.

Криви відносного попиту демонструють, що попит на пшеницю відносно сукна є від'ємною функцією відносної ціни на пшеницю. Так само крива відносної пропозиції демонструє, що пропозиція сукна відносно пшениці є зростаючою функцією відносних цін.

5. Порівняльні переваги в умовах виробництва множини товарів

Маємо:

1. Дві країни А і В.
2. Кожна країна має один фактор виробництва – праця.
3. Країни А і В мають можливість виробляти та споживати велику кількість товарів p різноманітних благ $\overline{1, n}$.
4. Технологія може бути охарактеризована витратами праці: Al_i – ресурсний коефіцієнт країни А на окремий товар i ; B_l_i – ресурсний коефіцієнт країни В на окремий товар i .
5. Для кожного товару визначаємо відносні затрати праці в країні А до затрат праці в країні В.

Спеціалізація країн на виробництво певних товарів в умовах міжнародної торгівлі залежить від співвідношення зарплати в країні А до зарплати в країні В.

W_A – зарплата в країні А.

W_B – зарплата в країні В.

Правило спеціалізації країн в умовах міжнародної торгівлі: товар,

для якого $\frac{Bl_i}{Al_i} > \frac{W_A}{W_B}$, буде вироблятися в країні А, а товар, для

якого $\frac{Bl_i}{Al_i} < \frac{W_A}{W_B}$, буде вироблятися в країні В, тобто там, де це дешевше.

Розмістимо всі товари в країнах від 1 до n в такій послідовності, щоб відносна ціна кожного наступного товару була більше ніж попереднього:

$$\frac{Al_1}{Bl_1} < \frac{Al_2}{Bl_2} < \frac{Al_3}{Bl_3} < \dots < \frac{Al_n}{Bl_n} \quad (1)$$

Для визначення товарів спеціалізації країн на основі порівняльних переваг необхідно знати ціну на труд або співвідношення оплати праці між двома країнами W_A / W_B (відносна заробітна платня).

В країні А витрати виробництва товару і складаються з кількості праці

помножену на вартість однієї одиниці праці: $AI_i \times W_A$.

В країні В витрати на виробництво товару і дорівнюють: $BI_i \times W_B$.

В країні А товар і буде дешевшим, якщо :

$$AI_i \times W_A < BI_i \times W_B \quad (2)$$

Ділимо обидві частини рівняння (2) на $BI_i \times W_B$ і отримаємо:

$$\frac{W_A}{W_B} < \frac{BI_i}{AI_i} \quad (3)$$

Рівняння (3) стверджує, що товар і буде вироблятися в країні А, якщо відносна заробітна платня в країні А буде менше відносною вартості товару в країні В.

Так само, товар і буде вироблятися країною В у випадку якщо:

$$\frac{W_A}{W_B} > \frac{BI_i}{AI_i} \quad (4)$$

Для ряду відносних витрат (формула 1) лінія відносною зарплати W_A / W_B буде лінією розмежування : зліва від неї розміщуються товари, на виробництві яких спеціалізується країна А, а праворуч – товари, на яких спеціалізується країна В.

Якщо для якогось товару співвідношення відносних витрат співпадає з відсною зарплатою, то даний товар буде вироблятися обома країнами.

Виявлення відносних заробітних плат є критично важливим в контексті надання відповіді на питання, яка країна і якій товар виробляє в моделі з декількома товарами. Для цього необхідно зрозуміти, що відносний попит на товари визначається відносним попитом на працю, за допомогою якого виробляються ці товари.

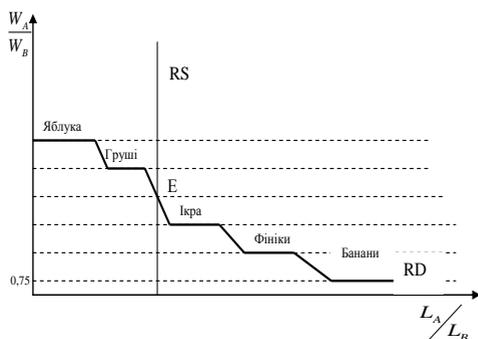
Товар	AI_i	BI_i	BI_i / AI_i
Яблука	1	10	10
Груші	5	40	8
Ікра	3	12	4
Фініки	6	12	2
Банани	12	9	0,75

Тут існує така взаємозалежність: якщо праця зростає в ціні в країні А, то і товари, які виробляються в цій країні з використанням праці, також дорожчуть. Якщо зарплата зростає, то кількість товарів, які будуть вироблятися в країні А, зменшується, і збільшується в інших країнах, що призведе до падіння попиту на працю в

країні А. Для країни А максимальна перевага існує у виробництві яблука, а мінімальна перевага у виробництві бананів.

Який товар виробляти, залежить від співвідношення зарплат. Якщо $W_A > W_B$, то країна А виробляє яблука та груші, а країна В – ікру, фініки та банани, і навпаки.

Залежність. Якщо праця стає дорожчою, то і товари дорожчають. Якщо зарплата зростає, то виробництво товарів в країні А зменшується і збільшується в країні В. А це веде до збільшення попиту на працю в країні В.



Крива RD показує співвідношення сукупного попиту на працю в країні В до сукупного попиту в країні А (відносний попит на працю).

Крива RS показує відношення сукупної пропозиції в країні А до сукупної пропозиції в країні В (відносна пропозиція праці).

Відносна пропозиція праці визначається співвідношенням загальних розмірів робочої сили в країні А і В (L_A/L_B). Припустимо, що кількість потенційних людиногодин країни не змінюється разом з зарплатою, а відносна заробітна плата ніяк не впливає на відносну пропозицію праці, тому крива сукупної пропозиції вертикальна.

Крива RD має ступінчасту форму. Кожний раз, коли в країні А збільшується зарплата по відношенню до країни В, то відносний попит на товари в країні А також буде падати разом з попитом на працю. Крім того, відносний попит на працю в країні А буде стрибкоподібно падати кожний раз, коли зростання зарплати робить виробництво даного товару більш дешевим у країні В.

Кожний раз, коли відносний попит не перетинає лінію відносної пропозиції у вертикальному сегменті, то характер спеціалізації країн не змінюється. Коли відносний попит перетинає відносну пропозицію на горизонтальному відрізку, тоді обидві країни вироблятимуть цей товар.

Рівноважна відносна зарплата визначається точкою перетину кривої відносного попиту та відносної пропозиції. Точні координати точки Е залежать від співвідношення розмірів країн (співвідношення кількості робочої сили у країні).

Тема 3. НЕОКЛАСИЧНА ТЕОРІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1. Концептуальні засади неокласичної теорії міжнародної торгівлі.
2. Виробничий та споживчий ефекти в неокласичній теорії міжнародної торгівлі.
3. Необхідні умови для розвитку міжнародної торгівлі в неокласичній теорії.
4. Крива торговельної пропозиції та умови міжнародної торгівлі.

1. Концептуальні засади неокласичної теорії міжнародної торгівлі.

Неокласичні теорії міжнародної торгівлі значно поглибили аналіз міжнародного торговельного обміну і розширили його межі. На відміну від класичних теорій, зосереджених на чинниках пропонування товарів, неокласичні теорії, в центрі уваги яких перебували проблеми часткової та загальної ринкової рівноваги, враховували вплив як чинників пропозицій, так і чинників попиту. Вони виходили з реалістичніших припущень щодо зростаючих альтернативних витрат, декількох (а не одного) факторів виробництва, часткової (а не повної) спеціалізації країн. Наявність порівняльних переваг визначалася безпосередньо на основі відносних цін товарів. Аналітичний інструментарій неокласичного аналізу, започаткований А. Маршаллом, Ф. Еджеортом, В. Парето (зокрема криві байдужості, бюджетна лінія або лінія відносних цін), дозволяв ілюструвати вплив міжнародної торгівлі на рівень суспільного добробуту.

Припущення неокласичної теорії міжнародної торгівлі (МТ):

1. Виробництво характеризується зростаючими видатками виробництва, тому крива трансформації виробничих можливостей має опуклу по відношенню до початку координат форму.
2. Відсутність видатків, пов'язаних з переміщенням факторів виробництва із галузі в галузь: це означає, що виробництво не може швидко адаптуватись до зміни співвідношення світових цін, тому після початку зовнішньої торгівлі виробництво товару Y зменшиться, а ресурси в галузь, що виробляє товар X , надійдуть лише через певний час.
3. Всі фактори виробництва використовуються повністю (відсутнє безробіття).
4. Криві байдужості не перетинаються: це означає, що смаки споживачів в економіці значною мірою подібні і зовнішня торгівля не

змінює розподілу доходів.

5. Одна з країн (А) має порівняльну перевагу у виробництві товару Х, а інша країна (В) – у виробництві товару Y:

$$\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_A < \left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_{int}, \left(\frac{P_Y}{P_X}\right)_B < \left(\frac{P_Y}{P_X}\right)_{int}$$

Виробництво в умовах автаркії перебуває у стані рівноваги в точці **Е** (рис. 3-1), тобто в точці дотику кривої трансформації виробничих потужностей до лінії внутрішніх цін. У цьому випадку виробник не має стимулу до зміни структури виробництва, оскільки $\frac{P_X}{P_Y} = \frac{MC_X}{MC_Y}$. Будь-яка інша точка, навіть за такого самого співвід-

ношенні цін, не може бути точкою рівноваги. Точка **А** не може бути точкою рівноваги в умовах автаркії, тому що співвідношення цін у цій точці більше, ніж співвідношення граничних витрат: $\frac{P_X}{P_Y} > \frac{MC_X}{MC_Y}$, і виробник зацікавлений у тому, щоб збільшити

виробництво товару Х та зменшити виробництво товару Y, тому що виробництво товару Х є вигіднішим порівняно з виробництвом товару Y.

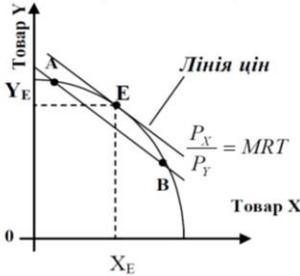


Рис. 3-1. Рівновага виробника в умовах автаркії

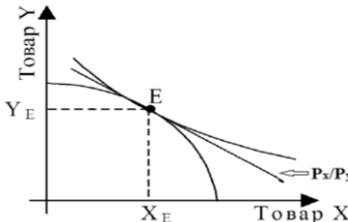


Рис. 3-2. Загальна економічна рівновага в умовах автаркії

У точці **В** $\frac{P_X}{P_Y} < \frac{MC_X}{MC_Y}$ виробник

зацікавлений у тому, щоб збільшити виробництво товару Y та зменшити виробництво товару X, оскільки виробництво товару Y є вигіднішим порівняно з виробництвом товару X. Ці співвідношення свідчать, що в обох випадках заради збільшення прибутку виробники мають перейти в точку **Е**.

Нахил лінії цін дорівнює граничній нормі трансформа-

ції: $\frac{P_X}{P_Y} = MRT$

Загальна економічна рівновага в умовах автаркії (рис. 3-2) Економіка перебуває у стані економічної рівноваги в точці **Е**. Параметри загальної економічної рівноваги визначаються відносними

цінами товарів (P_x/P_y), за яких попит на них, відображений суспільною кривою байдужості, збалансований з пропозицією, що представлена кривою виробничих можливостей. Графічно у точках рівноваги крива байдужості та крива виробничих можливостей дотичні до лінії відносних цін. Ця точка характеризує максимальний можливий рівень добробуту за наявних виробничих потужностей. Економіка перебуває у стані автаркії в рівновазі, коли відносні ціни дорівнюють граничній нормі корисності та граничним витратам:

$$\frac{P_x}{P_y} = \frac{MU_x}{MU_y} = \frac{MC_x}{MC_y}$$

$$MRT = \frac{MC_x}{MC_y} = \frac{P_x}{P_y} = \frac{MU_x}{MU_y} = MRS$$

На рис. 3-3. виробництво і споживання товару X в умовах автаркії дорівнює OX_E , виробництво і споживання товару Y в умовах автаркії – OY_E .

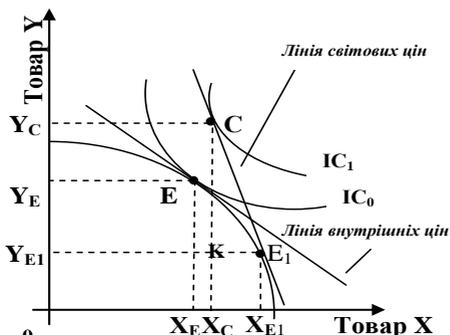


Рис. 3-3. Виграш країни від зовнішньої торгівлі за неокласичною моделлю

Припустимо, що маємо дві країни: А і В. Країна А має порівняльну перевагу у виробництві товару X, а країна В – товару Y. Це означає, що відносна ціна на товар X в країні А менше, ніж відносна ціна на цей товар в країні В:

$$\left(\frac{P_x}{P_y}\right)_A < \left(\frac{P_x}{P_y}\right)_B$$

Умовами для розвитку міжнародної торгівлі між країнами А і В є:

$$\left(\frac{P_x}{P_y}\right)_A < \left(\frac{P_x}{P_y}\right)_{int} < \left(\frac{P_x}{P_y}\right)_B$$

Це нове співвідношення цін відображає вихідне припущення про те, що країна А має порівняльну перевагу у виробництві товару X, а країна В – у виробництві товару Y.

За таких умов виробники та споживачі реагують на співвідношення світових цін, змінюючи структуру виробництва та споживання. Країна А зменшує виробництво товару Y та збільшує товару X. Встановлюється нова рівновага в точці E_1 . Новий рівень спожи-

вання встановлюється в точці **С**, яка показує більш високий рівень споживання, ніж до торгівлі, оскільки співвідношення цін визначає структуру споживання. Таким чином, міжнародна торгівля надає країнам можливість збільшити рівень споживання (змістити криву байдужості вгору та праворуч) порівняно зі станом автаркії.

При виході країни А на зовнішній ринок її виробники виготовляють OX_{E1} одиниць товару Х та OY_{E1} одиниць товару Y, тоді як резиденти споживають відповідно OX_C одиниць товару Х та OY_C одиниць товару Y. Таким чином, експорт країни А складає відрізок $X_C X_{E1}$, або KE_1 , а імпорт країни А – відрізок $Y_C Y_{E1}$, або KC .

Висновок: за умов відносних переваг у виробництві товару Х в країні А відбуваються наступні зміни:

- зростає виробництво товару Х і зменшується виробництво товару Y;
- зростає рівень корисності для споживачів;
- зростає добробут країни А у порівнянні зі станом автаркії (графічно IC_1 вище IC_0).

До початку міжнародної торгівлі країна В виробляла OX_E одиниць товару Х і OY_E одиниць товару Y (рис. 3-4). Країна В має порівняльну перевагу у виробництві товару оскільки відносна ціна товару Y в країні В менше, ніж в країні А. Після початку міжнародної торгівлі країна В збільшує виробництво товару Y (OY_{E1}) та зменшує виробництво товару Х (OX_{E1}):

$$\begin{aligned} OY_{E1} &> OY_E \\ OX_{E1} &< OX_E. \end{aligned}$$

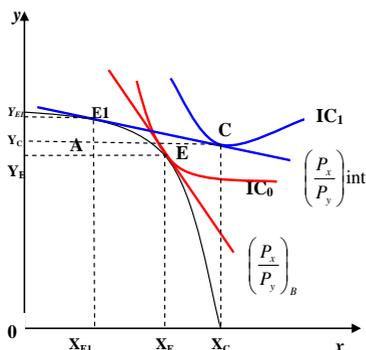


Рис. 3-4. Вплив зовнішньої торгівлі на економіку країни В (країни-партнера)

- IC_1 – крива байдужості в умовах міжнародної торгівлі.
- IC_0 – крива байдужості в умовах автаркії.
- E – економічна рівновага в умовах автаркії.
- E_1 – виробництво в умовах міжнародної торгівлі.
- C – споживання в умовах міжнародної торгівлі.

В умовах міжнародної торгівлі споживається OX_C одиниць товару Х і OY_C одиниць товару Y. Торговельний трикутник E_1AC показує обсяги експорту та імпорту країни. AC – імпорт країни; AE_1 – експорт країни.

Висновок: за умов відносних переваг у виробництві товару Y в країні В відбуваються наступні зміни:

- зростає виробництво товару Y і зменшується вироб-

- ництво товару X;
- зростає рівень споживання товарів X і Y;
- зростає добробут країни у порівнянні зі станом автаркії (графічно IC_1 вище IC_0).

2. Виробничий та споживчий ефекти в неокласичній теорії міжнародної торгівлі

Виграш країни можна також розглядати крізь призму двох ефектів: споживчий ефект (виграш споживача) та виробничий ефект (виграш виробника).

Споживчий ефект досягається, коли на основі нового співвідношення світових цін споживачі мають можливість збільшити рівень споживання товарів без зміни структури національного виробництва. В країні А споживачі будуть споживати більше товару Y, який тепер став дешевшим, та зменшувати споживання товару X, що відносно подорожчав.

Коли країна починає приймати участь у світовій торгівлі на основі світових цін (лінія цін L , яка проходить через точку E), обсяг експорту складає відрізок EK , а імпорту – CK . Участь країни у міжнародній торгівлі без зміни структури національного виробництва приводить до підвищення рівня споживання товарів (крива IC_1) (рис. 3-5.).

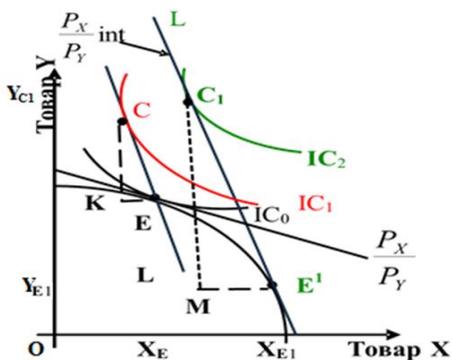


Рис. 3-5. Споживчий та виробничий ефекти за умов участі у міжнародній торгівлі

Виробничий ефект – це зміна рівнів споживання і структури національного виробництва в результаті участі країни у міжнародній торгівлі.

Маючи порівняльні переваги у виробництві товару X, країна збільшує виробництво товару X і зменшує виробництво товару Y. Новий рівень виробництва відображає точка E_1 : OX_{E_1} товару X та OY_{E_1} товару Y. Споживання характеризується точкою C_1 та кривою

байдужості IC_2 . Отже, виробничий ефект – це зміна національного виробництва від точки E до точки E_1 і зростання добробуту країни (зсув з кривої байдужості IC_1 до кривої IC_2). При виробничому ефекті обсяги експорту та імпорту країни є більшими, ніж при спо-

живчому ефекті (торговельний трикутник $\Delta C_1ME_1 > \Delta CKE$) (рис. 3-5).

Аналізуючи зміни в структурі національного виробництва, ми виходили з припущення, що виробничі ресурси можуть вільно переміщатися з галузі в галузь. Але чи може отримати вигреш від міжнародної торгівлі країна, структура виробництва якої є незмінна? (рис. 3-6).

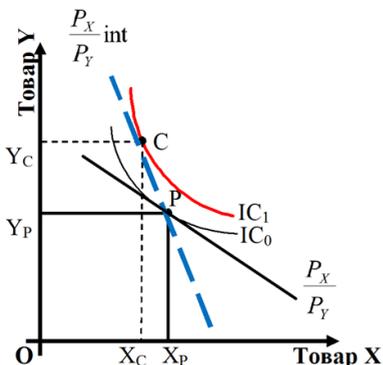


Рис. 3-6. Ефект зовнішньої торгівлі в умовах незмінної структури виробництва

Економічна рівновага в умовах автаркії характеризується точкою Р, в якій виробництво і споживання товарів Х і Y дорівнює X_P і Y_P відповідно. Припустимо, що країна має порівняльну перевагу у виробництві товару Х:

$$\left(\frac{P_X}{P_Y} \right)_A < \left(\frac{P_X}{P_Y} \right)_{int}$$

Оскільки ми маємо випадок нульової мобільності факторів виробництва, то початок

участі країни в міжнародній торгівлі не приведе до зміни структури національного виробництва.

Споживачі отримають можливість купувати більше товару Y і менше товару X (відповідно OY_C та OX_C). Відбувається зростання добробуту країни (зсув кривої байдужості IC_0 до кривої IC_1). Країна експортує $X_C X_P$ одиниць товару X та імпортує $Y_P Y_C$ товару Y.

Висновок: у випадку нульової мобільності факторів виробництва країна отримує вигреш від участі в міжнародній торгівлі у формі споживчого ефекту, тоді як виробничий ефект відсутній.

3. Необхідні умови для розвитку міжнародної торгівлі в неокласичній теорії

Участь країн у міжнародній торгівлі відбувається у випадку, коли існує відмінність між внутрішніми цінами на відповідні товари. Така різниця в цінах виникає внаслідок:

- 1) різниці в умовах попиту;
- 2) різниці в умовах пропозиції.

Різниця в умовах попиту. Припустимо, що у двох країнах умови пропозиції є рівними (криві трансформації виробничих потужнос-

тей збігаються), а різняться лише умови попиту або смаки споживачів.

В умовах автаркії виробництво та споживання країни А відображаються точкою **Е** (рис. 3-7). Крива байдужості **М** показує комбінації споживання товарів X і Y в країні А. Лінія цін, яка проходить

через точку **Е**, – це внутрішні ціни в умовах автаркії $\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_A$. Країна

А має порівняльну перевагу у виробництві товару X, але в силу певних факторів споживачі країни А віддають перевагу у споживанні товару Y.

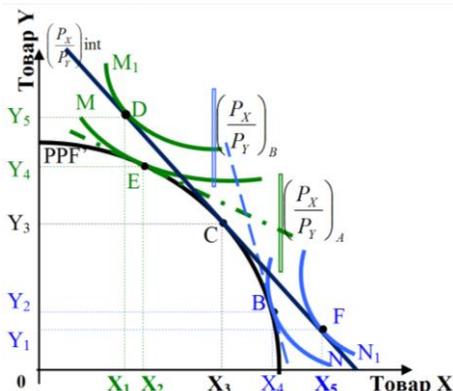


Рис. 3-7. Торгівля між двома країнами з ідентичними кривими трансформації виробничих потужностей, але різними умовами попиту

Виробництво та споживання країни В в умовах автаркії визначаються точкою **В**, де крива байдужості **Н** є дотичною до кривої трансформації. Споживачі країни В віддають перевагу у споживанні товару X.

Країна А має порівняльну перевагу у виробництві товару X, а країна В – товару Y, оскільки

$$\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_A < \left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_B$$

Умовами для розвитку міжнародної торгівлі

$$\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_A < \left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_{int} < \left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_B$$

Встановлення торговельних відносин між країнами А і В (лінія

$\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_{int}$) зумовлює країну А збільшувати виробництво товару X, а

країну В – товару Y. Виробництва в обох країн в умовах вільної торгівлі характеризуються точкою **С**, у якій вони виробляють **OX3** товару X та **OY3** товару Y. Це не випадково, оскільки країни за визначенням мають ідентичні виробничі можливості та обмінюються

товарами на основі одного й того самого співвідношення цін.

Країна А. Новий рівень споживання країни А в умовах вільної торгівлі – точка **D**. Споживання товару X – OX_1 , а споживання товару Y – OY_5 . Імпорт товару Y – Y_3Y_5 , експорт товару X – X_1X_3 .

Наслідки МТ для країни А:

- 1) збільшення виробництва товару X та зменшення виробництва товару Y , оскільки країна має порівняльну перевагу у виробництві товару X ;
- 2) споживачі країни А збільшують споживання товару Y ;
- 3) зростання добробуту країни в результаті участі в міжнародній торгівлі.

Країна В. Нова точка споживання країни В в умовах міжнародної торгівлі – точка **F**. Споживання товару X дорівнює OX_5 , а споживання товару Y – OY_1 . Експорт товару Y дорівнює Y_1Y_3 , імпорт товару X – X_3X_5 .

Наслідки МТ для країни В:

- 1) збільшення виробництва товару Y та зменшення виробництва товару X , оскільки країна має порівняльну перевагу у виробництві товару Y ;
- 2) споживачі країни В збільшують споживання товару X ;
- 3) зростання добробуту країни в результаті участі в міжнародній торгівлі.

Таким чином, неокласична теорія заперечує постулат класичної теорії міжнародної торгівлі, згідно з яким країни не можуть торгувати за умов ідентичних кривих трансформації виробничих можливостей.

Висновок:

- **Взаємний вииграш двох країн від міжнародної торгівлі полягає у збільшенні можливостей споживання того товару, якому резиденти відповідної країни надають перевагу.**
- **Торгівля між двома країнами з однаковими умовами виробництва, але різними системами преференцій споживачів, може бути джерелом виграшу від взаємного торговельного обміну між ними.**

Випадок розвитку міжнародної торгівлі між країнами з різними умовами виробництва та однаковими умовами споживання.

Така ситуація може складатися внаслідок:

- 1) використання різних технологій;
- 2) різної забезпеченості факторами виробництва;
- 3) відмінності рівня технологій та різної забезпеченості факторами виробництва.

Розглянемо **країну А (рис. 3-8)**. Рівень виробництва та рівень

споживання в умовах автаркії характеризується точкою **A**. Виробляється OX_4 одиниць товару X та OY_2 одиниць товару Y. Рівень споживання характеризується кривою байдужості **M**. Рівень цін в умовах автаркії – лінія з нахилом $\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_1$, яка проходить через точку **A**.

точку **A**.

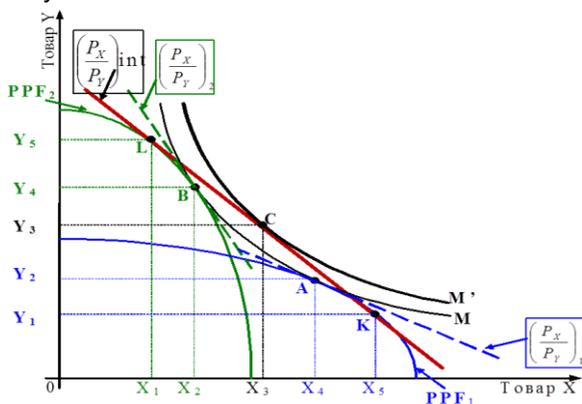


Рис. 3-8. Торгівля між двома країнами зрізними умовами виробництва та однаковими умовами споживання

Для країни **B** рівень виробництва та споживання в умовах автаркії характеризується точкою **B**. Виробляється OX_2 одиниць товару X та OY_4 одиниць товару Y. Рівень споживання характеризується також кривою байдужості **M**, оскільки умови попиту є ідентичні.

Ціни в умовах автаркії для країни B – лінія $\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_2$, яка проходить через точку **B**.

Наявність різних умов виробництва є в основі формування різних співвідношень внутрішніх цін в умовах автаркії. З рис. 3-8 ми бачимо, що відносна ціна на товар X в країні A є меншою, ніж аналогічна ціна в країні B (нахил лінії цін для країни A менший, ніж для країни B), тому країна A має порівняльну перевагу у виробництві товару X, а країна B – у виробництві товару Y:

$$\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_1 < \left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_2; \quad \left(\frac{P_Y}{P_X}\right)_1 < \left(\frac{P_Y}{P_X}\right)_2.$$

Міжнародна торгівля відбувається за наступних умов для світових цін:

$$\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_1 < \left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_{int} < \left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_2.$$

Країна А зацікавлена у збільшенні виробництва товару Х і зменшенні виробництва товару Y. Новий рівень виробництва – точка **К**. Країна виробляє OX_5 одиниць товару Х та OY_1 одиниць товару Y. Споживання в країні А в результаті участі в міжнародній торгівлі характеризується кривою байдужості **М'** та точкою **С** (OX_3 одиниць товару Х та OY_3 одиниць товару Y). Експорт товару Х – X_3X_5 , а імпорт товару Y – Y_1Y_3 .

У результаті міжнародної торгівлі країна А:

- 1) зменшила виробництво товару Y та збільшила виробництво товару Х, щодо якого має порівняльну перевагу;
- 2) рівень добробуту країни А підвищився (нова крива байдужості **М'**).

Країна В зацікавлена у збільшенні виробництва товару Y і зменшенні виробництва товару Х. Новий рівень виробництва – точка **Л**. Країна виробляє OX_1 одиниць товару Х та OY_5 одиниць товару Y. Споживання в країні В характеризується кривою байдужості **М'** та точкою **С** (OX_3 одиниць товару Х та OY_3 одиниць товару Y). Експорт товару Y – Y_3Y_5 , імпорт товару Х – X_1X_3 .

У результаті міжнародної торгівлі країна В:

- 1) зменшила виробництво товару Х та збільшила виробництво товару Y, щодо якого має порівняльну перевагу;
- 2) рівень споживання і корисності товарів Х та Y в країні підвищився (крива байдужості **М'**).

Висновок: другою мінімально необхідною передумовою для реалізації позитивного ефекту участі країн в міжнародній торгівлі є різниця в умовах виробництва навіть при ідентичному попиту в обох країнах.

Відносні ціни в умовах автаркії відображають попит та пропозицію, а отже залежать від таких факторів, як:

- відносні обсяги та якість факторів виробництва;
- особливості технологічних процесів, які лежать в основі виробництва;
- характер попиту споживачів.

4. Крива торговельної пропозиції та умови міжнародної торгівлі

Крива торговельної пропозиції або взаємного попиту характеризує можливі обсяги імпорту та експорту, які країна готова придбати або реалізувати за всіх можливих співвідношень цін, тобто готовність країни приймати участь у міжнародному обміні за всіх можливих умов МТ.

Крива торговельної пропозиції або взаємного попиту являє собою комбінацію двох ліній: крива попиту (попит на імпорт) та крива

пропозиції (пропозиція товарів на експорт). Сама ідея побудови кривої була вперше сформульована Дж. Стюартом Міллем, а Альфред Маршал та Франсис Еджворт реалізували її в графічній формі.

На рис. 3-9 відображено вплив світових цін на участь країни А у міжнародній торгівлі. Країна А виробляє товар 1 і товар 2. Коли відносна світова ціна на товар 1 дорівнює $1/2$, ми маємо виробництво в точці **F** – виробляється 95 одиниць товару 1 та 45 одиниць товару 2. Споживання характеризується точкою **H** – споживається 55 одиниць товару 1 і 65 одиниць товару 2. Експорт товару 1 дорівнює 40 одиниць ($95 - 55$), а імпорт товару 2 – 20 одиниць ($65 - 45$). Якщо відносна світова ціна на товар 1 зростає до $P = 1$, то ми маємо нову точку, яка характеризує виробництво за нових умов – точку **B**, в якій виробляється 130 одиниць товару 1 та 20 одиниць товару 2. Споживання характеризується точкою **E**, в якій споживається 70 одиниць товару 1 та 85 одиниць товару 2.

Маємо два торговельні трикутники **HFD** та **EBC**, які характеризують обсяги експорту та імпорту країни за відносних світових цін $P = 1/2$ та $P = 1$ відповідно.

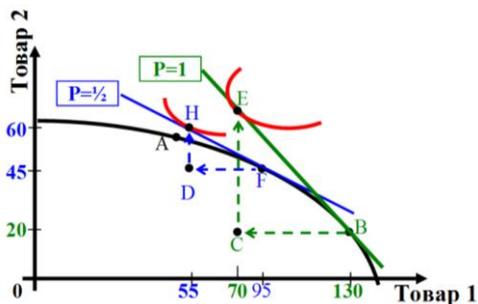


Рис. 3-9. Вплив світових цін на участь країни А в міжнародній торгівлі

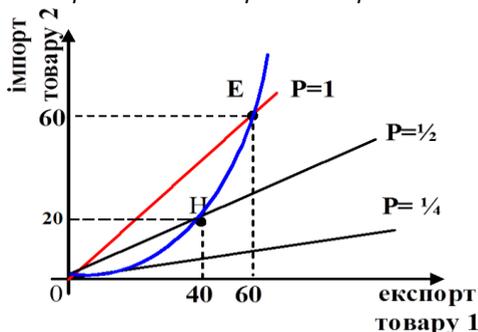


Рис. 3-10. Крива взаємного попиту країни А

Інформацію, яку дають ці трикутники (а також усі інші торговельні трикутники для даної країни), ми можемо відобразити **кривою торговельної пропозиції або взаємного попиту**. На осях X та Y ми розміщуємо експорт товару 1 та імпорт товару 2 країни А відповідно. Лінії відносних цін на світовому ринку виходять із центра під кутом, тангенс якого дорівнює відношенню світових цін. На цих лініях ми відмічаємо точки **H** та **E** з графіка 3-8. Об'єднуючі точки O, H і E, будемо криву взаємного попиту.

Розглянемо, як модифікується участь країни В за зміни світових цін (рис. 3-11).

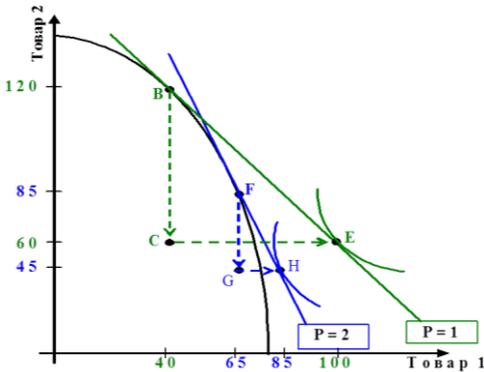


Рис. 3-11. Вплив світових цін на участь країни В у міжнародній торгівлі

Коли відносна світова ціна дорівнює 2, виробництво характеризується точкою **F** – виробляється 65 одиниць товару 1 та 85 одиниць товару 2.

Споживання характеризується точкою **H** – споживається 85 одиниць товару 1 і 45 одиниць товару 2.

Експорт товару 2 дорівнює 40 одиниць (85–45), а імпорт товару 1 – 20 одиниць (85–65).

Якщо відносна світова ціна на товар 1 зміниться до 1, то ми маємо нову точку, яка характеризує виробництво за нових умов – точку **B**, у якій виробляється 120 одиниць товару 2 та 40 одиниць товару 1. Споживання характеризується точкою **E**, в якій споживається 100 одиниць товару 1 та 60 одиниць товару 2. Експорт товару 2 становить 60 одиниць (120 – 60), а імпорт товару 1 – також 60 одиниць (100 – 40). Маємо два торговельні трикутника **HFG** та **EBC**, які характеризують обсяги експорту та імпорту країни за відносних світових цін 2 та 1 відповідно.

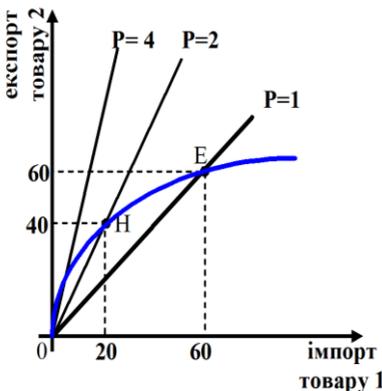


Рис. 3-12. Крива взаємного попиту країни В

Інформацію, яку дають ці трикутники (а також усі інші торговельні трикутники для даної країни), ми можемо відобразити кривою торговельної пропозиції або взаємного попиту (рис. 3-12). На осях *X* та *Y* розміщуємо імпорт товару 1 та експорт товару 2 країни В відповідно. Лінії відносних цін на світовому ринку виходять із центра під кутом, тангенс якого дорівнює відношенню світових цін. Об'єднуючі точки **O**, **H**, і **E** ми будуємо криву взаємного попиту.

Об'єднавши графіки кривих торговельних пропозицій двох країн на одній схемі, можна визначити точку торговельної рівноваги та рівноважні умови міжнародної торгівлі (рис. 3-13).

На осі *X* ми відмічаємо експорт країни А та імпорт країни В товару

1, а на осі Y – експорт країни B та імпорт країни A товару 2. Цей графік показує, за яких умов торгівлі досягається торговельна рівновага (експорт товару 1 країни A дорівнює імпорту товару 1 країною B , аналогічно імпорт товару 2 країною A дорівнює експорту товару 2 країни B). Точкою торговельної рівноваги буде точка E (**рівноважні умови міжнародної торгівлі – рівноважне співвідношення цін**), яка показує, що тільки за відносних світових цін, які дорівнюють $P = 1$, експорт товару 1 країни A дорівнює імпорту товару 1 країною B , і навпаки, експорт товару 2 країни B дорівнює імпорту товару 2 країною A . Інші ціни не можуть бути рівноважними умовами торгівлі, оскільки не існує рівності між експортом та імпортом відповідних товарів.

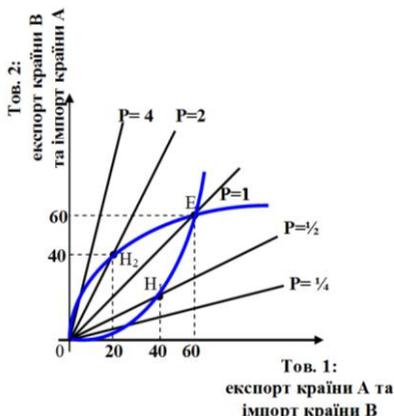


Рис. 3-13. Рівноважні умови міжнародної торгівлі в неокласичній теорії

або в силу обмеження виробничих потужностей для зростання виробництва товару Y .

Це призведе до надлишкової пропозиції товару X та нестачі товару Y і до встановлення торговельної рівноваги в новій точці E_1 , а отже, на світовому ринку з'являється нове співвідношення цін.

Нові умови міжнародної торгівлі (лінія TOT_1) показують, що ціна на товар X зменшується, а на товар Y – збільшується. Результатом таких дій з боку країни A стало погіршення її умов міжнародної торгівлі.

Умови міжнародної торгівлі (terms of trade) – це співвідношення експортних і імпортних цін певного товару, країни і цілому, груп країн. Експорт однієї країни є імпортом її торговельного партнера, умови торгівлі останнього є відповідними до умов торгівлі першого.

Розглянемо випадок зміщення кривої торговельної пропозиції (рис. 3-14). Це може відбуватися, коли змінюються смаки споживачів, зменшується рівень доходу, зростає продуктивність праці.

Припустимо, що в країні A зростає експорт товару X на X_1X_2 з метою збільшення імпорту товару Y . Тоді на рис. 3-13 її крива торговельної пропозиції переміститься в позицію OC_1 . Але країна B не бажає змінювати свою структуру торгівлі з причин, скажемо, відсутності додаткового попиту на товар X

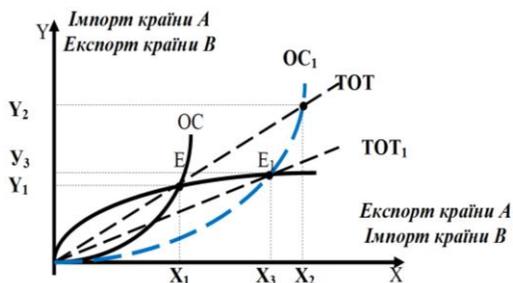


Рис. 3-14. Зміщення кривої торговельної пропозиції та стан рівноваги

рні, умови торгівлі відрізняють від інших видів умов торгівлі. Оскільки пропозиція та попит змінюються під впливом часу, крива пропозиції модифікується, змінюючи обсяги та умови торгівлі. **Товарні (бартерні) або чисті умови міжнародної торгівлі (commodity terms of trade, net barter terms of trade)** – співвідношення експортних та імпорتنих цін певного товару або індексу

експортних та імпорتنих цін в цілому: $TOT = \frac{P_x}{P_{im}}$.

Умови міжнародної торгівлі з урахуванням доходу від експорту (income terms of trade) – товарні умови торгівлі, помножені на індекс зміни обсягу експорту:

$$TOT = \frac{P_x}{P_{im}} \times Q_x, \quad \text{де } Q_x \text{ – індекс зміни обсягу експорту.}$$

Цей показник характеризує спроможність країни купувати товари на міжнародному ринку, розплачуючись за них виключно надходженнями від експорту. Збільшення величини цього показника вказує на зростання здатності країни закупити за кордоном більшу кількість товарів за рахунок доходів від експорту.

Однофакторні умови торгівлі (single factorial terms of trade). Цей показник є спробою відобразити водночас зміни імпорتنих цін та продуктивності використання виробничих ресурсів:

$$TOT = \frac{P_x}{P_{im}} \times Q_x, \quad \text{де } Q_x \text{ – індекс продуктивності праці в експортно-зорієнтованих галузях.}$$

Двофакторні умови торгівлі (double factorial terms of trade) – показник, що пов'язує однофакторні умови торгівлі окремої країни з тенденціями зміни продуктивності в її торговельних партнерах:

$$TOT = \frac{P_x}{P_{im}} \times \frac{Q_x}{Q_{im}}, \quad \text{де } Q_x / Q_{im} \text{ – індекс продуктивності в експортних галузях за кордоном.}$$

Там, де товарів більше, ніж два, умови торгівлі визначаються відношенням індексу експортної ціни до індексу імпоротної.

Це співвідношення зазвичай множиться на 100, щоб відобразити умови торгівлі у відсотках. Товарні, чи бартер-

Тема 4. ТЕОРІЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

1. Теорема Гекшера–Оліна.
2. Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва.
3. Парадокс Леонтьєва.
4. Теорема Столпера–Самуельсона щодо впливу міжнародної торгівлі на доходи.
5. Теорема Рибчинського.
6. Ефект підсилення Джонса.

1. Теорема Гекшера–Оліна

Взаємозв'язок забезпеченості країни факторами виробництва та основними напрямками розвитку її зовнішньої торгівлі досліджується в неокласичній теорії в контексті моделі Гекшера–Оліна.

В 1919 р. вийшла стаття Елі Гекшера «**Вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходів**», яка поклала основу для розробки майбутньої моделі. Через 30 років Бертіль Олін доповнив постулати Е. Гекшера і сформулював теорію співвідношення факторів виробництва.

Припущення моделі співвідношення факторів виробництва:

- 1) два фактори виробництва: капітал та праця;
- 2) фактори виробництва використовуються повністю;
- 3) країни по-різному забезпечені факторами виробництва;
- 4) обсяги факторів виробництва в кожній країні обмежені;
- 5) повна мобільність факторів виробництва в межах країни;
- 6) відсутність мобільності факторів виробництва між країнами;
- 7) дві країни виробляють два товари;
- 8) ринок перебуває в умовах досконалої конкуренції, торгівля нічим не обмежується, транспортні видатки дорівнюють нулю;
- 9) технологія в обох країнах є однаковою;
- 10) один товар – трудомісткий, інший – капіталомісткий;
- 11) повна еластичність попиту за ціною;
- 12) смаки та пріоритети споживачів в обох країнах ідентичні;
- 13) відсутній ефект масштабу.

Факторомісткість товару – показник, що визначає відносні витрати факторів виробництва на виробництво певного товару.

Товар є **капіталомістким**, коли співвідношення між капіталом і працею, необхідними для його виробництва, більше, ніж співвідношення між витратами капіталу та праці для виробництва другого товару:

$$\frac{K_1}{L_1} > \frac{K_2}{L_2}.$$

Товар є **трудомістким**, якщо відношення між працею і капіталом, необхідними для його виробництва, більше, ніж відношення між витратами праці та капіталу для виробництва другого товару:

$$\frac{L_1}{K_1} > \frac{L_2}{K_2}.$$

Автомобілі

$$K_A = 3$$

$$L_A = 3$$

$$\frac{3}{3} = 1$$

Іграшки

$$K_i = 1$$

$$L_i = 4$$

$$\frac{1}{4}$$

Висновок: автомобілі є більш капіталомісткими товарами, ніж іграшки, оскільки $1 > 1/4$. Іграшки є трудомісткими товарами, ніж автомобілі, оскільки $4 > 1$.

Факторомісткість можна графічно проілюструвати за допомогою ізоквант. **Ізокванта** показує всі можливі комбінації використання двох факторів виробництва, які дають один і той самий обсяг виробництва (рис. 4-1.).

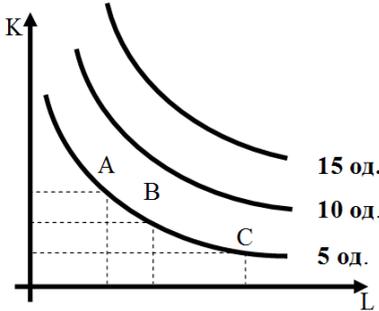


Рис. 4-1. Карта ізоквант

Крайна В має надлишок капіталу, якщо співвідношення між ціною капіталу та ціною праці в ній менше, ніж аналогічне співвідношення цін у країні А:

$$\left(\frac{P_K}{P_L} \right)_B < \left(\frac{P_K}{P_L} \right)_A;$$

2) **через абсолютні розміри факторів виробництва в країні.**

Крайна В має надлишок капіталу, якщо співвідношення між абсолютними обсягами капіталу та праці в ній більше, ніж аналогічне співвідношення обсягів у країні А:

Надлишок факторів виробництва — показник, що визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва. Цей показник можна визначити двома способами:

1) **через відносні ціни факторів виробництва.**

Крайна В має надлишок капіталу, якщо співвідношення між ціною капіталу та ціною праці в ній

$$\left(\frac{K}{L}\right)_B > \left(\frac{K}{L}\right)_A.$$

Ми будемо використовувати перший спосіб, оскільки він враховує і попит на фактори виробництва, і пропозицію цих факторів, тоді як другий спосіб враховує тільки пропозицію факторів. Обидва способи даватимуть однакові результати тоді, коли попит на товари в обох країнах буде однаковим. Але якщо попит на другий товар, який є капіталомістким, у країні В вищий, ніж у країні А, то відносна ціна капіталу в країні В буде більша, ніж відносна ціна капіталу в країні А, незважаючи на те, що пропозиція капіталу в країні В більша, ніж пропозиція капіталу в країні А. Відповідно до першого способу країна матиме надлишок праці, якщо

$$\left(\frac{r}{w}\right)_B > \left(\frac{r}{w}\right)_A,$$

де r – ціна капіталу (відсоток за кредитами);
 w – ціна робочої сили (зарплата).

За другим способом країна В матиме надлишок капіталу, оскільки обсяг капіталу в цій країні є більший.

Теорема Гекшера–Оліна: країна експортує ті факторомісткі товари, для виробництва яких використовує відносно надлишковий фактор виробництва та імпортує ті товари, для виробництва яких використовує дефіцитні фактори виробництва.

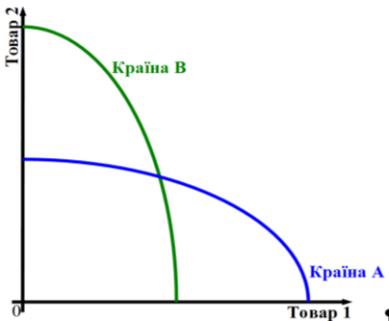


Рис. 4-2. Криві виробничих можливостей країн за різної забезпеченості факторами виробництва.

На рис. 4-2 кожна крива трансформації виробничих можливостей тягнє до тої осі координат, де ми позначаємо товари X та Y.

Точка **A** показує стан рівноваги країни А в умовах автаркії, лінія **P_A** – це лінія внутрішніх цін країни А. Точка **A'** показує стан виробни-

цтва в країні В за відсутності торгівлі, а лінія P_B – це лінія внутрішніх цін у країні В (рис. 4-3).

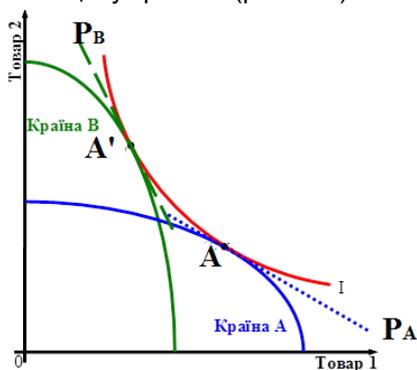


Рис. 4-3. Економічна рівновага в умовах автаркії за теоремою Гекшера-Оліна

Смаки та уподобання споживачів в обох країнах характеризуються спільною кривою байдужості I, виходячи з припущення про ідентичність смаків споживачів у двох країнах.

Кут нахилу лінії цін у країні А менший, ніж кут нахилу лінії цін у країні В, тобто відносна ціна на товар 1 у країні А менша, ніж відносна ціна на перший товар у країні В:

$$\left(\frac{P_1}{P_2}\right)_A < \left(\frac{P_1}{P_2}\right)_B$$

Оскільки відносна ціна на товар 1 у країні А менша, ніж відносна ціна на товар 1 у країні В, то можна говорити про порівняльну перевагу країні А у виробництві товару 1. Країна починає спеціалізуватися у виробництві товару 1.

Оскільки відносна ціна на товар 2 в країні В менша, ніж відносна ціна на товар 2 в країні А, то можна говорити про порівняльну перевагу країні В у виробництві товару 2, і країна В починає спеціалізуватися у виробництві товару 2.

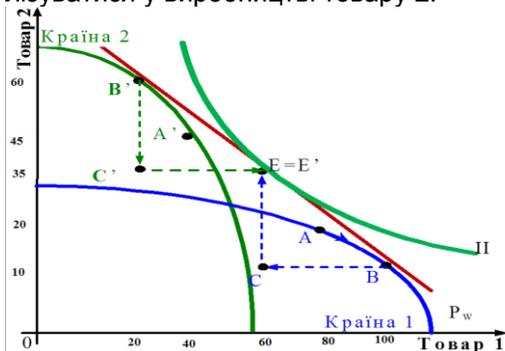


Рис. 4-4. Виграш країни від МТ за теоремою Гекшера-Оліна

до 60 од.). Лінія світових цін проходить через точки В та В'.

Нова крива байдужості II показує рівень споживання країн в умовах МТ. Споживання в країні А та країні В характеризуються точками Е та Е' та складає 60 од. товару 1 та 35 од. товару 2.

На рис. 4-4 рівень виробництва в умовах МТ знаходиться в точці В у країні А (збільшення виробництва товару 1 з 80 до 100 од. та зменшення виробництва товару 2 з 20 до 10 од.) та в точці В' у країні В (зменшення виробництва товару 1 з 40 до 20 од. та збільшення виробництва товару 2 з 45

Обсяг експорту країною А товару 1 дорівнює відрізку BC – 40 од., імпорт країною А товару 2 дорівнює відрізку EC – 25 од.. Країна В експортує товар 2 в обсязі $B'C'$ – 25 од. та імпортує товар 1 в обсязі $C'E'$ – 40 од.

Експорт країни А дорівнює імпорту країни В, і навпаки:
$$\begin{cases} BC = C'E' \\ B'C' = CE \end{cases}$$

Міжнародна торгівля сприяє зростанню добробуту країн і на рис. 4-4 крива байдужості знаходиться на більш високому рівні, ніж крива байдужості країн в умовах автаркії.

Висновок: різна відносна вартість факторів виробництва спричинює відмінності у відносних цінах за відсутності торгівлі, що являє собою передумову для розвитку зовнішньої торгівлі. В умовах МТ кожна країна експортує ті факторомісткі товари, для виробництва яких вона використовує відносно надлишкові фактори виробництва, а імпортує ті товари, для виробництва яких використовує відносно дефіцитні фактори виробництва.

2. Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва

Чи впливає зовнішня торгівля на ціни на фактори виробництва? На це питання відповідь дав Пол Самуельсон, якій в 1948 р. він доповнив теорему Гекшера-Оліна і сформулював теорему про вирівнювання цін на фактори виробництва.

Теорема Гекшера–Оліна–Самуельсона: міжнародна торгівля веде до вирівнювання абсолютних і відносних цін на гомогенні (ідентичні) фактори виробництва.

Припустимо, що дві країни виробляють два товари. Країна А має відносний надлишок праці, а країна В – відносний надлишок капіталу. Тому ціна праці в країні А нижча, ніж у країні В, а ціна капіталу в країні В нижча, ніж ціна капіталу в країні А. Оскільки країна А має надлишок праці, їй вигідно спеціалізуватися на виробництві трудомісткого товару (товар 1). Якщо країна В має відносний надлишок капіталу, то їй вигідно спеціалізуватися на виробництві товару 2 (капіталомісткого). Коли країна А починає збільшувати виробництво товару 1, зростає відносний попит на працю, який є більш трудомістким, і зменшується відносний попит на капітал. В країні А зростає ціна праці (заробітна плата) і знижується ціна капіталу (відсоткова ставка). Коли країна В збільшує виробництво товару 2 (капіталомісткого), то відбувається збільшення попиту на капітал, що призводить до зростання ціни на нього. Одночасно зменшуються попит на працю і відповідно заробітна плата.

Таким чином, міжнародна торгівля призводить до зростання ціни

на надлишковий фактор виробництва і зменшення ціни дефіцитного фактору.

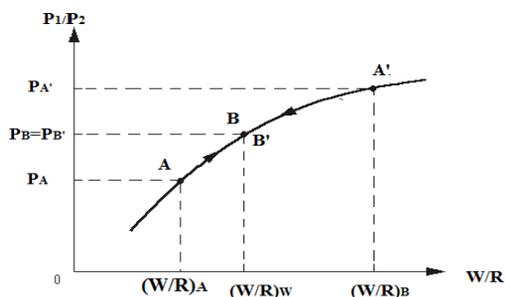


Рис. 4-5. Співвідношення між відносними цінами на товари і фактори виробництва

робочої сили, оскільки ціна на неї менша, ніж у країні В. Відносна ціна товару 1 в країні А до початку МТ дорівнює P_A , у країні В відносна ціна товару 1 дорівнює $P_{A'}$. Отже, країна А має порівняльну перевагу у виробництві товару 1 (оскільки відносна ціна на нього менша), а країна В – у виробництві товару 2. Економічна рівновага в країні А до початку МТ показана точкою А, а рівновага в країні В – точкою А'.

Оскільки країна В спеціалізується на виробництві товару 1 (трудомісткого), після початку МТ відносний попит на працю в цій країні збільшується, що веде до зростання відносної ціни праці. Зростання відносної ціни праці спричинює зростання відносної ціни товару 1 (рух у напрямку до P_B). Рівновага з точки А почне рухатись у напрямку точки В, а відносна ціна на працю до світового $(W/R)_w$.

Якщо країна В спеціалізується на виробництві товару 2 (капіталомісткого), то відносний попит на капітал у цій країні зростає, а відносний попит на працю зменшується; відносна ціна на капітал зростає, тобто збільшується співвідношення $(R/W)_B$ та зменшується співвідношення $(W/R)_B$. Ціна на робочу силу зміниться із рівня $(R/W)_B$ до рівня $(W/R)_w$. Відповідно збільшиться і відносна ціна товару 2 (одночасно зменшиться відносна ціна товару 1) – від рівня $P_{A'}$ до рівня P_B .

Висновок: у наслідок участі країн у міжнародній торгівлі відбувається вирівнювання відносних і абсолютних цін на гомогенні фактори виробництва.

З огляду на економічні реалії повне зближення цін на ресурси неможливе через різноманітні митні, соціальні, дотаційні та інші державні програми, відмінність технологій у різних країнах. Крім того, якщо рух факторів виробництва між країнами відбувається

На осі Х ми відображаємо відносну ціну робочої сили в обох країнах, а на осі Y – відносну ціну товару 1 в обох країнах (рис. 4-5).

До початку МТ відносна ціна праці в країні А дорівнювала $(W/R)_A$, а в країні В – $(W/R)_B$. Країна А має відносний надлишок

(ми припускали, що він відсутній), то проблема знімається повністю – більш дешевий фактор в одній країні експортується в іншу країну, туди, де він дорожчий. Рух товарів заміщується рухом факторів виробництва.

3. Парадокс Леонт'єва

Американський економіст В. Леонт'єв перевірів теорему Гекшера-Оліна емпірично – на прикладі США.

1. В. Леонт'єв підрахував, скільки потрібно капіталу та праці для виробництва експортних товарів вартістю 1 млн. дол., а також скільки потрібно капіталу та праці для виробництва на таку саму суму товарів, які конкурують з імпортними товарами.

2. Для кожної галузі промисловості він визначив відносні затрати капіталу і праці на одиницю товару, причому не обмежився тільки кінцевими товарами, а й врахував проміжну продукцію.

3. Проаналізувавши структуру експорту США за 19 років, В. Леонт'єв обчислив співвідношення затрат капіталу і праці, які необхідні для виробництва експортних товарів на суму 1 млн. дол.

$\left(\frac{K}{L}\right)_{EX}$, а також аналогічне співвідношення щодо виробництва на таку ж суму американських товарів, що могли б конкурувати з імпортними товарами $\left(\frac{K}{L}\right)_{Im}$.

Країна має надлишок капіталу, якщо співвідношення відносних витрат капіталу та праці для виробництва імпортних товарів і відносних витрат капіталу та праці для виробництва експортних товарів менша за одиницю:

$$\frac{\left(\frac{K}{L}\right)_{Im}}{\left(\frac{K}{L}\right)_{EX}} < 1$$

Країна має надлишок праці, якщо співвідношення відносних витрат капіталу та праці для виробництва імпортних товарів і відносних витрат капіталу та праці для виробництва експортних товарів більша за одиницю:

$$\frac{\left(\frac{K}{L}\right)_{Im}}{\left(\frac{K}{L}\right)_{EX}} > 1$$

Емпірична перевірка теореми Гекшера-Оліна дала несподівані результати – капіталомісткість американського імпорту на 30 % перевищувала капіталомісткість експорту. Це означає, що США експортували трудомісткі товари, а імпортували капіталомісткі. Леонтьєв повторив свої розрахунки для експорту США за 1951 р. Вони показали, що капіталомісткість американського імпорту на 6 % переважала капіталомісткість американського експорту. В 1962 р. були розроблені моделі розрахунків для інших країн. Японія, яка в 50-х роках мала надлишок праці, експортувала капіталомісткі товари.

Отже, за висновками Леонтьєва, теорія співвідношення факторів виробництва Гекшера-Оліна не підтверджується на практиці.

Пояснення парадокса Леонтьєва:

1. Було знехтувано поділ робочої сили на кваліфіковану і некваліфіковану і він не зробив розрахунки для визначення витрат на виробництво експортних товарів для кожної окремої групи.
2. США імпортували сировину, видобуток якої вимагає великих витрат капіталу. Саме тому американський імпорт був більш капіталомістким, ніж експорт.
3. В. Леонтьєв не врахував дії на той час у США тарифу на імпорт трудомістких товарів, що призводить до зростання його вартості.
4. Смаки та уподобання американських споживачів традиційно спрямовані на капіталомісткі товари.
5. Слід зважати на реверс факторів виробництва – один і той самий товар може бути трудомістким у працenasиченій країні і капіталомістким – у капіталонасиченій країні.

4. Теорема Столпера–Самуельсона щодо впливу міжнародної торгівлі на доходи

У класичній та неокласичній теоріях не зверталася увага на доходи власників виробництва, тобто не розглядалося:

- 1) як МТ впливає на доходи власників факторів виробництва;
- 2) як збільшення пропозиції одного із факторів виробництва впливає на виробництво, на зовнішню торгівлю та доходи власників факторів виробництва.

Відповідь на перше запитання, а саме як поведуть себе ціни факторів виробництва при зростанні чи падінні цін на товари, для виробництва яких вони використовуються, дали американські економісти П. Самуельсон та В. Столпер у 1941 р.

Припущення:

- 1) країна виробляє два товари, використовуючи два фактори виробництва (праця та земля);

- 2) економіка кожної країни характеризується досконалою конкуренцією на ринках обох товарів та обох факторів виробництва;
- 3) пропозиція факторів виробництва не змінюється;
- 4) перший товар – відносно трудомісткий, а при виробництві другого товару відносно більше використовується земля;
- 5) існує мобільність факторів виробництва в межах країни, але вона повністю відсутня між країнами;
- 6) ціна товару дорівнює витратам на його виробництво;
- 7) розвиток торгівлі веде до зростання відносної ціни першого товару.

Теорема Столпера-Самуельсона: за умови повного використання факторів виробництва до та після встановлення торговельних відносин зростання ціни надлишкового фактору та зменшення ціни дефіцитного ресурсу ведуть до зростання реальних доходів власників надлишкового фактору, а реальні доходи власників дефіцитного фактору виробництва зменшуються. При цьому зростання чи зменшення ціни факторів відбувається більшою мірою, ніж зростає чи зменшується ціна товару.

Припустимо, що країна виробляє два товари за допомогою двох факторів виробництва – праці (L) та землі (T). Оскільки ціна товару дорівнює витратам виробництва, то формула ціни кожного товару являє собою суму ціни праці і землі, що використовувались для їх виробництва.

Ціна товару 1: $P_1 = AL_1 \times w + AT_1 \times r$,

де w – ставка заробітної плати за одиницю праці (ціна праці);
 r – ставка ренти за використання одиниці землі (ціна землі);

AT_1 – кількість землі, необхідна для виробництва товару 1;
 AL_1 – кількість праці, необхідна для виробництва товару 1.

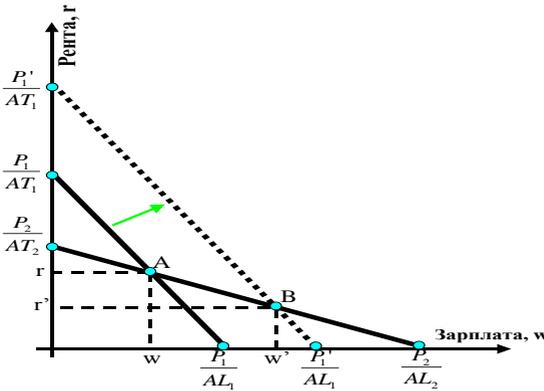
Ціна товару 2: $P_2 = AL_2 \times w + AT_2 \times r$,

де w – ставка заробітної плати за одиницю праці (ціна праці);
 r – ставка ренти за використання одиниці землі (ціна землі);

AT_2 – кількість землі, необхідна для виробництва товару 2;
 AL_2 – кількість праці, необхідна для виробництва товару 2.

Оскільки перший товар більш трудомісткий, ніж другий, то:

$\frac{AL_1}{AT_1} > \frac{AL_2}{AT_2}$. Наведені рівняння цін товарів показують, що витрати виробництва обох товарів дорівнюють їхній ринковій ціні.



Якщо на горизонтальній осі відкласти зарплату, а на вертикальній – земельну ренту, то можна побудувати графік, що показує залежність ціни факторів виробництва від вартості товарів 1 і 2 (рис. 4-6), де:

Рис. 4-6. Залежність ціни фактора виробництва від ціни на товар

$\frac{P_1}{AL_1}$ – ціна праці, якщо для виробництва товару 1 використовується лише праця.

$\frac{P_1}{AT_1}$ – ціна землі, якщо для виробництва товару 1 використовується лише земля.

$\frac{P_2}{AL_2}$ – ціна праці, якщо для виробництва товару 2 використовується лише праця.

$\frac{P_2}{AT_2}$ – ціна землі, якщо для виробництва товару 2 використовується лише земля.

Товар 1 вимагає значно більших витрат праці, ніж товар 2, і це відображається на графіку більш крутою прямою. Рівноважна ціна на ринку факторів виробництва досягається в точці А, яка визначає ціну факторів виробництва за відповідного рівня цін на товари 1 і 2. У цій точці ціна праці, що витрачається на виробництво обох товарів, дорівнює w , а рента – r .

Припустимо, що ціна товару 1 зростає з P_1 до P_1' . Оскільки чисельник співвідношень $\frac{P_1}{AL_1}$ та $\frac{P_1}{AT_1}$ збільшився, а знаменник не зміни-

вся, пряма, що визначає залежність цін на фактори виробництва від цін на товари, на рис. 4-6 зсунеться праворуч. Маємо нову точку рівноваги В, яка визначає ціну факторів виробництва за зростання ціни товару 1. Нова ціна праці становитиме w' , а нова ціна землі – r' . Як бачимо, ціна праці зросла, а ціна землі – зменшилась.

Висновок: у результаті підвищення ціни на товар 1 зростає ціна на працю (фактор, що використовувався більш інтенсивно при виробництві товару 1) та впала ціна на землю (фактор, що використовувався менш інтенсивно при виробництві товару 1). Аналогічно можна показати, що зростання ціни на товар 2 призведе до зростання ренти і зменшення зарплати.

5. Теорема Рибчинського

Англійський економіст польського походження Т. Рибчинський в 1955 р., ще будучи студентом, звернув увагу на те, що швидкий розвиток одних галузей промисловості нерідко пригнічує розвиток інших, і довів теорему співвідношення зростання пропозиції фактору і зростання виробництва.

Використовуючи майже ті ж припущення, що і теорема Столпера-Самуельсона, крім припущення про зміни цін¹, Рибчинський показав, що існує прямий взаємозв'язок між зростанням факторів виробництва в одній із галузей і депресією чи навіть падінням виробництва в інших.

Теорема Рибчинського: збільшення пропозиції одного фактору виробництва веде до абсолютного збільшення випуску того товару, у виробництві якого цей фактор використовується відносно інтенсивно, а також до абсолютного скорочення виробництва іншого товару, випуск якого базується на відносно інтенсивному використанні іншого фактору, пропозиція якого не змінюється.

Припустимо, що країна виробляє два товари, причому перший товар – капіталомісткий, а другий – землемісткий.

Теорема Рибчинського розглядає два ефекти, які виникають в результаті змін у пропозиції факторів виробництва:

- 1) збільшення пропозиції фактору, що використовується менш інтенсивно у виробництві експортного товару (дефіцитного фактору);
- 2) збільшення пропозиції фактору, що використовується більш інтенсивно у виробництві експортного товару (надлишкового фактору).

1. Припустимо, що країна має надлишок землі. Отже крива трансформції виробничих можливостей тяжіє до вертикальної осі. Точка **A** характеризує рівень виробництва за умов МТ, а точка **C** – рівень споживання. Ми бачимо, що країна експортує **AB** – 30 од. товару 2 – та імпортує **BC** – 30 од. товару 1.

Якщо в країні збільшилася пропозиція капіталу, то маємо зростання виробничих можливостей країни, і графічно ми отримаємо

¹Рибчинський використовує припущення, що в результаті зростання пропозиції одного фактора виробництва світова ціна на товар не змінюється.

нову криву трансформації виробничих потужностей, яка показує, що в країні збільшилося виробництво товару 1 (капіталомісткого). Країна не впливає на світові ціни, отже нахил лінії цін – дотичної до кривої трансформації виробничих потужностей – не змінюється. Новий рівень виробництва встановлюється в точці A_1 (40 од. товару 2 та 60 од. товару 1), новий рівень споживання характеризується точкою C_1 (15 од. товару 2 і 80 од. товару 2).

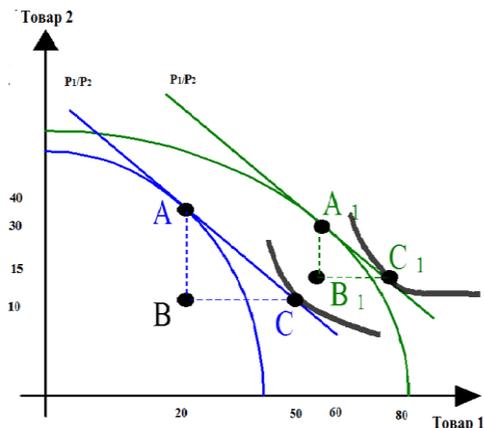


Рис. 4-7. Імпортозаміщувальне зростання, або ультранегативний ефект

Торговельний трикутник $A_1C_1B_1$ показує, що внаслідок збільшення пропозиції дефіцитного фактору виробництва збільшується виробництво того товару, що використовує цей фактор більш інтенсивно (товар 1), та зменшується виробництво товару 2, оскільки виробництво товару 1 збільшується, і галузь, яка виробляє цей товар, перетягує до себе мобільні фактори виробництва.

Висновок: імпортозаміщувальне зростання визначають як ефект ультранегативного впливу на МТ, оскільки завдяки зростанню пропозиції дефіцитного фактору збільшується виробництво товару, який країна раніше імпортувала, а отже зменшується його імпорт. Крім того, зменшується виробництво товару, який країна раніше експортувала, а отже зменшується і його експорт. Країна зменшує свою участь у міжнародній торгівлі. (торговельний трикутник $A_1B_1C_1$ менший за торговельний трикутник ABC).

2. Як і в попередньому випадку, Припустимо, що країна має надлишок землі, отже крива трансформації виробничих можливостей тяжіє до вертикальної осі (країна може виробляти більше одиниць товару 2 – землемісткого). Точка A характеризує рівень виробництва за умов МТ, а точка C – рівень споживання. Ми бачимо, що країна експортує AB – 35 од. товару 2 та імпортує BC – 30 од. товару 1.

Якщо в країні збільшилася пропозиція землі, ми отримуємо нову криву трансформації виробничих потужностей, яка показує, що збільшилося виробництво товару 2 (землемісткого).

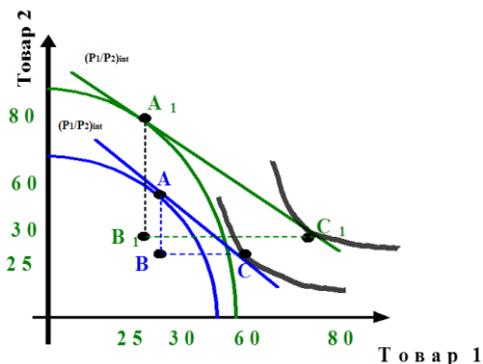


Рис. 4-8. Експорторозширювальне зростання, або ультрапозитивний ефект

Країна не впливає на світові ціни, отже на рис. 4-8 кут нахилу лінії світових цін не змінюється. Новий рівень виробництва встановлюється в точці A_1 – 25 од. товару 1 та 80 од. товару 2. Новий рівень споживання – в точці C_1 – 80 од. товару 1 та 30 од. товару 2. Експорт країни товару 2 зростає з 35 од. до 50. Імпорт товару 1 зріс з 30 до 55 од.

Торговельний трикутник $A_1B_1C_1$, який перевищує трикутник ABC показує, що внаслідок зростання пропозиції надлишкового фактору виробництва збільшується виробництво того товару, що використовує цей фактор більш інтенсивно (товар 2) та зменшується виробництво товару 1, оскільки виробництво товару 2 збільшується, і галузь, яка виробляє цей товар, перетягує до себе мобільні фактори.

Висновок: експорторозширювальне зростання визначають як ефект ультрапозитивного впливу на участь країни в МТ, оскільки завдяки зростанню пропозиції надлишкового фактору збільшується виробництво товару, який країна експортує, а отже й обсяг експорту. Крім того, зменшується виробництво товару, який країна імпортує, а отже зростає і обсяг імпорту. Країна починає активніше брати участь у міжнародній торгівлі.

«Голландська хвороба».

Розробка нового експортного ресурсу може призвести до виникнення цілого ряду проблем. Одна з них – так звана «голландська хвороба». З такою проблемою зіткнулась Голландія під час розробок родовищ природного газу в Північному морі.

Складалось враження, що з ростом видобутку природного газу промисловий експорт Голландії все більше занепадав. Стрімкий ріст цін, що супроводжував два нафтових шоки (в цей період підскочили ціни на всі види палива, включаючи природний газ), супроводжувався спадом в експортних галузях. Вважали, що «голландська хвороба» вразила також Великобританію, Норвегію, Австралію, Мексику та інші країни, де велась інтенсивна розробка нових родовищ.

При певних, достатньо реалістичних передумовах несподіване відкриття і розробка багатих родовищ природних ресурсів дійсно тягнуть за собою ерозію прибутків і виробництва в галузях обробної промисловості. Причина деіндустріалізації точно така, про яку каже теорема Рибчинського: новий сектор відтягує ресурси з промисловості. А саме, залучення додаткової робочої сила тисне на ставки заробітної плати, а зростання попиту на капітал – впливає на відсоткову ставку. В результаті такого зростаючого тиску на витрати виробництва випуск в обробній промисловості скорочується.

Розробка експортних природних ресурсів веде до росту вартості національної валюти на міжнародних валютних ринках, оскільки збільшуються валютні надходження. Подорожчання національної валюти перешкоджає закупкам іноземними партнерами всіх товарів і послуг, що експортуються даною країною. Промисловість сприймає це як падіння попиту і скорочує виробництво. Валютний ринок, відтворюючи порушену рівновагу товарних розрахунків, просто забезпечує той самий результат, що й модель бартерної торгівлі: якщо ви розширяєте експорт одного з товарів, то рано чи пізно вам прийдеться або скоротити експорт іншого, або збільшити імпорт.

«Голландська хвороба» за інших однакових обставин дійсно тягне за собою деіндустріалізацію. Економісти, що займаються цією проблемою, знаходять цей висновок достатньо реалістичним. Помітимо, однак, що і в таких умовах лишаються принаймні дві можливості підтримання промислового росту:

- по-перше, якщо ціна на ресурс падає, а не зростає, як в тільки що розглянутому прикладі, і цей ресурс є найважливішим елементом витрат (як нафта), то прибутки та обсяги виробництва в промисловому секторі економіки повинні вирости, а не впасти;
- по-друге, на новий природний ресурс можна встановити податок, а отримані доходи використовувати для стимулювання промислового виробництва (наприклад, як пряме субсидювання випуску чи податкові пільги, які заохочуватимуть реальні капіталовкладення чи експорт).

6. Ефект підсилення Р. Джонса

У відповідності до теореми Столпера–Самуельсона, міжнародна торгівля приводить до зростання ціни фактору, який інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який зростає, і зниження ціни фактору, який інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який падає. Але виникає питання: чи

є пропорційні зростання і зниження цін факторів виробництва змінам цін товарів, що виробляються з їх допомогою?

Ефект підсилення Джонса: під впливом екзогенних (зовнішніх) параметрів відбуваються непропорційні зміни ендогенних (внутрішніх) економічних параметрів.

У випадку теореми Столпера–Самуельсона ефект Джонса означає, що зростання відносних цін на товар дає власникові фактору, що більш інтенсивно використовується для виробництва цього товару, непропорційно більші доходи, ніж це впливає зі змін доходів власника іншого фактору виробництва.

Розглянемо числовий приклад: спочатку на виробництво трудомісткого товару витрачалися фактори виробництва: праця ціною 5 дол. та земля також ціною 5 дол., тобто ціна товару становила $5+5=10$ дол. Потім внаслідок МТ його ціна зросла до 11 дол. (на 10 %). Відповідно до теореми за зростання ціни на трудомісткий товар ціна праці має збільшуватися, оскільки він використовується відносно більш інтенсивно, а ціна землі – зменшуватися. Припустимо, ціна землі зменшиться до 4,5 дол. Тоді ціна праці має зрости до $11-4,5=6,5$ дол., тобто зрости не на 10 %, як ціна товару, а на 30 % ($6,5 / 5 * 100$). Саме так і проявляється ефект Джонса.

У випадку теореми Рибчинського ефект Джонса означає, що зростання обсягу фактору виробництва призводить до непропорційно більшого за обсягами виробництва того товару, для виробництва якого цей фактор використовується відносно більш інтенсивно.

Розглянемо числовий приклад: спочатку на виробництво капіталомісткого товару витрачалися фактори виробництва – праця ціною 5 дол. та капітал обсягом також 5 дол., тобто ціна товару становила $5+5=10$ доларів. Потім у результаті додаткових інвестицій обсяг капіталу зріс до 6 дол. (на 20 %), підвищивши ціну товару до 11 дол. Відповідно до теореми за зростання обсягів капіталу обсяг випуску капіталомісткого товару має зрости. Припустимо, що обсяг праці знизився до 4,5 дол. Тоді обсяг виробництва капіталомісткого товару має зрости до $11-4,5=6,5$ дол., тобто не на 20%, як обсяги капіталу, а на 30 % ($6,5 / 5 * 100$). Отже, зростання виробництва відбувається у більшій пропорції, ніж зростання забезпеченості відповідним фактором виробництва, тобто також має місце ефект підсилення.

Висновок: а) у випадку теореми Рибчинського екзогенні зміни в темпах приросту обсягів факторів виробництва призводять до непропорційно більших змін у обсязі виробництва; б) у випадку теореми Столпера-Самуельсона екзогенні зміни в темпах приросту цін товарів, що виробляються, призводять

до непропорційно більших змін в цінах на фактори виробництва.

Знання ефекту підсилення дуже важливе у практичних цілях. Так наприклад, якщо підприємець підвищує ціни експорту на трудомісткий товар, то він має бути готовий до того, що зарплата робітників, що виробляють цей товар, зросте в більшій мірі, скоротивши в певній мірі, чи навіть перекривши позитивний ефект, що може бути отриманий від експорту цього товару.

Тема 5. ТЕОРІЯ СПЕЦИФІЧНИХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

1. Внутрішня рівновага в теорії специфічних факторів виробництва.
2. Попит і пропозиція робочої сили.
3. Міжнародна торгівля у світлі теорії специфічних факторів виробництва.

1. Внутрішня рівновага в теорії специфічних факторів виробництва

Теорії порівняльних переваг та співвідношення факторів виробництва виходять з припущення, що країна забезпечена факторами виробництва, які вільно переміщуються між галузями, але не між країнами. Однак в реальному житті повна мобільність факторів, принаймні, далеко не є очевидною. Виникає питання, як буде розвиватися міжнародна торгівля, якщо частина факторів виробництва не є мобільною і не може рухатися між галузями, тобто є специфічними тільки для певної галузі? Відповідь на це запитання дали американські економісти Пол Самуельсон та Рональд Джон.

Специфічні фактори виробництва – це ті фактори виробництва, які використовуються для виробництва певного товару.

Мобільний фактор – фактор виробництва, що вільно пересувається між галузями.

Позначимо:

- L_1 – праця, що використовується для виробництва товару 1;
- L_2 – праця, що використовується для виробництва товару 2;
- K – капітал, що використовується для виробництва товару 1;
- T – земля, що використовується для виробництва товару 2;
- Q_1 – обсяги виробництва товару 1;
- Q_2 – обсяги виробництва товару 2;
- L – загальний обсяг робочої сили в економіці.

Теорія специфічних факторів виробництва: основою МТ є різниця у відносних цінах на товари, яка виникає в разі різної забезпеченості країн специфічними факторами виробництва, причому обсяги факторів, специфічних для експортного сектору, зростають, а обсяги факторів, специфічних для сектору, що конкурує з імпортном, зменшуються.

Припущення:

- 1) маємо три фактори виробництва;
- 2) країна виробляє два товари;
- 3) для виробництва першого товару використовуються капітал і праця, для виробництва другого – земля і праця.

Теорія специфічних факторів виробництва базується на декількох поняттях.

Гранична продуктивність праці (marginal productivity of labour) – це додатковий випуск продукції, який забезпечується використанням додаткової одиниці праці:

$$MPL = \frac{\Delta TP}{\Delta L} = \frac{\text{приріст граничного продукту } (\Delta TP = TP_2 - TP_1)}{\text{приріст затрат праці } (\Delta L = L_2 - L_1)}$$

Закон спадної віддачі праці – за збільшення обсягу використання праці й за незмінних обсягів інших факторів, починаючи з певного моменту, гранична продуктивність праці спадає.

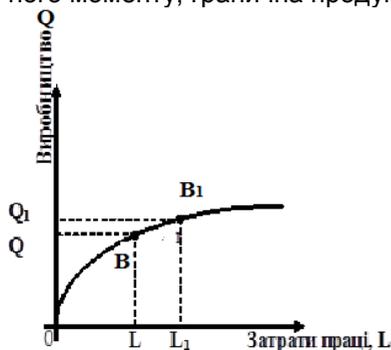


Рис. 5-1 (а). Сукупний продукт праці

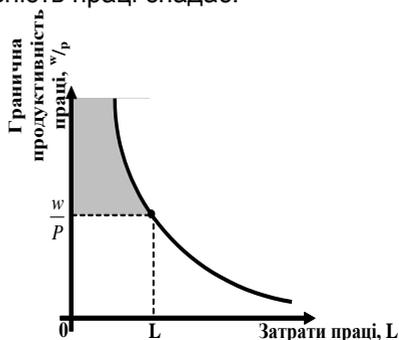


Рис. 5-1 (б). Гранична продуктивність праці

На рис. 5-1 (а) показано криву залежності обсягів виробництва від затрат праці. Якщо ми збільшимо використання праці з рівня L до рівня L_1 , то отримаємо зростання виробництва з рівня Q до рівня Q_1 . Як бачимо, приріст кінцевого продукту значно менший, ніж приріст затрат праці.

На рис. 5-1 (б) проілюстровано закон спадної продуктивності при аналогічному переміщенні від точки B до точки B_1 . Ділянка, що

розташовується нижче $\frac{w}{P}$ (незаштрихована ділянка), відображає дохід власника праці, а заштрихована ділянка – дохід інших власників виробництва (капіталістів та землевласників).

Для цілей теорії специфічних факторів виробництва критичним є відмінність між постійною віддачею, при якій зростання витрат праці на одиницю збільшує випуск також на одиницю та спадна віддача, при якій зростання витрат праці на одиницю також веде до зростання виробництва, але менше ніж на одиницю.

Графіки сукупного продукту праці і граничної продуктивності праці можна об'єднати в один (рис. 5-2).

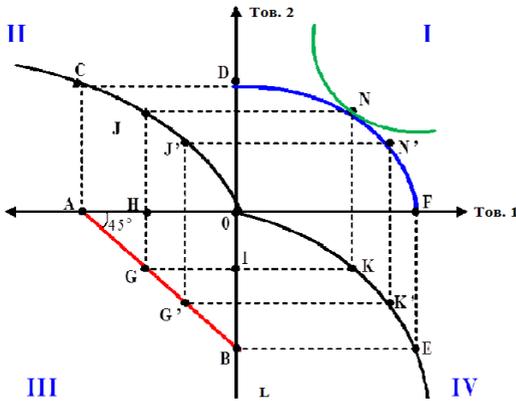


Рис. 5-2. Внутрішня рівновага в теорії специфічних факторів виробництва

Рис. 5-2 розділений на 4 квадранти. Квадранти II та IV представляють криві повного продукту праці для товарів 2 та 1 відповідно. Оскільки праця вважається мобільним фактором, у квадранті III зображена пряма **AB**, нахилена під кутом 45 градусів до осей координат. На цій прямій показано всі можливі альтернативи витрат праці на виробництво товарів 1 та 2.

При цьому вважається, що в країні існує повна зайнятість.

Лінія **AB** показує всі можливі комбінації затрат праці на виробництво товарів 1 та 2. Ця лінія завжди знаходиться під кутом 45 градусів, оскільки збільшення використання праці на одиницю в першому секторі веде до її зменшення використання в другому секторі також на одиницю. У II і IV квадранті ми маємо графіки сукупного продукту відповідно товарів 1 та 2.

Якщо припустити, що вся праця в країні використовується тільки для виробництва товару 1, то на графіку сукупного виробництва товару 1 ми знаходимо відповідну точку **E**, яка показує, скільки виробляється товару 1 в даному випадку. Переносимо лінію **BE** на горизонтальну вісь і отримуємо точку **F** – це максимально можливий рівень виробництва товару 1 за використання всієї праці на його виробництво. Коли вся праця використовується на виробництво лише товару 2, то ми маємо перейти в точку **A**. На графіку сукупного виробництва товару 2 знаходимо відповідну їй точку **C**, яка показує, скільки виробляється товару 2 в разі використання всієї праці на його виробництво. Від точки **C** проводимо паралельну лінію на вертикальну вісь і знаходимо точку **D** – точку максимального виробництва товару 2 за використання на це всієї наявної праці.

Точка **G** на лінії **AB** показує певну пропорцію використання праці у виробництві цих товарів. З неї знайдемо точку **K**, яка показує рівень виробництва товару 1 за даної пропорції, а потім і точку **N**. Аналогічно проведемо з точки **G** пряму і знайдемо точку **J** та на кривій трансформації виробничих можливостей ту ж точку **N**. Ця

точка показує рівень виробництва товарів **1** та **2** за даної пропорції використання праці. Аналогічно для іншої комбінації використання праці по секторах знайдемо точку **N'**.

Множинність таких взаємопов'язаних точок утворює криву виробничих можливостей **FD** країни. Її взаємозалежність з прямою розподілу трудових ресурсів в економіці **AB** показує, що чим більше праці витрачається на виробництво товару **1**, тим менше його гранична продуктивність при виробництві товару **1** і тим більше при виробництві товару **2**. Чим більше праці витрачається на виробництво товару **2**, тим менше його гранична продуктивність у виробництві товару **2** і тим вона вища у виробництві товару **1**. Тим самим крива **FD** показує виробничі можливості країни при постійних розмірах в кожній з галузей специфічних факторів (капіталу для товару **1** і праці для товару **2**) і при змінному між галузями розмірі мобільного фактора (праці).

На рис. 5-2 в квадранті I в точці **N**, в якій крива байдужості (попит) дотикається до кривої виробничих можливостей (пропозиція), показана рівновага в умовах відсутності торгівлі. В цьому випадку розподіл трудових ресурсів між галузями показано точкою **G** в чверті III.

2. Попит і пропозиція робочої сили

Згідно з теорією специфічних факторів виробництва, праця є мобільним фактором виробництва і може використовуватися у виробництві обох товарів. Проте виникає питання: який взаємозв'язок існує між ціною на товари, заробітною платою та розподілом трудових ресурсів між секторами економіки?

Попит на працю залежить від ціни на товар і зарплати. У свою чергу, зарплата залежить від загального попиту на працю в країні. Якщо ми знаємо ціну на товари **1** та **2** та заробітну плату, то можемо визначити рівень виробництва та рівень зайнятості в секторі.

Розглянемо попит на працю. В кожному секторі підприємцям вигідно наймати нових робітників до тих пір, поки дохід від продукції, що виробляється однією додатковою годиною праці, не зрівняється з витратами на зарплату.

Якщо **MPL** – гранична продуктивність праці, **P** – ціна товару, **w** – зарплата, то рівновагу згідно з вищезгаданою закономірністю можна представити системою рівнянь:

$$MPL_1 \times P_1 = w$$

$$MPL_2 \times P_2 = w$$

Тим самим можна розглядати ці рівняння як функцію попиту на працю для виробництва товарів 1 і 2. Якщо зарплата падає, то підприємцю стає вигідно наймати більше робочої сили. Через те, що в моделі специфічних факторів виробництва праця є мобільним фактором, його ціна (зарплата) в різних галузях передбачається однаковою. Якщо б вона не була однаковою, то в силу своєї мобільності трудові ресурси перемістилися б в галузі з більш високою зарплатою, вирівнявши її. В той же час, як було припущено вище, загальна кількість праці в країні обмежена і вона використовується повністю.

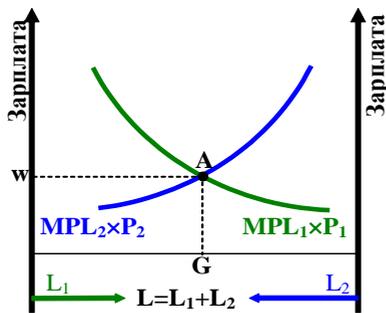


Рис. 5-3. Попит на робочу силу

На базі цієї інформації можна побудувати графік розподілу робочої сили між виробництвом товарів 1 і 2 (рис.5-3). Горизонтальна вісь показує загальну кількість трудових ресурсів в економіці ($L = L_1 + L_2$): зліва – трудові ресурси, зайняті у виробництві товару 1 (L_1), а справа – трудові ресурси, зайняті у виробництві товару 2 (L_2). На вертикальній шкалі покажемо рівень зарплати в економіці (по суті

один рівень зарплати, оскільки за умов повної зайнятості та мобільності праці, що є припущеннями даної теорії, зарплата в усіх галузях однакова).

Відштовхуючись від лівої шкали зарплат, можна отримати криву попиту на працю для виробництва товару 1 ($MPL_1 \times P_1$), яка фактично являє собою криву граничного продукту праці, помножену на ціну товару 1. Крива показує, що зі зростанням зарплати попит на працю зменшується.

Аналогічно, відштовхуючись від правої шкали зарплат, будемо криву попиту на працю для виробництва товару 2 ($MPL_2 \times P_2$), яка також є кривою граничного продукту, помноженою на ціну товару 2. Точка перетину кривих **A** вказує на рівень зарплати **w**, за якого розміри трудових ресурсів, необхідних для виробництва товарів 1 та 2, дорівнюють наявним у країні трудовим ресурсам, а границя їх розподілу між галузями знаходиться в точці **G**.

Що трапиться, якщо в країні зміняться ціни на товар за умов, коли країна не бере участі в МТ?

Випадок 1. Припустимо, що ціни на обидва товари зміняться пропорційно (рис. 5-4).

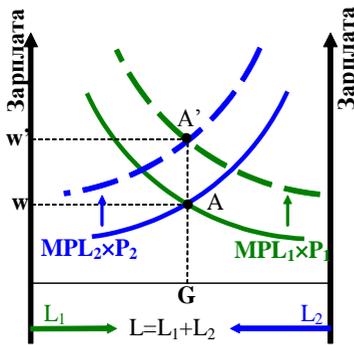


Рис. 5-4. Вплив зміни цін на попит на робочу силу

Зміна ціни товару 1 приведе до зсуву кривої попиту на працю у виробництві цього товару вгору праворуч. Зміна ціни на товар 2, у свою чергу, також спричинить зсув кривої попиту на працю виробництві цього товару вгору ліворуч. Але ж зміни цін пропорційні, отже і зсув кривих буде однаковий. Таким чином, коли ціни на кінцеві товари змінюються пропорційно, то розподіл трудових ресурсів між галузями залишається незмінним, змінюються лише зарплати в цих галузях. Але оскільки зміни відбуваються одночасно і пропорційно, то реальний дохід не змінюється.

Випадок 2. Припустимо, що змінюється лише ціна на товар 1, а ціна на товар 2 залишається незмінною (рис. 5-5).

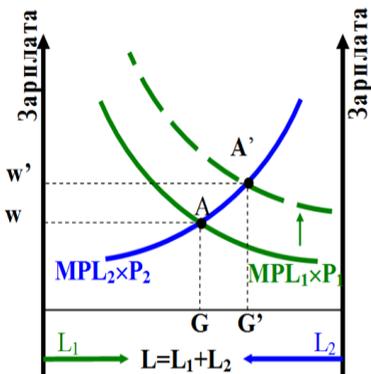


Рис. 5-5. Вплив зміни ціни на товар 1 на попит робочої сили

Крива попиту на працю для виробництва товару 1 зсунеться вгору, встановиться новий рівень зарплати. Одночасно зміниться і структура зайнятих у країні: певна частина робочої сили перейде з виробництва товару 2 на виробництво товару 1 (точка розподілу зміститься від G до G'), оскільки зарплата в галузі, що виробляє товар 1, зростає. Ця мобільність приведе до того, що зарплата збільшиться не настільки, наскільки збільшилася ціна товару, а трохи менше ($P_1 - P_1 > ww'$)

3. Міжнародна торгівля у світлі теорії специфічних факторів виробництва

Теорія специфічних факторів виробництва виходить із того, що попит на товари в країнах А та В однаковий, відмінна лише пропозиція. Різниця в пропозиції спричинені нерівною забезпеченістю країн факторами виробництва. Свою роль відіграє і специфічність певного фактору для виробництва певного товару.

Припущення:

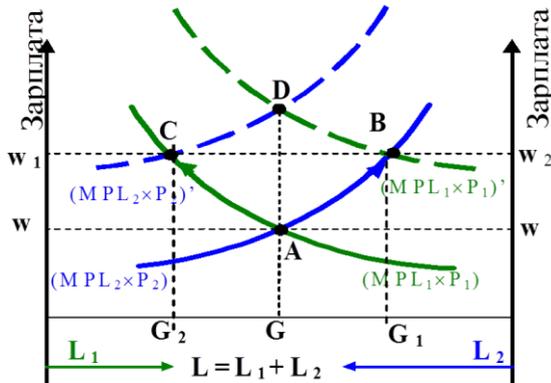
Маємо дві країни і три фактори виробництва:

- капітал – фактор, специфічний для виробництва товару 1;
- земля – фактор, специфічний для виробництва товару 2;
- праця – мобільний фактор.

За таких умов можливі три варіанти.

1. В країні А більше, ніж в країні В, капіталу і менше землі.

За збільшення пропозиції капіталу та незмінних обсягів інших ресурсів зросте гранична продуктивність праці у виробництві товару 1, оскільки капітал є специфічним фактором його виробництва. Тому крива попиту на працю, що використовується для виробництва товару 1, зсунеться вправо: від $(MPL_1 \times P_1)$ до $(MPL_1 \times P_1)'$ (рис. 5-6).



При цьому в галузі, що виробляє товар 1, відбудеться зростання зарплати від w до w_1 , точка рівноваги переміститься із точки А до В, і, як наслідок, частина працівників кількістю GG_1 перейде в галузь, що виробляє товар 1, із галузі, що виробляє товар 2.

Рис. 5-6. Зміна пропозиції під впливом специфічних факторів виробництва

2. В країні В більше, ніж в країні А, землі і менше капіталу.

За збільшення пропозиції землі і незмінних обсягів інших факторів зросте продуктивність праці у виробництві товару 2, оскільки земля є специфічним фактором його виробництва. Тому крива попиту на працю, що використовується для виробництва товару 2, зсунеться вліво: від $(MPL_2 \times P_2)$ до $(MPL_2 \times P_2)'$. При цьому в галузі, що виробляє другий товар, відбудеться зростання зарплати від w до w_2 , точка рівноваги переміститься із А до С, і, як наслідок, частина працівників кількістю GG_2 перейде в галузь, що виробляє товар 2, із галузі, що виробляє товар 1.

Країни А і В майже однаково забезпечені капіталом та землею, але в одній із країн більше робочої сили (мобільний фа-

ктор), ніж в іншій.

Різна забезпеченість робочою силою мало впливає на пропозицію товарів 1 та 2. Це пов'язано з тим, що для збільшення пропозиції робочої сили необхідно підвищити ціну робочої сили (зарплату), що пропорційно збільшує ціну товарів 1 та 2. У результаті криві попиту на працю в галузі, що виробляє товар 1, так само як і в галузі, що виробляє товар 2, просто змістяться вгору, точка рівноваги переміститься в **D**, але розподіл трудових ресурсів між галузями не зміниться і залишиться в точці **G**.

Ці зсуви в кривих пропозиції під впливом специфічних факторів виробництва є основою для виникнення торгівлі між двома країнами. Як відомо, відносна ціна одного товару, виражена через ціну іншого товару, в МТ визначається на перетині кривої відносно світового попиту та відносно світової пропозиції.

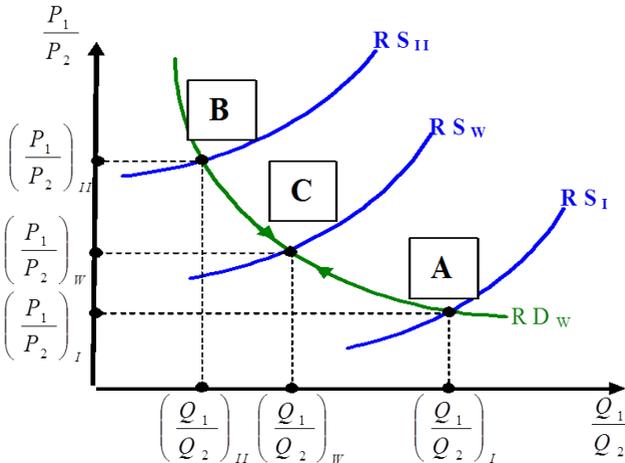


Рис. 5-7. Міжнародна торгівля за теорією специфічних факторів виробництва

Попит вважається постійним, а мобільний фактор виробництва (робоча сила) – однаковим за розмірами в країнах А та В. На горизонтальній осі показана відносна кількість товару 1, а на вертикальній – його відносна ціна (рис. 5-7).

У країні А в галузі, що виробляє товар 1, буде більше працівників, і в їх розпорядженні буде більше капіталу. Виробництво товару 1 збільшиться і його пропозиція на світовому ринку зросте, оскільки

його відносна ціна $\left(\frac{P_1}{P_2}\right)_I$ буде нижчою. Це приведе до зсуву кривої відносної пропозиції (RS_I). Водночас у країні В у галузі, що виробляє товар 1, відбудеться скорочення зайнятості, оскільки ро-

боча сила перейде на виробництво товару 2. В результаті виробництво товару 1 скоротиться, так само як і його пропозиція на світовому ринку. Тому крива відносної пропозиції товару 1 країни В (RS_{II}) буде розташована лівіше, ніж для країни А, а його відносна ціна $\left(\frac{P_1}{P_2}\right)_{II}$ буде вища. Оскільки відносні ціни всередині країн різні, країна А захоче продати товар 1, а країна В – купити його. Відносна ціна, за якою здійснюватиметься торгівля $\left(\frac{P_1}{P_2}\right)_W$, встановиться

на середньому рівні між відносними цінами на цей товар усередині кожної з країн до початку торгівлі, і за цієї ціни відносна пропозиція товару 1 країнами А та В разом становитиметься RS_W . При цьому відносна ціна товару 1 у країні А підвищиться, а в країні В – впаде. В країні А власники специфічного фактору (капіталу) зміцнять свої позиції, частина трудових ресурсів переміститься у виробництво товару 1, але становище власників землі (фактору, який не є специфічним для країни А) погіршиться. В країні В власники специфічного фактору (землі) зміцнять свої позиції, частина трудових ресурсів переміститься у виробництво товару 2, але становище власників капіталу (фактору, який не є специфічним для країни В) погіршиться.

Висновок: різна забезпеченість країн факторами виробництва призводить до відмінності у відносній пропозиції товарів і їх відносних цінах, що спонукає країни до розвитку міжнародної торгівлі між ними. В результаті міжнародної торгівлі обсяги використання специфічних факторів в експортному секторі зростають, а специфічних факторів в галузях, конкуруючих з імпортом, скорочуються. Доходи власників специфічних факторів виробництва в експортних галузях зростають, а доходи власників специфічних факторів в галузях, що конкурують з імпортом, зменшуються.

Тема 6. АЛЬТЕРНАТИВНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1. Гіпотеза імітаційного лага М. Познера.
2. Теорія життєвого циклу продукту Р. Вернона.
3. Теорія перехресного попиту С. Ліндера.
4. Теорія реверсу факторів виробництва Б. Мінхаса.
5. Теорія економії на масштабі М. Кемпа.
6. Теорія монополістичної конкуренції П. Кругмана.
7. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі.
8. Теорії міжнародного аутсорсингу.

Парадокс В. Леонт'єва не тільки став могутнім каталізатором численних спроб емпірично перевірити правильність теоретичних концепцій міжнародної торгівлі, а й значною мірою стимулював подальший аналіз загальних передумов участі країни в міжнародному торговельному обміні та факторів, які визначають структуру її експортних та імпорتنих потоків.

Такі теоретичні пошуки ведуться сьогодні у двох основних напрямках:

- 1) поглиблення положень неокласичної теорії, зміна або коригування вихідних припущень наявних концепцій, наближення їх до економічної дійсності;
- 2) розробка нових, альтернативних теорій, що беруть до уваги економічні змінні, які не аналізуються в класичній та неокласичній теоріях. Ці теорії називають альтернативними, оскільки їхні автори пояснюють причини та наслідки участі окремої країни в міжнародному торговельному обміні з інших позицій, ніж традиційний аналіз Гекшера-Оліна.

1. Гіпотеза імітаційного лага М. Познера

В аналізі міжнародної торгівлі гіпотеза імітаційного лага (imitation lag hypothesis) була вперше використана англійцем М. Познером у 1961 р.), яка є особливим частковим видом теорії Гекшера – Оліна з введеним у неї додатково технологічним фактором. Центральний пункт теорії М. Познера: міжнародна торгівля викликається технічними нововведеннями, які виникають спочатку в якій-небудь галузі в одній з країн, що торгують. Внаслідок цього обмін технікою та технологією є асиметричний. Країна-інноватор володіє тимчасовою квазімонополією на виробництво продукції (нової або з меншими витратами) та експортує її, імпортуючи ненаукомістку продукцію. До того ж фірми – власники певного «ноу-хау» не зацікавлені в тому, щоб їхні технологічні новації якомога швидше ста-

вали спільним надбанням. Це заперечує одне з визначальних вихідних припущень теорії Гекшера—Оліна, а саме: тези про використання в усіх країнах однакової технології виробництва однойменних товарів. З часом технологічний розрив між країнами зменшується внаслідок передачі технології, заміщення імпорту, впровадження альтернативних технологій у відсталих країнах.

Візьмемо дві країни: А та В. Припустимо, що завдяки зусиллям науковців та виробників у країні А з'являється якийсь новий продукт. Відповідно до концепції імітаційного лага фірми країни не можуть одразу розпочати його виробництво.

Імітаційний лаг – це проміжок часу між моментом появи даного продукту в країні А та моментом, коли виробники країни В зможуть випустити його на свій національний ринок. Лаг охоплює період вивчення нової технології та її освоєння, час на придбання необхідних ресурсів, відповідне технічне переозброєння виробництва, сам час виробництва та випуску товару на ринок.

Імітаційні лаги різняться залежно від специфіки галузі, а для однойменних галузей у світовому господарстві різниця в імітаційних лагах зумовлюється національними відмінностями виробництва.

Другою складовою частиною концепції є поняття лага попиту (demand lag).

Лаг попиту – це проміжок часу між моментом появи нового продукту на ринку країни і тим моментом, коли споживачі визнають цей продукт як товар-замінник наявних виробів або як якісно новий предмет споживання.

Існування лага попиту зумовлюється психологічними (вірність споживачів певним товарам або фірмам-виробникам, інерція у сприйнятті нових технологій та речей тощо), технічними (несвоєчасна та неповна інформація про новий продукт та його споживчі якості, можливі сфери застосування) та іншими причинами.

Визначальним елементом концепції М. Познера є порівняння імітаційного лага з лагом попиту. Різниця між імітаційним лагом і лагом попиту визначає період, коли країна – новатор буде експортувати якісно новий товар до інших країн, де існують попит на нього. Якщо, наприклад, імітаційний лаг становить 18 місяців, а лаг попиту – 6, то чистий лаг дорівнюватиме 12 місяцям. Протягом цього періоду країна А активно експортуватиме новий товар у країну В. До цього періоду в країні В реального попиту на товар немає. Після його закінчення фірми країни В самі вироблятимуть даний товар та постачатимуть його на внутрішній ринок, що, очевидно, приведе до зменшення експорту з країни А.

2. Теорія життєвого циклу продукту Р. Вернона

Теорія життєвого циклу продукту (international product life cycle theory), була розроблена Р. Верноном у 1966 р. Ця теорія безпосередньо базується на концепції імітаційного лага в тій частині, яка стосується аналізу запізнення передачі (дифузії) нових технологій у міжнародних масштабах.

Теорія міжнародного життєвого циклу продукту враховує нереалістичність думки про універсальну доступність будь-якої (зокрема нової) технології для кожного виробника будь-якої країни. Ця теорія відображала реальність 60-х рр., коли розроблені для американського ринку товари почали поступово розповсюджуватися в інших країнах.

Теорія життєвого циклу товару розглядає взаємозв'язок між життєвим циклом типового нового продукту та міжнародною торгівлею. В центрі аналізу Р. Вернона перебуває продукт промислового виробництва, який уперше з'являється в США. На його думку, типовий новий американський продукт (товар) має дві основні характеристики:

- 1) він призначається для задоволення потреб населення з високими доходами, оскільки порівняно з іншими країнами США характеризуються більш високим рівнем добробуту;
- 2) припускається, що застосування нового продукту дає змогу економити працю, тоді як його виробництво є порівняно капіталомістким. Теорія продуктового циклу поділяє період існування нового товару на три етапи.

Етап 1 – поява (впровадження) нового продукту на ринку (new product stage) – новий продукт з'являється на внутрішньому ринку США і споживається лише на території цієї країни. Така національна концентрація виробництва пояснюється тим, що попит на товар сконцентровано в межах кордонів США. Тому фірми-виробники зацікавлені зосередити свою діяльність саме там, де можна швидко і безпосередньо визначити реакцію споживача на свої товари та врахувати її у своїй подальшій виробничо-комерційній діяльності. До того ж на цьому етапі якісні характеристики продукту, обсяги й технології його випуску ще не є сталими, оскільки фірми лише освоюють виробництво даного товару та ринок, на якому він реалізується. Очевидно, що в такому випадку новий продукт не потрапляє в міжнародний обмін.

Етап 2 – етап зрілості продукту (maturing product stage) характеризується формуванням певних загальних стандартів нового виробу, визначенням його основних характеристик та технологічних процесів виробництва. На цьому етапі з'являється й швидко зростає попит на товар з боку іноземних споживачів. Разом з тим попит на товар у міжнародних масштабах обмежується регіоном

розвинутих країн, оскільки даний товар призначено для задоволення потреб споживачів з високим рівнем доходу. Іноземний попит та економія на масштабах виробництва стимулюють експорт товару на ринки розвинутих країн.

Р. Вернон висловив припущення про можливість на цьому етапі експорту нового продукту з країн Західної Європи до США. Він виходив з того, що коли капітал стає більш мобільним у міжнародних масштабах порівняно з працею, то ціна капіталу як фактору виробництва в окремих країнах не буде варіюватись тією мірою, як ціна праці. Тому, якщо відносні товарні ціни визначатимуться переважно вартістю праці, то продукти західноєвропейського виробництва мають бути дешевшими порівняно з аналогічними американськими товарами, оскільки праця в Західній Європі дешевша.

Етап 3 – етап випуску стандартизованого продукту (standartized product stage). На цьому етапі весь комплекс характеристик як споживчих якостей продукту, так і процесу його виробництва вже чітко визначений. Продукт уже добре знайомий споживачам, а технологія його виготовлення – виробникам. Тепер виробництво товару може переміщатись і до країн, що розвиваються (вартість праці при цьому відіграє вирішальну роль). Індустріально розвинуті країни в цей час розробляють нові продукти. Структура торгівлі даним товаром може змінитися таким чином, що тепер США та інші індустріально розвинуті держави почнуть імпортувати його з менш розвинутих країн.

Теорія життєвого циклу дає можливість охарактеризувати динамічний аспект порівняльних переваг, який полягає в тому, що протягом життєвого циклу продукту відбувається послідовна зміна його постачальників на світовий ринок. Дана теорія не поширюється на продукцію міжнародних компаній, які як правило, впроваджують нові товари майже одночасно на вітчизняному ринку та за кордоном у міру того, як вони переходять від стратегії різноманітності внутрішніх ринків до стратегії глобальної з метою економії у виробництві, а не у відповідь на зростання закордонних ринків.

3. Теорія перехресного попиту С. Ліндера

Більшість теорій розглядають МТ із точки зору пропозиції, яка визначає порівняльні переваги країни. Проте шведський економіст С. Ліндер у 1961 р. спробував пояснити причини МТ із погляду попиту.

На його думку, структура експорту країни в основному залежить від попиту в країні-імпортері. Дуже мала кількість товарів виробляється лише на експорт, більшість із них продаються і всередині країни. Для того, щоб експортувати товар, необхідно спочатку на-

ситити внутрішній ринок, орієнтуючись на попит місцевих покупців. Лише тоді, коли товар повністю задовольняє потреби покупців всередині країни, можна розраховувати на його успішний експорт на світовий ринок. Але й за кордоном товар буде успішніше продаватися в тих країнах, де структура попиту однакова чи хоча б схожа на структуру попиту в країні-експортері. Проте попит, за С. Ліндером, стає реальним лише тоді, коли він підкріплюється високим рівнем доходу. Чим вищий рівень доходу, тим більш якісний товар необхідний покупцеві. Тому що більше перетинаються в країнах – експортері й імпортері структури попиту, підкріплені високим рівнем доходу, тим більшим є обсяг торгівлі між ними. Таким чином, усупереч теорії порівняльної забезпеченості країн факторами виробництва, не лише розбіжності, а й подібності між країнами може бути основою МТ.

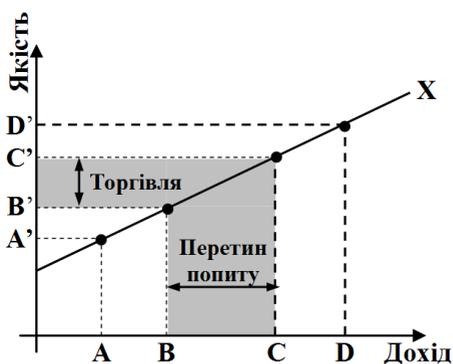


Рис. 6-1. Перехресний попит в умовах МТ

На рис. 6-1 залежність між рівнем доходу та якістю вживаних товарів показується прямою X, нахил якої свідчить про те, що чим вищий рівень доходу, тим більш якісний товар купує споживач.

Припустимо, існують дві країни. Дохід жителів країни I варіюється в проміжку від A (мінімальний дохід) до C (максимальний дохід). За такого доходу вони купують товари з рівнем якості, що

варіюється в проміжку від A' (мінімальна якість) до C' (максимальна якість). Дохід жителів країни II вищий, ніж у країні I, і варіюється в проміжку від B (мінімальний дохід) до D (максимальний дохід). За такого доходу вони купують товари з рівнем якості, що варіюється в проміжку від B' (мінімальна якість) до D' (максимальна якість).

Торгівля між двома країнами здійснюватиметься тими товарами, якість яких відповідає проміжку від B' до C', де вимоги до якості в обох країнах перетинаються. Чи більша кількість людей в обох країнах мають доходи в проміжку від B до C, тим вищий рівень торгівлі.

Емпірична перевірка теорії перехресного попиту залежить від розподілу доходів в межах кожної країни – чим більш рівномірно він розподіляється, тим краще працює ця теорія для пояснення міжнародної торгівлі. Застосування цієї теорії на практиці вимагає дослідження рівня доходів та його розподіл між країнами. Най-

більш ефективно ця теорія може застосовуватися для дослідження торгівлі між країнами з приблизно однаковим рівнем та структурою доходів. Сучасна міжнародна торгівля зосереджена у групі промислово розвинутих країн: 70 % міжнародної торгівлі відбувається між розвинутими країнами.

4. Теорія реверсу факторів виробництва Б. Мінхаса

Одне з пояснень парадоксу В. Леонтьєва полягає у реверсі факторів виробництва. Теорія реверсу факторів виробництва була розроблена американським економістом Б. Мінхасом у 1962 р.

Реверс факторів виробництва – ситуація, за якої один і той самий товар є капіталомістким у капіталонасиченій країні і трудомістким – у працenasиченій країні.

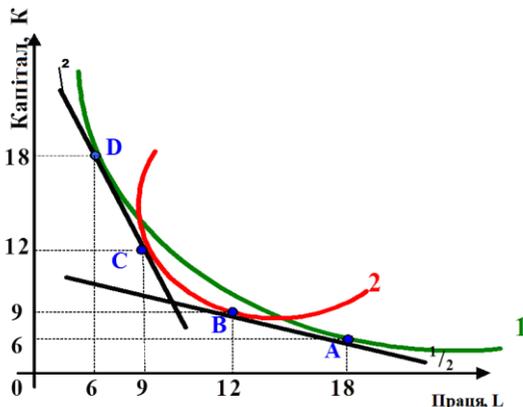


Рис. 6-2. Реверс факторів виробництва

Припустимо, що країна I і країна II виробляють товари 1 і 2 (рис. 6-2).

За відносної ціни праці $\frac{w}{r} = \frac{1}{2}$ виробництво товару 1 становить **A** одиниць при затратах праці $L_{1I} = 18$ та капіталу $K_{1I} = 6$ одиниць, що дає значення для

відносної кількості капіталу: $\frac{K_{1I}}{L_{1I}} = \frac{6}{18} = \frac{1}{3}$. За тієї самої відносної

ціни праці $\frac{w}{r} = \frac{1}{2}$ виробництво товару 2 становить **B** одиниць при затратах праці $L_{2I} = 12$ одиниць і капіталу $K_{2I} = 9$ одиниць, що дає

відношення витраченого капіталу до праці $\frac{K_{2I}}{L_{2I}} = \frac{9}{12} = \frac{3}{4}$. Оскільки

$\frac{1}{3} < \frac{3}{4}$, товар 1 є відносно трудомістким товаром.

Якщо припустити, що відносна ціна праці в країні II становить

$\frac{w}{r}=2$, то виробництво товару 1 становить **D** одиниць при витратах праці $L_{1II} = 6$ одиниць та капіталу $K_{1II} = 18$ одиниць, що дає відношення витраченого капіталу до праці $\frac{K_{1II}}{L_{1II}} = \frac{18}{6} = 3$. За тієї самої

відносної ціни праці $\frac{w}{r}=2$ виробництво товару 2 становить **C** при витратах праці $L_{2II} = 9$ одиниць і капіталу $K_{2II} = 12$ одиниць, що дає відношення витраченого капіталу до праці $\frac{K_{2II}}{L_{2II}} = \frac{12}{9} = \frac{4}{3}$. Оскільки

$3 > \frac{4}{3}$, товар 1 в країні II є відносно капіталомістким товаром.

Таким чином, за відносної ціни праці $\frac{w}{r} = \frac{1}{2}$ в країні I товар 1 є

трудомістким щодо товару 2, а за відносної ціни праці $\frac{w}{r} = 2$ в країні II цей самий товар є капіталомістким щодо товару 2.

Таким чином, має місце реверс факторів виробництва – **за різної відносної ціни факторів виробництва (що виникає через різну забезпеченість факторами) один і той самий товар в одній країні є трудомістким, а в іншій – капіталомістким.**

Ступінь складності заміни одного фактору на інший вимірюється через показник **еластичності заміщення (e)**:

$$e = \frac{\Delta \left(\frac{K_1/L_1}{K_2/L_2} \right)}{\Delta \frac{S_1}{S_2}}$$

де **K** – кількість капіталу, що витрачається на виробництво товару;

L – кількість праці, що витрачається на виробництво товару;

S – відносна ціна факторів виробництва.

Реверс факторів виробництва, як правило, існує тоді, коли фактори виробництва, що використовуються для випуску товарів мають еластичність заміщення, що суттєво відрізняється. Теорія реверсу факторів виробництва пояснює міжнародну торгівлю з боку пропозиції товарів.

Також існує теорія реверсу попиту. **Реверс попиту** – ситуація, за якої в силу сильного внутрішнього попиту країна імпортує товари, для виробництва і експорту яких вона наділена відносно надлиш-

ковими факторами виробництва порівняно з її торговими партнерами.

В даному випадку теорема Гекшера-Оліна не спрацьовує, оскільки згідно останньої країна повинна виробляти і експортувати (а не імпортувати) товари, що виробляються на основі надлишкових факторів виробництва.

5. Теорія економії на масштабі М. Кемпа

Із загальної економічної теорії відомо, що в міру зростання масштабів виробництва собівартість одиниці товару знижується. Це відбувається через декілька причин:

- **зростання спеціалізації** – кожен працівник може зосередитись на одній виробничій функції, довести її виконання до досконалості, використовуючи при цьому більш досконалі машини й устаткування;
- **неподільність виробництва** – за збільшення обсягів випуску розміри обслуговуючих підрозділів, що не залучені безпосередньо до виробництва (керівництво, бухгалтерія), зростають відносно повільніше, ніж масштаби власне виробництва;
- **технологічна економія** – витрати на створення товару нової якості зазвичай менше, ніж прибуток, що може бути отриманий від його втілення.

Економія на масштабі – це розвиток виробництва, за якого зростання витрат факторів на одиницю приводить до зростання виробництва більш ніж на одиницю.

Ефектом масштабу пояснюють торгівлю між країнами, що однакові чи дуже схожі за забезпеченістю факторами виробництва, у всякому разі до такої міри, що незначні відмінності в забезпеченості ними не можуть вважатися поясненням міжнародної торгівлі.

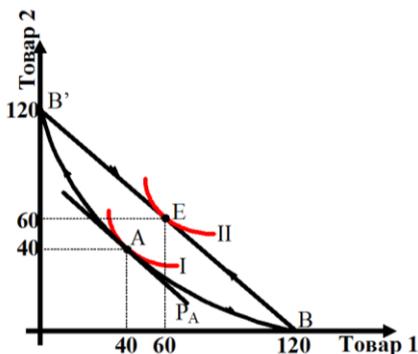


Рис. 6-3. Міжнародна торгівля за теорією економії на масштабі

Модель економії масштабу пояснює також і торгівлю між країнами з технологічно близькою чи навіть однорідною продукцією.

Припустимо, що дві країни ідентичні щодо забезпеченості факторами виробництва, тому їх пропозиція товарів 1 і 2 характеризується кривими виробничих можливостей, що зливаються, а попит на них – кривими байдужості, що зливаються (рис. 6-3).

Відповідно до ефекту масштабу крива виробничих можливостей вигнута в напрямку до початку координат. До торгівлі обидві країни виробляють і споживають по 40 одиниць товару 1 і 2, що характеризується точкою **A**, відносна ціна – $\frac{P_1}{P_2} = P_A$, а крива байдужос-

ті, що визначає попит, – **I**. Баланс у точці **A** дуже нестійкий. Через специфічність вигину кривої виробничих можливостей у результаті ефекту масштабу будь-який незначний зсув у відносній ціні вправо від точки **A** приведе до падіння відносної ціни товару 1 доти, доки країна **A** не перейде до виробництва лише товару 1. Аналогічним чином будь-який зсув рівноважної ціни вліво від **A** приведе до падіння відносної ціни товару 2 доти, доки країна **B** не стане спеціалізуватися лише на виробництві товару 2.

З початком торгівлі країна **A** спеціалізуватиметься лише на товарі 1, що буде поступово зсувати точку виробництва від **A** у напрямку, вказаному стрілкою, поки вона не досягне точки **B**, у якій країна **A** буде повністю спеціалізуватися на товарі 1. Країна **B** спеціалізуватиметься на товарі 2, що зсуне точку її виробництва від **A** у напрямку, вказаному стрілкою, поки вона не досягне повної спеціалізації в точці **B'**. За повної спеціалізації кожна країна зможе продати іншій країні по 60 одиниць товару, який вона виробляє, і збільшити споживання кожного товару на 20 одиниць (досягнувши точки **E**). Нова крива байдужості **II** розташована вище і показує вищий рівень споживання і добробуту країн. Споживання зросло внаслідок ефекту масштабу, оскільки країни після того, як почали спеціалізуватися на певному товарі, змогли разом виробити більше товару (240 одиниць), ніж до торгівлі (160 одиниць).

Висновок: спільний інтерес країн – учасниць товарообміну полягає у тому, що виникає можливість розширити виробництво і знизити витрати за рахунок реалізації ефекту масштабу.

За умов економії на масштабі, необхідно визначити, якими структурними зсувами це спричинюється. Такі зсуви можуть бути зовнішніми щодо окремої фірми-виробника і внутрішніми, якщо вони відбуваються всередині неї самої.

Зовнішній ефект масштабу – зниження витрат на одиницю товару в рамках фірми внаслідок зростання масштабів виробництва галузі в цілому.

Зовнішній ефект масштабу передбачає, що збільшується кількість фірм, що виробляють один і той самий товар, тоді як розмір кожної з них не змінюється. Зазвичай у такій ситуації ринок залишається достатньою мірою конкурентним, що зближує закономірності торгівлі на базі цієї моделі з класичними теоріями міжнародної

торгівлі, що припускають існування досконалої конкуренції. Це означає, що експортери можуть продати необмежену кількість товару за поточною ціною, на яку вони не можуть впливати.

Внутрішній ефект масштабу – зниження витрат на одиницю товару в рамках фірми в результаті зростання масштабів її виробництва.

Внутрішній ефект масштабу передбачає, що загальний обсяг виробництва товару не змінився, а кількість фірм, що його виробляють, зменшилася. В більшості випадків це призводить до виникнення недосконалої конкуренції, за якої виробники можуть впливати на ціну своїх товарів і забезпечити збільшення обсягів продажів за рахунок зниження ціни. Екстремальним випадком внутрішнього ефекту масштабу є чиста монополія – ситуація на ринку, за якої фірма не має конкурентів для своїх товарів.

6. Теорія монополістичної конкуренції П. Кругмана

Великий внесок у розвиток теорії монополістичної конкуренції зробив американський економіст Пол Кругман.

Випадок, коли в галузі діє лише один монопольний виробник, трапляється дуже рідко порівняно з ситуацією олігополії, коли існує невелика кількість фірм, що виробляють даний вид продукції, кожна з яких може впливати на ціни. При цьому товари не є абсолютно однаковими, а різняться певними характеристиками. На такому ринку розвивається монополістична конкуренція.

Попит на продукцію фірми за умов монополістичної конкуренції у стані ринкової рівноваги можна визначити за формулою:

$$X = S \left[\frac{1}{n} - b \times (P - \bar{P}) \right], \quad (1)$$

де X – обсяг продажів даної фірми; S – обсяг продажу в цілому; n – кількість фірм у галузі; b – змінна попиту, що показує залежність ринкової долі фірми від ціни на її товар; P – ціна товару даної фірми; \bar{P} – середня ціна аналогічних конкурентних товарів.

Якщо фірма продає свої товари за цінами, що перевищують середньоринкову ($P > \bar{P}$), то її частка на ринку $\left(\frac{S}{n} \right)$ буде зменшуватися

тися $\left(X < \frac{S}{n} \right)$. Якщо фірма продає свої товари за ціною, що нижча

за середньоринкову ($P < \bar{P}$), то її частка буде збільшуватися $\left(X < \frac{S}{n} \right)$.

Для того, щоб з'ясувати вплив монополістичної конкуренції на міжнародну торгівлю, необхідно спочатку визначити три основні взаємозалежності між кількістю фірм і ціною на їх товари:

1) взаємозв'язок між кількістю фірм і середніми витратами типової фірми – чим більше фірм, тим менший обсяг виробництва кожної фірми, тим вищі середні витрати на одиницю товару;

2) взаємозв'язок між кількістю фірм і ціною, за якою кожна з них продає товар – чим більше фірм, тим вище конкуренція і тим нижчі ціни;

3) взаємозв'язок між ціною, за якою фірми продають товар, і їх кількістю на ринку – якщо ціна перевищує середньоринкову, то на ринку з'являється додаткова кількість фірм, а якщо ціна нижча за середньоринкову, то кількість фірм зменшується.

В рамках моделі монополістичної конкуренції найважливішими є перші два взаємозв'язки.

Взаємозв'язок між кількістю фірм на ринку і середніми видатками виробництва на одній фірмі виражається лінійним рівнянням:

$$\bar{C} = \frac{F}{X} + c, \quad (2)$$

де \bar{C} – середні видатки; F – постійні видатки, які не залежать від обсягів виробництва фірми; X – обсяг виробництва фірми; c – граничні видатки фірми.

Це рівняння показує, що в міру зростання обсягів виробництва фірми (X) її середні видатки скорочуються, оскільки фіксовані видатки діляться на більшу кількість вироблених товарів. У стані ринкової рівноваги всі фірми мають продавати свою продукцію за однаковою ціною, тобто $P = \bar{P}$. У цьому випадку рівняння ринкової

рівноваги (1) набуває спрощеного вигляду $X = \frac{S}{n}$. Підставляючи

його замість X у ліву частину рівняння (2), отримуємо:

$$\bar{C} = n \frac{F}{S} + c.$$

Це рівняння показує, що чим більше фірм працює в галузі, тим вищі середні видатки кожної з них. Зростання обсягів продажів S у розрахунку на одну фірму в результаті збільшення ринку при розвитку торгівлі і при постійній кількості діючих на цьому ринку фірм n приводить до скорочення середніх витрат \bar{C} .

Співвідношення між кількістю фірм на ринку і ціною, за якою вони продають свою продукцію, впливає із базового рівняння ринкової рівноваги (1). Розкриємо квадратні дужки, отримуємо:

$$X = \frac{S}{n} - Sbp + Sb\bar{p} = \underbrace{\left(\frac{S}{n} + Sb\bar{p}\right)}_A - \frac{Sb}{B}p. \quad (3)$$

Зворотну залежність продажів від ціни, як відомо з макроекономіки, можна звести до простого лінійного рівняння:

$$X = A - BP, \quad (4)$$

де A – константа; B – коефіцієнт, який показує нахил прямої відносно горизонтальної осі, P – ціна товару даної фірми.

Фірма максимізує свій дохід тоді, коли граничні доходи дорівнюють граничним видаткам, тобто:

$$\text{Граничний дохід (MR)} = P - \frac{X}{B} = P - \frac{X}{Sb} = \text{граничні видатки (c)}, \quad (5)$$

Перетворивши це рівняння, отримаємо ціну, за якою фірма продає свої товари:

$$P = c + \frac{X}{Sb}. \quad (6)$$

Але, як уже зазначалося, $X = \frac{S}{n}$. Тому відповідне співвідношення

між кількістю фірм і ціною, за якою кожна з них продаватиме свої товари, становитиме:

$$P = c + \frac{1}{bn}. \quad (7)$$

Формула (7) – це рівняння попиту на олігополістичному ринку. Як видно, чим більше фірм (n), тим вища конкуренція і тим нижчі ціни (P). Важливим є і той факт, що параметр продажів (S) не входить у рівняння (7), отже, розміри ринку не впливають на взаємозв'язок між кількістю фірм і ціною, за якою кожна з них продає свій товар. Взаємозв'язок між зростанням розмірів ринку і міжнародною торгівлею показано на рис. 6-4.

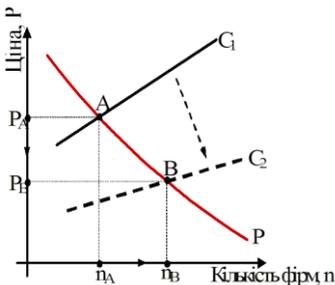


Рис. 6-4. Міжнародна торгівля за монополістичної конкуренції

Крива C_1 показує графічно рівняння (2) – чим більше фірм у галузі, тим вищі середні видатки кожної з них, але збільшення обсягів продажів скорочує середні видатки. Крива P показує графічно рівняння (7) – чим більше фірм на ринку, тим нижче ціна, за якою вони продають товар.

До торгівлі ринок перебуває в рівновазі в точці A , в якій фір-

ми в кількості n_A продають свої товари за ціною P_A . Країна вступає в міжнародну торгівлю, і розмір її ринку, що вимірюється обсягом продажів S , збільшується. Це скорочує середні видатки і зсуває криву C_1 вниз, перетворюючи її в криву C_2 . Однак крива залежності цін від кількості фірм (лінія P) не залежить від розміру ринку і тому залишається на місці. Нова ринкова рівновага досягається в точці B , у якій більша, ніж раніше, кількість фірм n_B продають свої товари за більш низькою ціною P_B . Отже, з точки зору споживачів, навіть за умов монополістичної конкуренції розвивати міжнародну торгівлю вигідно: в результаті кількість фірм, а отже і розмаїття товарів, які вони виробляють, зростає, а їх ціна падає.

Модель монополістичної конкуренції виходить з того, що міжнародна торгівля збільшує розміри ринку збуту. Коли дві країни торгують між собою, сукупний ринок виявляється більше, ніж проста сума ринків двох країн і кількість фірм, а значить і розмаїття товарів, які виробляються, зростають, а ціна одиниці товару зменшується.

7. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі

Внутрішньогалузева торгівля – це обмін між країнами диференційованими продуктами однієї галузі.

Міжгалузева торгівля – обмін між країнами гомогенною продукцією різних галузей.

Внутрішньогалузева торгівля диференційованими товарами спричинюється такими факторами:

- різниця у смаках споживачів, які бажають мати більший вибір товарів у межах однієї товарної групи. Наприклад, японці в цілому віддають перевагу японським автомобілям, але певна частина японців їздить на американських. Частина жінок в Україні віддають перевагу французьким парфумам, а інші – італійським.
- перехресний попит. Згідно з теорією С. Ліндера, країни експортують ті промислові товари, для яких існує ємний внутрішній ринок. Оскільки споживачі в країнах з приблизно однаковим рівнем доходів мають приблизно схожі смаки, кожній країні легше експортувати ті товари, у виробництві й торгівлі якими на внутрішньому ринку нагромаджений великий досвід.
- ефект масштабу. Внутрішньогалузева торгівля дає змогу одній країні спеціалізуватися на виробництві вузької номенклатури товарів.

На рис. 6-5 D – крива попиту на диференційовані продукти, що продаються фірмою в рамках монополістичної конкуренції, тобто на ринку, де присутні інші продавці не ідентичної, але аналогічної продукції. Як відомо, щоб збільшити продажі, фірма повинна зни-

зиту ціну на одиницю свого товару. Тому крива граничних доходів фірми **MR** розміститься нижче кривої попиту, так що $MR < P$. Крива попиту показує, що фірма може продати 2 одиниці товару за 4,5 дол. кожний і мати загальні доходи в 9 дол. (точка **B**) або продати 3 одиниці товару за 4 дол. кожний і мати загальний дохід у

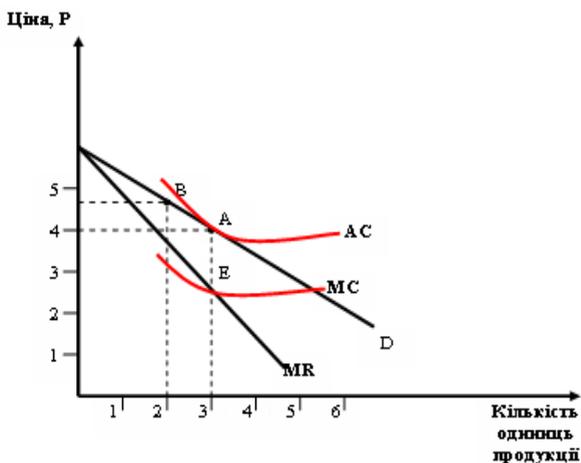


Рис. 6-5. Міжнародна внутрішньогалузева торгівля

ринків, і крива середніх витрат **AC** показує скорочення витрат у міру зростання обсягу виробництва.

В результаті крива граничних витрат фірми **MC** розміщується нижче кривої середніх витрат **AC**, які можуть бути скорочені тільки до рівня **MC**. Оптимальний обсяг виробництва для фірми становить три одиниці і показаний точкою **E** на перетині **MR** та **MC**. Якщо виробляється більш ніж три одиниці товару, то $MR < MC$, тобто фірма витрачає більше, ніж отримує, що змусить її скоротити виробництво. Якщо виробляється менш, ніж три одиниці, то $MR > MC$, тобто доходи переважають витрати на виробництво, що примусить фірму розширити його. За оптимального рівня виробництва в три одиниці фірма може продати кожну з них за 4 дол., що показано точкою **A** на кривій попиту **D**. Але оскільки в галузь залучаються інші фірми, то крива середніх витрат **AC** пройде також через точку **A**, показуючи, що дана фірма отримує лише середній прибуток на свої інвестиції. Прибуток фірми від внутрішньогалузевої торгівлі складе **EA**.

Розміри внутрішньогалузевої торгівлі визначаються за допомогою індексу внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі. Якщо **X** – експорт країни в цілому або в рамках однієї товарної групи, **IM** – імпорт країни в цілому або в межах однієї товарної групи, а вертикальні дужки позначають абсолютне значення величини (модуль),

12 дол. (точка **A**). Таким чином, зміна в граничному доході **MR** менше (12 – 9 = 3), ніж ціна третьої одиниці проданого товару – 4 дол.

Але фірма відчуває ефект масштабу, оскільки спеціалізується на виробництві вузької номенклатури товарів для внутрішнього і зовнішнього

то індекс T внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі:

$$T=1-\frac{|X-IM|}{X+IM}.$$

Індекс T завжди коливається в проміжку від 0 до 1. Якщо $T = 0$, то внутрішньогалузева торгівля відсутня. Як видно з рівняння, це можливо тільки за умови, коли або експорт, або імпорт дорівнюють нулю. Якщо $T = 1$, то внутрішньогалузева торгівля максимальна, і це можливо тільки за умови, коли експорт дорівнює імпорту. Іншими словами, чим ближче коефіцієнт T до 1, тим більша внутрішньогалузева торгівля.

Застосування індексу T обмежується тим, що його значення критично залежить від того, як визначена галузь або товарна група. Чим ширше визначення, тим імовірніше, що в рамках товарної групи країни торгують якоюсь кількістю диференційованих товарів, і тим вище значення індексу. Чим вужче визначена товарна група, тим T зазвичай нижче.

Теорія внутрішньогалузевої торгівлі описує міжнародну торгівлю однотипними товарами і не заперечує, а доповнює теорію порівняльних переваг, пояснює міжгалузеву торгівлю різними товарами.

8. Теорії міжнародного аутсорсингу

Міжнародний аутсорсинг являє собою специфічну форму міжнародної торгівлі, яка передбачає передачу компанією-аутсорсером зарубіжним постачальникам виконання частини функцій або процесів. Мета аутсорсингу полягає у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності аутсорсера за рахунок використання наявних конкурентних переваг контрагента. Важливою причиною переорієнтації діяльності на аутсорсинг є стратегічна спеціалізація. Це допомагає компаніям визначити свою найефективнішу галузь діяльності, розвивати і вдосконалювати її, а другорядну частину функцій виробничого процесу (наприклад, бек-офіс, телемаркетинг, служба підтримки тощо) передати фірмам, у компетенції яких другорядні функції даної компанії входять в основну компетенцію.

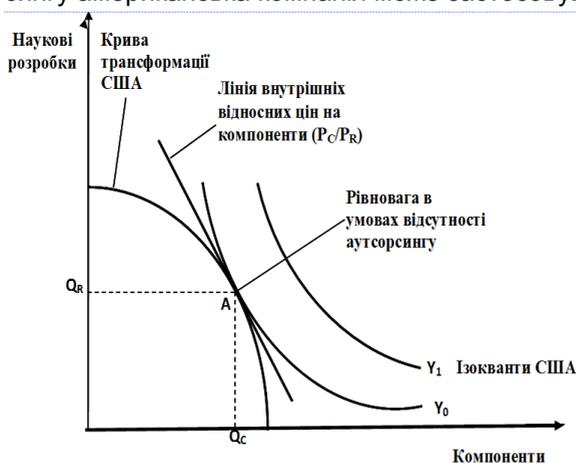
У сучасній економічній літературі існує значна кількість теорій, що дають концептуальне обґрунтування міжнародного аутсорсингу. Вони базуються як на постулатах класичної школи, так і неоінституціоналізму. Перші дозволяють виявити основні переваги і недоліки міжнародного аутсорсингу, спрогнозувати напрямки його розвитку, розглянути його як один з нових видів міжнародної торгівлі з одного боку, або як нову форму міжнародного поділу праці, з іншого. Другі дають оцінку можливості і доцільності аутсорсингу з позицій організаційного менеджменту.

Проблема аутсорсингу найбільш легко піддається аналізу за допомогою моделі порівняльних переваг Д. Рікардо. Хоча модель Д. Рікардо є досить спрощеною, вона може надати важливу інформацію щодо неоднозначностей аутсорсингу на даний час, очікуваних переваг для національних та світової економік і прогнози щодо майбутніх тенденцій.

Розгляд міжнародного аутсорсингу здійснюється також з позицій моделі Гекшера-Оліна і теорії специфічних факторів виробництва. Такий підхід дозволяє оцінити загальні вигоди від міжнародного аутсорсингу: зміна структури виробництва і торгівлі, зростання продуктивності праці за рахунок поглиблення спеціалізації; підвищення попиту на кваліфікованих фахівців та вплив на зайнятість і заробітну плату працівників в розвинених країнах. Особливість даного підходу полягає в тому, що він розглядає аутсорсинг винятково як торгівлю проміжними товарами або компонентами.

Розглянемо графічну інтерпретацію моделі міжнародного аутсорсингу на наступному прикладі. Припустимо, що США мають порівняльну перевагу в сфері виробництва високотехнологічних товарів, таких як автомобілі, комп'ютери, промислове обладнання і т.п., що потребує застосування висококваліфікованої робочої сили. Мексика, з іншого боку, маючи дешеву робочу силу, отримує порівняльну перевагу в виробництві компонентів, вузлів і деталей, які використовуються для виробництва готових товарів американськими компаніями.

Припустимо також, що в умовах відсутності міжнародного аутсорсингу американська компанія може застосовувати висококваліфі-



ковану та некваліфіковану дешеву робочу силу для здійснення наукових розробок та виробництва окремих компонентів. Крива трансформації виробничих можливостей американської компанії зображена на рис. 6-6.

Рис. 6-6. Економічна рівновага в умовах відсутності міжнародного аутсорсингу компанії США

Точка **A** відповідає рівноважному розподілу робочої сили між науковими розробками та виробництвом компонентів в рамках американської компанії, які в умовах відсутності аутсорсингу використовуються для виробництва готової продукції. Ізокванта Y_0 в даному прикладі відображає обсяг виробництва готової продукції. Для виробництва Y_0 готової продукції необхідно застосувати Q_C компонентів та Q_R наукових розробок (т. **A**). В умовах відсутності аутсорсингу неможливо виробляти Y_1 одиниць готової продукції, оскільки ізокванта Y_1 розміщена за межами кривої виробничих можливостей компанії. Відносна ціна компонентів відображена лінією P_C / P_R , економічний зміст якої полягає у визначення відносних граничних витрат двох видів діяльності компанії.

Зараз припустимо, що компанія може експортувати та імпортувати результати своєї діяльності завдяки участі в аутсорсингових операцій. Наприклад, деякі компоненти можуть вироблятися в Мексиці, а потім імпортуватися до США. Так само, деякі наукові дослідження можуть експортуватися до закордонних філій американської компанії з метою використання у виробничому процесі. Таким чином, виробництво кінцевого продукту вже не обмежується параметрами кривої трансформації виробничих можливостей компанії. Так само, як і в теорії Д. Рікардо і моделі Гекшера-Оліна, спеціалізація країн на більш конкурентних видах економічної діяльності (наукові розробки або виробництво компонентів) та обмін ними на міжнародних ринках приведе до зростання добробуту обох країн.

Економічна рівновага в умовах міжнародного аутсорсингу компанії США проілюстровано на рис. 6-7. Відносна ціна на компоненти в Мексиці менше, ніж в США – $(P_C / P_R)^M < (P_C / P_R)^{USA}$. В даному випадку, американська компанія перенесе виробництво деяких компонентів до її підрозділу в Мексиці. Компанії США вигідніше імпортувати компоненти з Мексики за меншої ціною, оскільки витрати виробництва в Мексиці при наявності дешевої робочої сили нижче, ніж в США. В той же час, компанія США збільшить використання висококваліфікованої робочої сили в сфері власних наукових розробок (т. **B**). Економічна рівновага за умови аутсорсингу буде досягнуто компанією США в т. **C** на ізокванті Y_1 , що демонструє максимальну кількість можливого виробництва готового продукту при даному рівні відносних цін двох країн на компоненти. Зазначимо, що виробництво готової продукції в умовах аутсорсингу (Y_1) більш, ніж виробництво без застосування стратегії аутсорсингової діяльності (Y_0) – $Y_1 > Y_0$. Експорт наукових розробок складає сегмент **ВД**, а імпорт компонентів – **СД**.

Відповідно, аргумент на користь порівняльних переваг в моделі міжнародної торгівлі на основі аутсорсингу звучить наступним чином: компанія США повинна зосередити свої ресурси на виробни-

цтві високотехнологічних продуктів та імпортувати дешеві компоненти, вузли і деталі з Мексики. Це, по суті, дозволяє компанії США зосередити свої ресурси на виробництві високих технологій і уникати витрат ресурсів на виробництво компонентів дешевого сегменту. Ця ситуація приведе до максимально можливого збільшення національного виробництва і, отже, зростання добробуту обох країн. США виграє в результаті спеціалізації на виробництві високотехнологічної продукції, яку вона може потім експортувати в інші країни. Компанія Мексики, яка має ресурс дешевої робочої сили, а її рівень технологічного розвитку все ще відстає від США, може спеціалізуватися у виробництві та експорті компонентів з якомога меншими витратами.

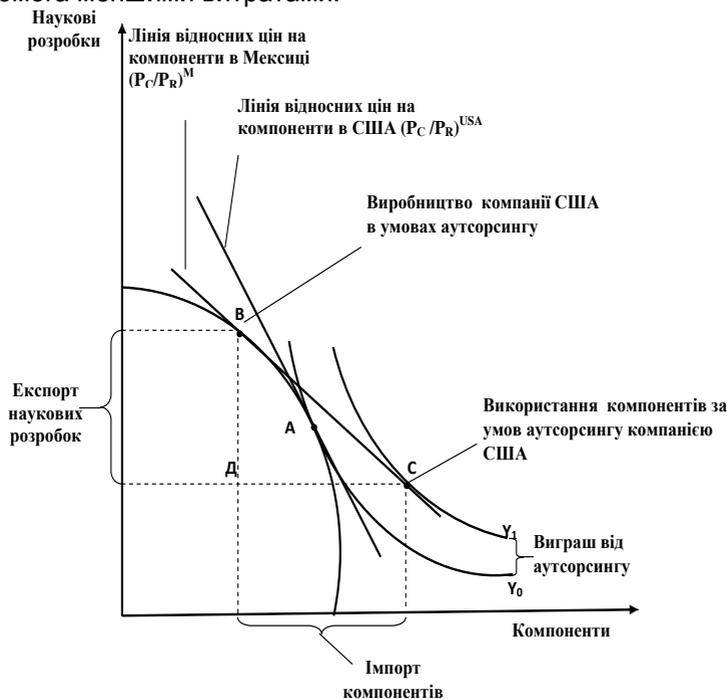


Рис. 6-7. Економічна рівновага за умови міжнародного аутсорсингу компанії США

США виграють, отримуючи компоненти за значно нижчою ціною, ніж вони б коштували в США. Це означає, що покращується становище компаній США і вони можуть інвестувати додаткові ресурси у сектори, які більше відповідають порівняльним перевагам країни. Мексика виграє через підвищення рівня зайнятості та доходів від спеціалізації на виробництві та експорті компонентів. Така ситуація є вигірною для обох країн.

Тема 7. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

1. Теорії міжнародного руху капіталу.
2. Форми міжнародного руху капіталу.
3. Причини іноземного інвестування.
4. Економічні ефекти прямих іноземних інвестицій.
5. Роль міжнародних корпорацій у русі капіталів.
6. Динаміка міжнародного руху капіталу в повоєнний період.

Характерною рисою сучасного розвитку світового господарства є міжнародне переміщення факторів виробництва, і передусім у формі вивозу капіталу та створення міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у різних країнах світу.

1. Міжнародний рух факторів виробництва заміщує міжнародну торгівлю товарами у тому разі, коли її причиною є різниця в забезпеченості країн факторами виробництва.
2. Міжнародний рух факторів виробництва доповнює міжнародну торгівлю товарами, якщо основою міжнародної торгівлі є інші причини, ніж відмінність у забезпеченні факторами виробництва.
3. Міжнародний рух капіталу заміщує міжгалузеву торгівлю та доповнює внутрішньогалузеву торгівлю в умовах великих відмінностей у забезпеченості країн факторами виробництва.

1. Теорії міжнародного руху капіталу (МРК)

Перші теорії, що пояснюють діяльність міжнародних корпорацій, їхню активну участь у міжнародному русі капіталу, з'явилися в 50-х роках минулого століття і ґрунтувалися на теорії економії масштабу та монополістичної конкуренції.

Макроекономічні теорії базуються на традиційних теоріях міжнародної торгівлі, як основа пояснення національних і світових тенденціях іноземного інвестування.

Мезоекономічні теорії ґрунтуються на економіки промисловості і розглядає прями іноземні інвестиції (ПІІ) на галузевому рівні і наголошує на важливість конкурентного економічного середовища.

Теорії мікроекономіки базуються на теорії фірми і фокусують свою увагу на конкурентні переваги компанії;

Теорії субмікрорівня (або мілі-мікро рівень) аналізують суто питання інвестування в інвестиційних компаніях.

Теорія розміщення: розміщення виробництва в тій чи іншій країні залежить від наявності ресурсів, тобто цей чи інший товар виробляється в тій країні, де є необхідні ресурси.

Теорія інтерналізації. Вперше цю теорію запропонував Р. Коуз

(«правила Коуза»). Р. Коуз виходив із того, що діяльність ТНК у різних країнах взаємопов'язана: продукція однієї філії використовується у виробничому процесі філії в іншій країні. Крім того, управління філіями може здійснюватися головною компанією з єдиного центру. Виробничі зв'язки і зв'язки управління формують каркас корпоративної структури, а діяльність ТНК спрямована на те, щоб полегшити зв'язки між філіями, дочірніми та асоційованими компаніями. ТНК існують завдяки тому, що такі зв'язки вигідніше встановлювати в рамках однієї фірми (тобто формується так званий внутрішньокорпоративний ринок).

Еклектична парадигма Дж. Даннінга (1981 р.) об'єднує окремі елементи різних теорій, підходів до дослідження ТНК, тому й називається еклектичною. Парадигма Дж. Даннінга базується на чотирьох економічних теоріях:

- теорії ринкової влади (теорія фірми Гаймера);
- теорії інтерналізації;
- теорії міжнародно-конкурентної галузі;
- макроекономічній теорії розвитку.



Рис. 7-2. Еклектична парадигма Даннінга

Еклектична парадигма Даннінга використовується головним чином для аналізу конкурентних переваг багатонаціональних корпорацій. Парадигма описує умови, за яких компанія віддасть перевагу перед експортом продукції здійсненню іноземних прямих інвестицій. Умови поділено на три групи: переваги власності, переваги місцеположення і переваги інтерналізації.

1) Переваги власності. Для перетворення у ТНК необхідно мати переваги власності (конкурентні переваги). Всі активи фірми/компанії, що створюються, можна поділити на видимі (капітал,

гроші) і невидимі (технологія, знання, досвід). Саме невидимі активи і є специфічними активами ТНК, які великою мірою визначають конкурентні переваги ТНК.

До таких переваг можна віднести:

- науково-технічні розробки, технології, які створюються в межах ТНК і які є власністю цієї ТНК;
- досвід організаційно-управлінської та маркетингової діяльності;
- індивідуалізація продуктів, тобто наявність фабричної марки чи товарного знака (які неможливо використовувати без ліцензій);
- великі масштаби виробничо-комерційної діяльності, що сприяє зниженню собівартості товару (ефект масштабу);
- необхідність значних капіталовкладень для створення виробництва в інших країнах.

2) Переваги інтерналізації. У межах глобальних інтегрованих комплексів ТНК здійснюється внутрікорпоративний обмін або інтерналізація ринків. Інтерналізуючи свої операції з метою зменшення трансакційних витрат, ТНК все більшою мірою виступає як організатор неринкових зв'язків, як контролер і координатор глобальної мережі виробництва.

Аналіз трансакційних витрат в умовах інтерналізації став важливим елементом еkleктичної парадигми, доставши в ній подальший розвиток у вигляді переваг інтерналізації, що зумовлюють вигоди перетворення національної фірми у транснаціональну або багатонаціональну.

Переваги інтерналізації:

- уникнення витрат на пошук партнерів та проведення переговорів;
- уникнення витрат на захист прав власності;
- подолання невпевненості покупця відносно суті та вартості технології, то продається;
- можливість компенсувати витрати у разі відсутності в майбутньому ринку збуту (для ТНК характерна висока мобільність ресурсів між її підрозділами);
- можливість уникнення державного втручання;
- можливість контролювати постачання та умови продажу товарів та технологій, що передаються в рамках ТНК (ТНК контролює виробничий процес та ринки збуту філій, навіть не маючи контрольних пакетів акцій, щоб не створювати конкуренції в рамках ТНК);
- можливість використання перехресного субсидювання лізингових операцій та трансфертного ціноутворення.

3) Переваги розміщення. За наявності переваг власності компанія має і деякі інші переваги, що впливають із характеристик

економіки іншої держави (**переваги місцеположення, або дислокації**), інакше іноземний ринок обслуговувався б шляхом експорту продукції. Переваги місцеположення визначають місце розміщення інвестицій і є наслідком наявності і різної вартості факторів виробництва.

Переваги розміщення:

- розподіл наявних природних та відновлених ресурсів;
- обсяг та динаміка ринку;
- ціни, якість та продуктивність факторів виробництва;
- витрати міжнародного транспорту та зв'язку;
- інвестиційний клімат (стимули та перешкоди в країні);
- штучні бар'єри для торгівлі (можливість обійти шляхом створення філій для того, щоб не втратити ринок збуту);
- наявність інфраструктури (комерційна, юридична, транспортна та телекомунікаційна);
- психологічні або національно-культурні відмінності;
- економічна система та політика уряду;
- регулювання ринку, або рівень втручання держави у функціонування ринку.

2. Форми міжнародного руху капіталу

Міжнародний рух капіталу класифікується за кількома критеріями.

1) За джерелами походження капіталу на світовому ринку виділяють офіційний та приватний капітал.

Офіційний (державний) капітал – це кошти з державного бюджету, що переміщуються за кордон, або ті, що надходять у країну з-за кордону за рішенням уряду чи міжурядових організацій.

До офіційного капіталу відносять:

- всі державні позики;
- гранти;
- міждержавну допомогу на основі міжурядових угод;
- кредити міжнародних організацій: МВФ, МБРР, тощо.

Джерелами офіційного капіталу є кошти державного бюджету, кошти, що сплачують громадяни, тому рішення про рух капіталу приймаються на рівні уряду чи парламенту країни.

Приватний капітал – це кошти приватних фірм, банків, недержавних організацій та установ, що переміщуються за кордон або надходять з-за кордону за рішенням керівних органів підприємств.

До цієї категорії капіталу належать:

- інвестиції приватних фірм за кордон;
- надання торгових кредитів;
- міжбанківське кредитування.

Джерелом приватного капіталу є власні кошти фірм, банків або запозичені кошти приватних фірм.

2) За характером використання капітал поділяють на підприємницький та позичковий.

Підприємницький капітал – це кошти, що прямо чи опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку. До підприємницького капіталу найчастіше відносять приватний капітал. Підприємницький капітал виступає у формі офіційного тоді, коли держава вкладає гроші для створення іноземних підприємств у іншій країні.

Позичковий капітал – це кошти, що позичаються з метою отримання відсотків. Позичковим найчастіше є приватний капітал, хоча інколи і офіційний.

3) За строком вкладенням капітал буває коротко-, середньо- та довгостроковий.

Короткостроковий капітал – це кошти, вкладені на термін до 1 року. В основному це позичковий капітал.

Середньостроковий капітал — це кошти, вкладені на термін від 1 до 5 років.

Довгостроковий капітал – це кошти, вкладені на термін понад 5 років.

Середньостроковий та довгостроковий капітал є головним чином підприємницьким.

4) За метою вкладення капітал поділяють на прямі та портфельні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції – вкладення капіталу з метою забезпечення довгострокового економічного інтересу в країні–імпортері капіталу. Цей довгостроковий інтерес дає змогу *контролювати об'єкт розміщення капіталу*. Основу прямих закордонних інвестицій складає переважно приватний капітал.

Портфельні інвестиції – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що *не дають інвестору право реального контролю* над об'єктом розміщення капіталу.

5) За структурою інвестування.

Горизонтальні закордонні інвестиції – проникнення на ринки іноземних країн для виробництва такої самої продукції, яка виробляється на вітчизняному ринку.

Вертикальні закордонні інвестиції – проникнення на ринок країни, що приймає, з метою виробництва проміжних продуктів (напівфабрикатів), які використовуються як вхідні параметри у вітчизняному виробництві (зворотна вертикальна інтеграція) або для виробництва чи продажу своєї продукції на останніх стадіях výro-

бничого процесу (форвардна вертикальна інтеграція).

Інвестиційна позиція країни – це співвідношення активів, які перебувають у розпорядженні певної країни за кордоном, і активів, які перебувають у власності іноземців у цій країні.

ООН та МВФ відносять до міжнародних інвестицій:

- інвестування компаніями за кордон власного капіталу – це капітал філіалів і частка акцій у дочірних і асоційованих компаніях;
- реінвестування прибутку – частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями, яка не розподілена як дивіденди, не переведена прямому інвестору та інвестується в економіку приймаючої країни;
- внутрікорпоративні перекази капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором, з одного боку, і дочірними, асоційованими компаніями та філіями – з іншого.

Підприємство з іноземними інвестиціями (direct investment enterprise) – акціонерне або неакціонерне підприємство, в якому прямому інвестор-резиденту іншої країни належить більш ніж 10 % звичайних акцій і голосів (в акціонерному підприємстві) або їх еквівалент (у неакціонерному підприємстві) (за рекомендаціями МВФ).

Підприємство з іноземними інвестиціями може мати форми:

- дочірньої компанії – підприємства, в якому прямий інвестор-нерезидент володіє більш ніж 50 % капіталу;
- асоційованої компанії – підприємства, в якому прямий інвестор-нерезидент володіє менш ніж 50 % капіталу;
- філії – підприємства, що повністю належить прямому інвестору.

Прямий інвестор – це державна чи приватна організація, фізична чи юридична особа, що володіє підприємством з іноземними інвестиціями.

3. Причини іноземного інвестування

Причини експорту та імпорту ПІІ дуже різноманітні, але зазвичай іноземний інвестор розміщує капітал у тій країні чи галузі виробництва, де сподівається отримати максимальний прибуток, зменшити рівень оподаткування та диверсифікувати збут своєї продукції.

Фактори експорту капіталу:

1. **Технологічне лідерство:** чим вища частка витрат на наукові дослідження в обсязі продажів корпорацій, тим більший обсяг її експорту прямих інвестицій за кордон, і навпаки.

2. **Переваги у вартості робочої сили:** чим вищий рівень оплати працівника корпорації, тим більший обсяг експорту прямих інвестицій, і навпаки.

3. **Переваги в рекламі:** чим вища питома вага витрат на рекламу в продажах корпорації, тим вищий обсяг експорту прямих закордонних інвестицій, і навпаки.

4. **Економія на масштабі:** чим вищий розмір виробництва корпорації на внутрішньому ринку, тим більший обсяг експорту прямих інвестицій, і навпаки.

5. **Розмір корпорації:** чим більший розмір корпорації, тим більший обсяг експорту прямих інвестицій, і навпаки.

6. **Ступінь концентрації виробництва:** чим вищий рівень концентрації виробництва певного товару в межах корпорації, тим більше обсяг експорту прямих інвестицій, і навпаки.

7. **Забезпечення доступу до природних ресурсів:** чим вище потреба корпорації в певному ресурсі, тим більший обсяг її експорту прямих інвестицій в ту країну, яка забезпечена цим ресурсом, і навпаки.

Фактори імпорту капіталу:

1. **Технологічне лідерство:** чим вища частка витрат на наукові дослідження в обсязі продажів корпорацій, тим більший обсяг її імпорту прямих інвестицій з-за кордону, і навпаки.

2. **Переваги у кваліфікації робочої сили:** чим вищий рівень освіти працівника корпорації, тим більший обсяг імпорту прямих інвестицій, і навпаки.

3. **Переваги в рекламі,** які залежать від нагромадженого досвіду міжнародного маркетингу. Чим вища питома вага витрат на рекламу в продажах корпорації, тим вищий обсяг імпорту прямих закордонних інвестицій, і навпаки.

4. **Економія на масштабі:** чим вищий розмір виробництва корпорації на внутрішньому ринку, тим менше обсяг імпорту прямих інвестицій, і навпаки.

5. **Розмір корпорації:** чим більший розмір корпорації, тим більше обсяг імпорту прямих інвестицій, і навпаки.

6. **Ступінь концентрації виробництва:** чим вищий рівень концентрації виробництва певного товару в межах корпорації, тим менше обсяг її імпорту прямих інвестицій, і навпаки.

7. **Потреба в капіталі:** чим більша потреба корпорації в капіталі, тим більший обсяг її імпорту прямих іноземних інвестицій.

8. **Кількість національних філій:** чим більше філій має корпорація в межах країни, тим більший обсяг прямих закордонних інвестицій вона імпортує.

9. **Рівень захисту національного ринку:** чим вищий рівень захисту національного ринку за допомогою торговельних бар'єрів, тим вищий рівень імпорту прямих закордонних інвестицій.

10. **Розмір ринку:** чим більший розмір внутрішнього ринку, тим більший обсяг іноземних інвестицій.

4. Економічні ефекти прямих іноземних інвестицій

Для аналізу економічних ефектів ПІІ використовуємо модель з двома країнами (рис. 7-1). Припустимо, що єдина причина для руху капіталу – різна прибутковість капіталу. Обсяг капіталу, яким володіє країна I (ліва частина рис. 7.1) – AK . Обсяг капіталу, яким володіє країна II (права частина рис. 7.1) – AK' . У цілому обсяг капіталу обох країн дорівнює KK' . Криві S_1 та S_2 показують зростання вартісного обсягу виробництва залежно від обсягу використання капіталу відповідно в країнах I і II.

Якщо не існує міжнародного руху капіталу, то країна I інвестує весь свій капітал у власну економіку. Тоді відсоткова ставка (ціна капіталу) встановлюється на рівні KC . У країні II, якщо вона інвестує весь свій капітал у власну економіку, відсоткова ставка дорівнює $K'D$.

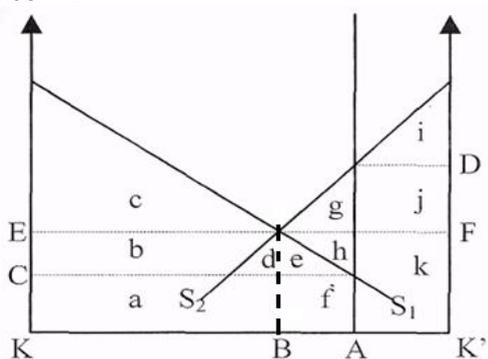


Рис. 7-1. Економічні ефекти іноземних інвестицій

Якщо наявний капітал в обох країнах використовується повністю, то обсяг виробництва в країні I дорівнюватиме

$(a + b + c + d + e + f)$, з них прибуток власників капіталу – $(a + f)$, а $(b + c + d + e)$ – прибуток власників інших факторів виробництва. Обсяг виробництва в

країні II дорівнюватиме $(k + i + j)$, з них $(k + j)$ – прибуток власників капіталу, а (i) – прибуток власників інших засобів виробництва.

З рисунку ми бачимо, що в країні II відсоткова ставка більша, ніж в I: $KC < K'D$.

Припустимо, що країни зняли обмеження на міжнародний рух капіталу. Оскільки в країнах встановлена різна прибутковість капіталу, частина капіталу в обсязі AB переміститься з країни I до краї-

ни II. Прибутковість капіталу в обох країнах буде однаковою. Внаслідок того, що частина капіталу з країни I переміститься в країну II, обсяги виробництва також зміняться: в країні I обсяг національного виробництва зросте і дорівнюватиме $(a + d + c + d + e + f + h)$, причому за рахунок національного капіталу, що залишився всередині країни, вироблятиметься $(a + b + c + d)$ продукції, а за рахунок експорту іноземних інвестицій – $(e + f + h)$.

В країні II обсяг внутрішнього виробництва також збільшився і тепер дорівнює $(k + j + i + g + h + e + f)$, але за рахунок власного капіталу країни II виробляється продукції $(k + j + i)$, а за рахунок імпортованого капіталу – $(g + e + f + h)$. Таким чином, чистий вигравш країни II становить сегмент g . Унаслідок зменшення прибутковості капіталу в країні II доходи власників капіталу в цій країні зменшуються з $(j + k)$ до k , а доходи власників інших факторів виробництва – збільшуються з i до $(i + g + j)$. З точки зору світового господарства в результаті експорт капіталу збільшує сумарний обсяг виробництва з $(a + b + c + d + e + f) + (k + j + i)$ до $(a + b + c + d) + (e + f + g + h + i + j + k)$, тобто на суму трикутників $(g + h)$, з яких h належить країні I за рахунок його ефективного інвестування до країни II, а g – країні II як результат збільшення обсягів іноземного інвестування в національну економіку.

Висновок: наслідками міжнародного руху капіталу є:

- збільшення рівня виробництва в кожній країні, а отже і загальносвітового рівня виробництва;
- вигравш власників надлишкових факторів виробництва (в країні I – власників капіталу, в країні II – власників інших факторів виробництва) і зменшення доходів власників дефіцитних факторів виробництва.

5. Роль міжнародних корпорацій у русі капіталів

Міжнародні корпорації – це головний суб'єкт сучасних міжнародних економічних відносин. На сьогодні, за даними ООН, налічується близько 70000 міжнародних компаній. На 600 таких компаній припадає більше чверті світового виробництва товарів, вони є найбільшими експортерами капіталу (дві третини прямих закордонних інвестицій), а в останні роки значно розширили свою діяльність у сфері виробництва і міжнародної торгівлі послугами. Міжнародні компанії використовують стратегію стандартизації виробництва й активної економії на масштабах виробництва.

ЮНКТАД визначає **міжнародну корпорацію** як підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких правових форм і видів діяльності у двох або більше країнах і проводить спільну політику і

стратегію.

Окремо виділяють **багатонаціональні і транснаціональні компанії**.

Багатонаціональні компанії об'єднують національні компанії двох або більше країн на виробничій або науково-технічній основі (англо-голандська хімікотехнічна корпорація «Unilever», англо-голандський концерн Royal-Dutch-Shell та ін..) і вирізняються більшою диференціацією продуктів з метою повного врахування специфічних маркетингових факторів країн та регіонів. Транснаціональні компанії характеризуються тим, що головна (материнська компанія) розташована в одній країні і здійснює свою економічну діяльність в інших країнах (американська компанія «General Motors», «IBM», швейцарський концерн «Nestle»).

Країна базування – це країна, в якій розташовується головний підрозділ міжнародної корпорації – материнська компанія.

Приймаюча країна (країна-реципієнт) – країна, в якій міжнародна корпорація має філію, дочірню чи асоційовану компанію, що створені на основі прямих інвестицій.

Економіст Р. Вернон визначає міжнародну корпорацію за кількома критеріями:

- величина обороту – обсяг продажів корпорації перевищує 100 млн. дол. на рік;
- присутність на ринках країн – діяльність як мінімум у семи країнах;
- завдання закордонної філії – виробнича;
- величина відсотка закордонних продажів корпорації.

Характерними рисами міжнародних корпорацій є:

- створення системи міжнародного виробництва, яке поширюється на багато країн світу, але контролюється з єдиного центру;
- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі товарами між філіями, що розташовані різних країнах;
- відносна незалежність філій та дочірніх компаній у прийнятті операційних рішень як від країни базування, так і від приймаючої країни;
- глобальна структура зайнятості й мобільність персоналу між країнами в рамках міжнародних корпорацій;
- розробка, передача і використання передової технології в межах замкненої корпоративної структури.

Міжнародні корпорації можуть мати **організаційно-господарську структуру трьох типів:**

- **горизонтально інтегрована міжнародна компанія** – таку структуру мають компанії – виробники технологічно складної та

наукомісткої продукції. Ці компанії оперують у галузях, де за допомогою патентів, ліцензійних договорів мають монопольні переваги перед іншими компаніями;

- **вертикально інтегрована компанія** – до цього типу належать компанії, що займаються видобутком та переробкою сировинних ресурсів. Перевагою такої структури є можливість контролювати технологічний процес на всіх його етапах і мінімізувати всі ризики;
- **диверсифіковані компанії** — принцип їх функціонування полягає у проведенні операцій на різних, відносно ізольованих ринках. Це дає можливість компанії мінімізувати витрати внаслідок зміни кон'юнктури національних ринків у одній із країн. Крім того, компанії вииграють за рахунок диверсифікації виробничо-комерційної діяльності.

Трансфертні ціни відіграють важливу роль у економічному механізмі ТНК та глобальній економіці в цілому. Це зумовлено передусім тим, що значну частку глобального експорту становить внутрішній оборот ТНК між філіями в різних країнах. Внутрішній оборот ТНК опосередковується внутрішньо-корпоративними цінами, які мають назву «трансфертні».

Трансфертні ціни – ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон.

Трансфертні ціни мають два аспекти – внутрішній та зовнішній.

1. Внутрішній аспект полягає в тому, що трансфертні ціни виконують роль координатора комерційно-виробничої діяльності в межах ТНК.

2. Зовнішній аспект. Трансфертні ціни – це той інструмент, за допомогою якого ТНК намагається компенсувати негативний вплив зовнішнього середовища.

Трансфертні ціни використовуються для:

1) зменшення суми надходжень, що оподатковується. Це можливо тоді, коли країна базування приймає рішення, що прибутки та інші форми доходів закордонних філій не оподатковуються до тих пір, поки ці прибутки не переказано на рахунок материнської компанії. Якщо ставка податку за кордоном нижча, ніж у країні базування, то материнська компанія зацікавлена в переказі частини своїх доходів у філії через заниження ціни на експорт товарів та послуг, що йдуть до закордонної філії.

2) зменшення сум сплачуваних податків (мита), що встановлюються за експорт чи імпорт. Досягти цього можна шляхом заниження цін на комплектуючі частини, які постачаються через кор-

дон між філіями та головною компанією.

3) Подолання обмежень на репатріацію прибутків, що впроваджуються приймаючою країною, з метою скорочення дефіциту платіжного балансу. В цьому випадку товари постачаються за вищою ціною до філії-споживача в країні, що застосувала валютні обмеження.

4) Врегулювання ситуації, коли національна валюта приймаючої схильна до знецінення.

В 1971 р. Н. Херст запропонував модель трансфертного ціноутворення, що описує ситуацію, коли материнська компанія експортує товари в країну, де розташована її філія.

Прибуток материнської компанії до оподаткування:

$$E_P = S_P + AX - C_P,$$

де S_P – внутрішні продажі; AX – експорт до філії, помножений на трансфертні ціни (A – трансфертна ціна, X – обсяг експорту); C_P – внутрішні витрати.

Прибуток закордонної філії:

$$E_H = S_H - X - C_H,$$

де S_H – внутрішні продажі; X – сума імпорту, що надходить від материнської компанії; C_H – внутрішні витрати.

Якщо в цю модель введемо державу базування материнської компанії, яка впроваджує податок на дохід (T_P), а також приймаючу країну, яка також впроваджує податок на дохід ($1-T_H$) та митний тариф (t), то отримаємо:

- прибуток материнської компанії:

$$E_P = (1 - T_P) (S_P + AX - C_P);$$

- прибуток закордонного філіялу:

$$E_H = (1 - T_H) (S_H - (1 + t) AX - C_H).$$

Якщо складемо ці два рівняння, то отримаємо загальний прибуток корпорації.

Спробуймо дослідити взаємозалежність між трансфертними цінами та рівнем податків. Для цього виявимо взаємозв'язок між пода-

тком на дохід та митом: $\frac{T_H - T_P}{1 - T_H} < t$.

Ліва частина цього виразу – **відносний диференційний податок**. Якщо відносний диференційний податок більший, ніж ставка мита, то будуть використовуватись високі трансфертні ціни на експорт із

країни базування в країну філії, тому що економія за сплатою податків у країні філії перевищує виплати за митами.

І навпаки, якщо відносний диференційний податок менший, ніж рівень митного податку, то будуть використовуватись низькі трансфертні ціни, оскільки економія за сплатою митного тарифу перевищує виплати за податком на дохід у країні філії.

В обох цих випадках ТНК буде зловживати трансфертними цінами.

Практика показує, що чим нижчий рівень розвитку країни, тим частіше корпорації зловживають трансфертними цінами через існування великої кількості обмежень на репатріацію прибутків, нестабільність валюти. Проте таке зловживання спостерігається і в розвинутих країнах.

Позитивні і негативні наслідки діяльності міжнародних компаній для країн базування та реципієнтів.

Припустимо, що країна А – країна базування материнської компанії, а країна В – приймаюча країна.

Позитивні наслідки для країни А:

- збільшення експортних надходжень у країні А внаслідок поставок у країну В обладнання, комплектуючих, сировини, товарів для діяльності її філії.
- скорочення імпорту в країну А різноманітних ресурсів, які використовувалися раніше для виробництва цих товарів;
- збільшення фінансових надходжень до країни А в результаті переказу на рахунок материнської компанії частини прибутків закордонної філії, а також оплати філією ліцензій та патентів.

Негативні наслідки для платіжного балансу країни А:

- відплив капіталу до країни В для фінансування створення та діяльності філії в країні В;
- скорочення експорту країни А до інших країн, оскільки цей товар виробляється в країні В;
- можливе зростання імпорту за рахунок ввезення в країну А товару, що виробляється в країні В.

Позитивні наслідки для країни В:

- завдяки отриманим капіталам та технологіям у країні В створюється оптимальна комбінація факторів виробництва;
- підвищення рівня кваліфікації робочої сили;
- збільшення експорту із країни В.

Негативний вплив на країну В:

- збільшення імпорту за рахунок комплектуючих виробів та сировини;

- перехід висококваліфікованої робочої сили від національних підприємств до ТНК;
- гальмування розвитку національних підприємств унаслідок непевненості в успіху конкуренції з іноземними компаніями;
- погіршення платіжного балансу через переказ прибутків іноземному інвестору.

6. Динаміка міжнародного руху капіталу в повоєнний період

У повоєнний період система експорту капіталу зазнала значних змін. Вирішальний вплив справили НТР та істотні структурні зрушення у світовій економіці, посилення інтернаціоналізації господарського життя, інтеграційні процеси, становлення транснаціонального капіталу.

Значні зміни відбулися передусім у масштабах вивозу капіталів. Закордонні активи країн у цілому в повоєнний час зростали високими темпами, що випереджали динаміку основних економічних показників світової економіки. Водночас вирішальним фактором переорієнтації міжнародного потоку капіталів стали серйозні структурні зрушення у світовій економіці під впливом НТР, зростання значення обробної промисловості, що зосереджена насамперед в економічно розвинутих країнах. Посилився приплив капіталів і у сферу фінансів цих країн. Найважливішими об'єктами прикладання приватних американських капіталів за кордоном стали країни Західної Європи.

США протягом усього повоєнного періоду утримують провідні позиції в експорті капіталу. Монополії країн Західної Європи та Японії в період післявоєнного відновлення не мали змоги інвестувати капітали за кордоном у великих масштабах.

Значні маси відносно вільних капіталів нагромадилися у таких країнах, як Канада, Швейцарія, Швеція, однак обсяг вивезених ними капіталів був набагато меншим за американські. На іншому полюсі опинилися країни Західної Європи та Японії, які відчували нестачу капіталів і змушені були імпортувати їх, передусім із США.

Основні потоки експортованих західноєвропейських капіталів спрямовуються тепер до економічно розвинутих країн. Розширюється капіталообмін між самими західноєвропейськими країнами, зростає експорт їх капіталів до США, Канади та Японії. Більшість закордонних капіталів Японії протягом довгого часу була зосереджена у країнах, що розвиваються (Південно-Східна Азії та Далекий Схід). У цілому за обсягом нагромаджених за кордоном прямих інвестицій переважали США, а Японія в останні роки посіла провідне місце у світі за масштабами щорічного вивозу капіталів.

Значно змінилося співвідношення різних форм вивозу капіталів. У повоєнний період відбувається одержавлення вивозу капіталів, розвивається державно-монополістичне регулювання їхнього руху. Це виявляється, *по-перше*, в тому, що держава сама стає великим інвестором за кордоном, в основному шляхом надання позик. У перші повоєнні роки потік капіталів за державною лінією спрямовувався здебільшого із США до країн Західної Європи та Японію. Надалі об'єктами вивозу державних капіталів стали країни, що розвиваються. *По-друге*, західні держави всіляко підтримують і стимулюють зовнішньоекономічну експансію своїх ТНК. *По-третє*, у повоєнний період держави почали часто вдаватися до прямого контролю над міграцією капіталів з метою пом'якшення суперечностей, породжуваних цим процесом. В умовах загострення проблеми незбалансованості платіжних балансів (ПБ) встановлюються певні ліміти на експорт капіталу, стимулюється репатріація прибутків. Останнім часом на перший план виступає вивіз капіталів у розвинуті країни. *По-четверте*, широко використовуються міжнародні організації – як для стимулювання вивозу капіталів, так і для створення сприятливих умов для діяльності іноземних інвесторів.

Для еволюції форм вивозу приватних капіталів характерна істотна зміна у співвідношенні між підприємницькою та позичковою формами вивозу капіталу. Значний період часу переважав вивіз капіталів у підприємницькій формі, наприкінці 70-х років відбувся поворот до переважно позичкової форми вивозу капіталу. Особливе місце в русі капіталів посів вивіз підприємницьких капіталів у формі ПІІ.

Відбулися серйозні зміни в географічному розподілі закордонних інвестицій. До Другої світової війни основна маса експортованих капіталів спрямовувалася у колонії та залежні країни. Після Другої світової війни основна частина експорту капіталу припадала на розвинуті країни. З кінця ХХ ст. та на початку ХХІ ст. суттєво зростає роль країн, що розвиваються як імпортерів капіталу.

Роль розвинених економік як основних об'єктів залучення іноземних інвестицій можна охарактеризувати наступними даними:

- половина світового промислового виробництва;
- більше половини світової торгівлі;
- 4/5 патентів і ліцензій, технології і ноу-хау.

Починаючи з 2010 р. – вперше за всю історію – на країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою припадає майже половина глобального припливу ПІІ. Ця група країн активно експортує також іноземні інвестиції.

Серед основних форм іноземного інвестування у світі переважають інвестиції в акціонерний капітал. У минулому десятилітті част-

ка таких форм фінансування становила майже дві третини сумарних потоків іноземного капіталу. На іншу форму вкладення – реінвестування прибутку – припадає до 35 % інвестиційних потоків у світі, на третю форму капіталовкладень – внутрішньокорпоративні позики – менш ніж 5 % прямих іноземних інвестицій.

Необхідно зазначити, що в структурі інвестиційної діяльності міжнародних корпорацій відбувається переорієнтація на сектор послуг. На початку 1990-х років частка цього сектору становила лише 1/4 нагромадженого у світі обсягу прямих іноземних інвестицій. У 1990 р. на сектор послуг уже припадало 45 % іноземного капіталу, а на початку XXI ст. він досяг 65 %. За цей період частка сировинного сектору і обробної промисловості в глобальному сумарному обсязі іноземного капіталу скоротилася – з 42 до 34 %.

У середньому на сектор послуг у першому десятиріччі XXI ст. припадало дві третини сукупного обсягу припливу іноземного капіталу, але оскільки транснаціоналізація сектору послуг у країнах базування та приймаючих країнах відстає від аналогічного показника в обробній промисловості, існують можливості для подальшої переорієнтації на сектор послуг.

Такі зміни в системі пріоритетів міжнародних корпорацій не є дивними. Адже останніми роками спостерігається тенденція підвищення ролі послуг у світовому господарстві. До того ж, зростання сфери послуг за своїми темпами випереджає зростання матеріального виробництва. На розвиток сфери послуг великий вплив справляє науково-технічна революція: з'являються нові види послуг, підвищується якість обслуговування, зникають технічні бар'єри у їх передачі, що відкриває для них світовий ринок.

Діяльність міжнародних корпорацій у секторі послуг традиційно орієнтується на закріплення позицій на ринках, незважаючи на зростаючі можливості транскордонних продажів багатьох інформаційних послуг, можливість раціоналізації деяких послуг (наприклад, фінансових, і особливо підприємницьких) на міжнародному рівні. Комплексне виробництво послуг у цілому залишається на початковому етапі свого становлення.

Тема 8. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

1. Поняття міжнародної міграції робочої сили.
2. Теорії міжнародної міграції робочої сили.
3. Економічні ефекти міжнародної міграції робочої сили.
4. Основні напрямки міжнародної міграції робочої сили.

1. Поняття міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція трудових ресурсів – це переселення працездатного населення з одних держав до інших строком більш ніж на 1 рік.

Міграція сягає своїми витокami давніх часів, найяскравішим прикладом її може слугувати Велике переселення народів. Але і сьогодні міграція робочої сили не втратила своєї актуальності. Навпаки, з перетворенням світу на глобальну систему та посиленням процесів інтеграції, розширення світогосподарських зв'язків міжнародна міграція населення відіграє дедалі значнішу роль у розвитку суспільства, а міграційні процеси як невід'ємна та постійна складова історії людства істотно впливають на демографічні та соціальні зрушення, перспективи економічного, культурного і соціального розвитку суспільства. Проблема, зокрема, нелегальних міграційних потоків постає ще гостріше поряд з такими, як боротьба з міжнародним тероризмом, екстремізмом, наркобізнесом.

Усе більше держав втягується в міграційні процеси, але, незважаючи на масштаби цього явища, сучасна наука не має єдиної концепції підходу до вивчення міграційних процесів. З одного боку, це можна пояснити тим, що міграція одночасно впливає на різні аспекти життя суспільства, такі як економіка, демографія, соціологія, політика і право. З іншого боку, аналіз розмірів і тенденцій міжнародної міграції ускладнюється недосконалістю збору інформації, відсутністю уніфікованих національних і міжнародних показників. Статистична інформація, що публікується, як правило, фрагментарна і залежить від контексту. Проте можна стверджувати, що загальна чисельність міжнародних мігрантів збільшується з року в рік прискореними темпами, а характер і напрямки потоків у різних регіонах світу значно змінюються.

Вивчення проблем трудової міграції є необхідним підґрунтям для вирішення її на практиці. Перш ніж розглядати передумови, наслідки та розвиток міграційних процесів на сучасному етапі, варто дати визначення деяким поняттям, що напрями стосуються процесу міграції.

Найбільш поширеними термінами, що висвітлюють поняття міграції, є еміграція, імміграція і рееміграція.

Еміграція робочої сили – це переміщення громадян з однієї держави в іншу з метою працевлаштування.

Імміграція робочої сили – в'їзд у державу громадян інших країн з метою працевлаштування згідно з чинними міжнародними угодами.

Рееміграція – повернення іммігрантів до місця постійного проживання.

Основні показники руху потоків міжнародних мігрантів:

Масштаби вибуття – кількість емігрантів, які вибули за кордон за певний період.

Валова міграція – загальна міграція, або сума мігрантів, які прибули та вибули з країни (регіону) за визначений період.

Відповідно до розробленої Міжнародною організацією праці (МОП) класифікації видів сучасної міжнародної трудової міграції мігранти підрозділяються на **п'ять основних типів**:

- ті, хто працює за контрактом, у якому чітко визначений термін перебування в країні, що приймає. В основному це сезонні робітники, що приїжджають на збирання врожаю, а також некваліфіковані й малокваліфіковані робітники, зайняті на підсобних роботах, наприклад у сфері туризму;
- професіонали з високим рівнем підготовки, відповідною освітою і практичним досвідом роботи. До цієї ж групи відносять представників професорсько-викладацького складу і студентів;
- нелегальні іммігранти, здебільшого іноземці з простроченою чи туристичною візою, що займаються трудовою діяльністю. Мільйони представників цієї групи постійно перебувають у США, країнах Європи, Японії, Південної Америки і навіть Африки;
- переселенці – особи, хто переїжджає на постійне місце проживання. Ця група мігрантів орієнтована насамперед на переїзд у промислово розвинуті країни;
- біженці – особи, що змушені емігрувати зі своїх країн через якунебудь погрозу їхньому життю і діяльності.

Міграція трудових ресурсів – це переміщення людей у територіальному просторі з метою пошуку місця роботи зі зміною постійного місця проживання чи поверненням до нього. У свою чергу, *міжнародна трудова міграція* являє собою форму міжнародних економічних відносин, яка полягає у переливі трудових ресурсів з одних країн в інші й реалізує процес перерозподілу трудових ресурсів між ланками світового господарства. Масова міграція населення стала одним з характерних явищ життя світового співтовариства в другій половині ХХ ст. З економічного погляду трудова

міграція є переміщенням робочої сили, тобто «продуктивного багатства» країни, що витратила кошти на професійну підготовку і навчання, в інші країни використовують цю робочу силу для свого економічного розвитку. Причинами міграції робочої сили є фактори як економічного, так і неекономічного характеру.

Економічні причини трудової міграції:

1. Наявність великого контрасту в рівнях економічного і соціального розвитку країн, і передусім у рівнях заробітної плати.
2. Потреба в робочій силі в країнах імміграції.
3. Демографічна політика країн.
4. Стан ринку праці: перенаселення та безробіття в країнах-донорах робочої сили.
5. Зростання попиту на висококваліфікованих та вузькоспеціалізованих спеціалістів у результаті НТР.
6. Інтереси транснаціональних компаній.

Таблиця 8-1

Класифікація міграційних процесів за основними ознаками

Причини (мотиви, фактори) міграції	економічні (виробничі потреби, рівень життя, висока заробітна плата)
	соціальні (вступ у шлюб, стан здоров'я і рекреація)
	політичні (переслідування за політичні погляди)
	інші (форс-мажорні обставини, зокрема війни, засухи, повені, а також релігійні переконання, расові проблеми)
Просторовий характер міграції	внутрішня (всередині країни, а саме між селом і містом, між містами, регіонами)
	зовнішня (за межі країни)
Часова ознака міграції	остаточна (виїзд назавжди)
	тимчасова, або ротаційна, в тому числі сезонна
	маятникова (регулярні пересування з пункту постійного проживання до місця роботи)
Напрямок руху мігрантів	еміграція (виїзд)
	імміграція (в'їзд)
	рееміграція (повернення мігрантів на батьківщину, інколи – виїзд у третю країну)
Законність перетинання кордонів	легальна
	нелегальна
Організаційна ознака	добровільна , в тому числі самодіяльна, і організована
	примусова (вивіз чорних рабів з Африки до Америки в 1650–1850 рр., підневільна праця військовополонених і остарбайтерів на підприємствах Німеччини та інших країн окупованої Європи під час Другої світової війни)
Якісний склад мігрантів	робітники , в тому числі промислові, сільськогосподарські, а також без певної професії
	фахівці , в тому числі вищої кваліфікації
	представники вільних професій (актори, музиканти, письменники, художники та ін.)

Неекономічні причини трудової міграції:

1. *Політичні* – переслідування за політичними мотивами в країні походження мігранта.
2. *Національні* – переслідування за національною або етнічною ознакою в країні походження.
3. *Сімейні* – прагнення до возз'єднання сімей, які проживають у різних країнах.
4. *Екологічні* – проблеми з навколишнім середовищем у наслідок забруднення території проживання, екологічних катастроф та ін.
5. *Особисті* – духовна близькість культур, бажання пізнати нову культуру.

Таблиця 8-2

Критерії віднесення до країн-імпортерів і країн-експортерів робочої сили

Країна-імпортер	Країна-експортер
Не менш ніж 2 % населення країни є особами іноземного походження, в країні перебувають принаймні 200 тис. іноземних громадян	Не менш ніж 2 % населення країни перебуває за кордоном, кількість емігрантів становить принаймні 200 тис. осіб
Не менш ніж 1 % економічно активного населення країни (або 100 тис. осіб) є особами іноземного походження	Не менш ніж 1 % економічно активних громадян (або 100 тис. осіб) перебувають за кордоном
Відплив грошових переказів мігрантів із країни перевищує 2 % ВВП (якщо статистика мігрантів ведеться на основі іноземного походження) або 1 % ВВП (якщо статистика мігрантів ведеться на основі громадянства і в країні присутня значна кількість тимчасових мігрантів, які не є її громадянами)	Приплив грошових переказів від працюючих мігрантів перевищує 1 % ВВП

2. Теорії міжнародної міграції робочої сили

Неокласична економічна теорія.

Міжнародна міграція пояснюється економічною нерівновагою і нерівністю між країнами, зокрема в оплаті праці. У зв'язку з цим виникає рух робочої сили з країн із низькою оплатою праці до країн з високою заробітною платою, що забезпечує реалізацію функції саморегуляції світового ринку праці. Основою цієї теорії є праця Дж. Хікса «Теорія заробітної плати».

Стабілізація світового ринку праці відбувається за двома напрямками:

- прямо – через зменшення пропозиції праці на ринку країни, яка

має надлишок робочої сили, і збільшення пропозиції в країні, в якій відчувається брак робочої сили;

- опосередковано – через міжнародні грошові перекази.

Основним недоліком є відсутність елементів реагування на раціональні очікування мігруючого населення. Це стосується як заробітної плати, так і ситуації на ринку праці.

Нова економічна теорія міграції.

- Фокусується на рівні окремої особи – мігранта і точніше враховує динаміку ринку праці в його професійній і кваліфікаційній складових і намагається здійснити синтез макро- та мікропідходів.
- Рішення про міграцію приймається не окремими індивідуумами, а колективно членами домогосподарств або сімей.
- Метою міграції є не лише максимізація очікуваного доходу, пов'язаного, зокрема, з грошовими переказами трудових мігрантів, а й мінімізація ризиків, пов'язаних з недостатнім розвитком у своїй країні ринків праці, страхування, кредитування та ін.
- Ідеться про максимізацію доходів не окремої людини, а цілого домогосподарства, певного співтовариства людей.

Теорія дуального (сегментованого) ринку праці.

- Розглядає трудову міграцію як результат дії структурних факторів, зокрема постійного попиту на іноземну робочу силу, який є характерним для економічно розвинутих країн.
- Роздвоєння ринків робочої сили виникає на постіндустріальному етапі економічного розвитку в провідних країнах світової економіки.
- Робочі місця в первинному секторі забезпечують стабільну роботу і високу оплату праці для національної робочої сили, а вторинний сектор пропонує низьку оплату, відсутність стабільності і скромні можливості професійного зростання, відштовхуючи при цьому національну робочу силу і породжуючи структурний попит на трудових мігрантів.
- Зростаюча взаємозалежність і подальше вирівнювання умов попиту і пропозиції робочої сили між країною-експортером і країною-імпортером спричиняють появу нових факторів зростання попиту та пропозиції робочої сили, водночас прискорюючи економічний та науково-технічний прогрес в обох країнах, залучених до міграційного процесу.

Теорія людського капіталу.

- Базується на мікроекономічному підході й акцентує увагу на тому, що людський капітал – це результат інвестицій в освіту, кваліфікацію, здоров'я людини і т. д.

- Міграція є результатом намагання індивіда максимізувати корисність, яка пов'язана з наявним і очікуваним доходом (як фінансовим, так і психологічним).
- Міграція стає інвестицією в людський капітал, якщо вигоди від міграції переважають втрати від неї.
- Сукупність витрат, пов'язаних з міграційним переміщенням, – грошові і немонетарні. Немонетарні витрати – це:
 - а) психологічні втрати (позбавлення спілкування з друзями і рідними, які залишились удома);
 - б) такі нематеріальні фактори, як клімат, доступ до культури і суспільних благ більш високого рівня і т.д., які зазвичай залишаються поза полем зору класичної й неокласичної економічних теорій міграції.

Теорія світового ринку праці.

- Світовий ринок праці, не маючи чітко визначених територіальних (географічних) кордонів, формується і функціонує в результаті експорту й імпорту робочої сили.
- Міжнародна міграція трудових ресурсів визначається не лише попитом і пропозицією робочої сили в тих чи інших регіонах (країнах) світу і різницею в рівні заробітної плати, але і світовою динамікою політичних та інших суспільних процесів.

Теорія загальносвітової міграційної системи.

- Виходить із принципів глобалізації загальних тенденцій розвитку світових міграцій населення й інкорпорації окремих країн у світову систему.
- Причиною міграційного руху є не просто різниця в оплаті праці, а загальні умови економічної нерівності та кризове становище в країнах периферії.
- Загальний людський потенціал світового співтовариства розглядається крізь призму трьох виокремлених зон: основної зони розвитку, напівпериферії та периферії.
- Виділені зони різняться за географічними і культурними ознаками, одні концентруються на трудомісткому (периферія), інші – на капіталомісткому (ядро) виробництві. Напівпериферія відіграє роль буферної зони і являє собою суміш обох типів діяльності.

Теорія технологічного розвитку.

- Міграційний приріст дає суттєвий позитивний імпульс економічному і демографічному розвитку країни, що приймає.
- Мігранти повністю перекривають вартість соціальних послуг, якими вони користуються, за рахунок вартості вироблених і споживчих товарів та сплачених податків.

3. Економічні ефекти міжнародної міграції робочої сили

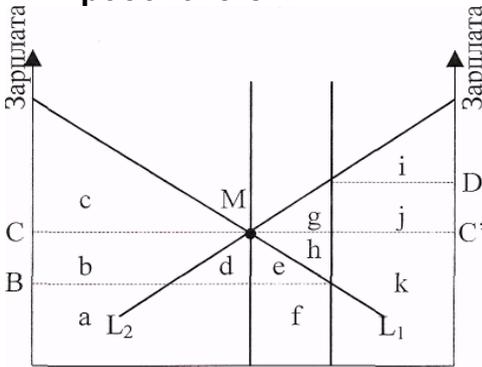


Рис. 8-1. Економічні ефекти міжнародної міграції робочої сили

Візьмемо країни I (на рис. 8-1 зліва) і II (на рисунку справа). Кількість трудових ресурсів країни I – **AK**, країни II – **KK'** (горизонтальна лінія). Зарплату відкладаємо на вертикальних осях.

Лінія **L₁** – вартісний обсяг продукції, яка виробляється в країні I у випадку використання всіх трудових ресурсів.

Лінія **L₂** – показує обсяг вартісної продукції, який виробляється в країні II залежно від використання трудових ресурсів.

Припустимо, що міграція робочої сили між країнами заборонена. Кількість праці, яку має у своєму розпорядженні країна I, дорівнює **AK**, а країна II – **K'K**.

Вартість продукції, яка виробляється в країні I до початку міграції, дорівнює **(a + b + c + d + e + f)**, у тому числі дохід власників праці – **(a + f)**, а власників інших факторів виробництва – **(b + c + d + e)**. Заробітна плата до міграції робочої сили в країні I дорівнює **AB**.

Вартість продукції, яка виробляється в країні II до початку міграції, дорівнює **(i + j + k)**, у тому числі дохід власників праці – **(j + k)**, дохід власників інших факторів виробництва – **(i)**. Заробітна плата в країні II до міграції робочої сили дорівнює **K'D**.

Різниця у зарплаті між країнами сприяє розвитку міграції між країнами. Якщо всі перепони на шляху руху робочої сили із країни в країну будуть зняті, то частина працівників у кількості **EK** із країни I поїдуть працювати до країни II.

Після міграції вартісний обсяг виробництва країни I становить **(a + b + c + d)**, але працівники-резиденти, які перебувають у країні II, частину заробітної плати переказують на батьківщину, отже вартісний обсяг складатиме **(a + b + c + d + e + f + h)**, у тому числі дохід власників робочої сили збільшиться до **(a + b + d + e + h + f)**. Доходи власників інших факторів виробництва зменшаться і дорівнюватимуть **(c)**. Заробітна плата збільшиться до рівня **AC**. Чистий вигравш країни I від еміграції робочої сили складає сегмент **h**.

Вартісний обсяг внутрішнього виробництва країни II унаслідок імміграції збільшиться до $(I + j + k + g)$, а заробітна плата знизиться до рівня KC' . Дохід власників місцевої робочої сили зменшиться і становитиме (k) , тоді як дохід власників інших факторів виробництва збільшиться до рівня $(I + j)$. Чистий вигравш країни II за рахунок використання іноземної робочої сили дорівнює сегменту g .

Висновок: сегменти h та g показують збільшення сукупного вартісного обсягу виробництва світового господарства, яке складається з двох країн – I і II (g – країни II, h – країни I). Виграють обидві країни. В країні I власники надлишкового фактору (робочої сили) виграють від міграції робочої сили, а власники дефіцитних факторів виробництва зазнають збитків. В країні II власники надлишкових факторів виграють від міграції робочої сили, а власники дефіцитного фактору виробництва (робоча сила) програють.

Ефекти міграції можна поділити на три групи:

- стандартні ефекти на ринку праці обох країн;
- наслідки для державних фінансів;
- побічні та соціальні ефекти .

Стандартні ефекти міжнародної міграції робочої сили.

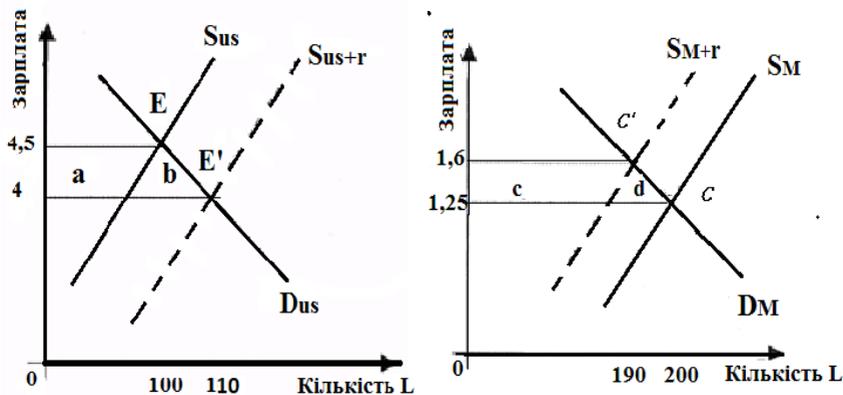


Рис. 8-2. Стандартні ефекти міграції робочої сили

На рис. 8-2 показано стандартні ефекти міграції робочої сили на прикладі США та Мексики, де:

- S_{us} – крива пропозиції праці в США до міграції;
- S_{us+r} – крива пропозиції праці в США після міграції (плюс імміграція);
- D_{us} – крива попиту на працю в США;
- S_M – крива пропозиції праці в Мексиці до міграції;

S_{M+R} – крива пропозиції праці в Мексиці після міграції (плюс еміграція);

D_M – крива попиту на працю в Мексиці.

До міграції зарплата в США становила 4,5 дол. за годину, а після міграції (попит не змінився, а пропозиція зросла) знизилася до 4 дол. за годину – точка рівноваги зсунулася від E до E' (на рис. 8-2 точки перетину кривої попиту з кривою пропозицією до міграції та після).

До міграції зарплата в Мексиці становила 1,25 дол. за годину, а після міграції (попит не змінився, а пропозиція зменшилась) зросла до 1,6 дол. – точка рівноваги зсунулася від C до C' (на рис. 8-2 точки перетину кривої попиту з кривою пропозицією до міграції та після).

Наслідки для США:

- зростання пропозиції робочої сили в результаті імміграції;
- збільшення доходів підприємців, які виграють від збільшення пропозиції робочої сили, оскільки зменшується заробітна плата ($a + b$);
- місцеві працівники програють, оскільки зменшується зарплата – з 4,5 дол. до 4 дол.

У цілому США виграють від імміграції ($a + b - a = b$) тому, що виграш підприємців більше, ніж збитки американських працівників.

Наслідки для Мексики (без урахування зміни стану емігрантів):

- зменшення пропозиції робочої сили;
- місцеві підприємці програють від еміграції працівників до США, оскільки збільшилася зарплата для тих працівників, які залишились у Мексиці ($c + d$);
- місцеві працівники, що залишились, виграють від еміграції в результаті зростання зарплат (c).
- Мексика, як країна еміграції, програє, тому що збитки підприємців більші, ніж прибутки працівників ($c - c - d = -d$).

Наслідки для державних фінансів.

Для Мексики (країна еміграції):

- зменшення податкових надходжень емігрантів, які працюють у США (працівники за кордоном не платять податки в країні проживання);
- зменшення державних витрат на емігрантів у вигляді державних благ та послуг;
- грошові перекази мексиканських працівників на батьківщину (з країни імміграції до країни еміграції).

Для США (країна імміграції):

- збільшення податкових надходжень за рахунок емігрантів, які сплачують податки у США;
- збільшення урядових соціальних дотацій США мексиканським іммігрантам;

- отримання висококваліфікованих спеціалістів за рахунок імміграції з Мексики

Реалізація системи економічних зв'язків, що виникають між державами у зв'язку з міграцією робочої сили, супроводжується потоком товарів і капіталів, включаючи грошові перекази на батьківщину іммігрантів, а також виплату субсидій і компенсацій країнам, що експортують робочу силу.

Загальні ефекти.

Для країни імміграції:

- підвищення конкурентоспроможності її товарів унаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаних з більш низькою вартістю іноземної робочої сили;
- іноземні працівники, виявляючи додатковий попит на товари і послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування;
- при імпорті кваліфікованої робочої сили країна заощаджує на витратах на професійну підготовку фахівців;
- іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у випадку криз і безробіття, тому що вони першими можуть бути звільнені;
- іноземні працівники не забезпечуються пенсіями і не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм.

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) стверджує, що іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, населення яких «старіє». У Франції, Німеччині, Швеції в родинях переселенців народжується 10 % усіх немовлят, у Швейцарії – 24 %, а в Люксембурзі – майже 38 %.

З імпортом робочої сили пов'язані й деякі негативні моменти: виникнення елементів соціальної напруженості в суспільстві (при зайнятті тих робочих місць, на які претендують місцеві працівники), міжнаціональна ворожість та ін.

Для країни еміграції:

- Експорт робочої сили розглядається як важливе джерело надходження в країну вільно конвертованої валюти. Виділяють три основні прямі джерела валютних доходів від експорту робочої сили:
 - податки з прибутку фірм-посередників;
 - перекази мігрантів родичам на батьківщину;
 - особисте інвестування мігрантів (привезення на батьківщину засобів виробництва і предметів тривалого користування, інвестиційних коштів).
- Експорт робочої сили означає зменшення тиску надлишкових трудових ресурсів і, відповідно, соціального напруження у країні.

- Надбання робочою силою нових професійних навичок, ознайомлення з передовою організацією праці та ін. є безкоштовними для країни-експортера.
- Водночас країни-експортери капіталу стикаються і з деякими негативними явищами. Головне з них – «витік мізків», кваліфікованих, ініціативних кадрів, так необхідних національній економіці.

Кількісні показники, пов'язані з міграцією робочої сили, є частиною балансу поточних операцій і класифікуються за статтями трудових доходів (виплати нерезидентам) і приватних неоплачених переказів, що являють собою оцінний грошовий еквівалент майна, переміщеного мігрантами в момент їхнього від'їзду за кордон, і подальших надсилань товарів і грошей на батьківщину. Розподіл позитивного економічного ефекту, отриманого в результаті міграції, відбувається у формі зростання доходів мігрантів, переказів коштів з-за кордону на батьківщину і в результаті зниження витрат виробництва в країнах, що отримують грошові перекази.

4. Основні напрямки міжнародної міграції робочої сили

Основними напрямками міжнародної міграції робочої сили є:

- **міграція з країн, що розвиваються, до розвинутих.** Викликана потребою розвинутих країн у забезпеченні робочою силою певних галузей. Наприклад, у Франції 25 % робітників, що працюють у будівництві, є мігрантами;
- **внутрішня міграція в розвинутих країнах, спричинена здебільше неекономічними факторами.** Яскравий приклад – міграція робочої сили в країнах ЄС. Основним документом, який регулює цей процес, є «Хартія основних соціальних прав працівників у ЄЕС» (1989 р.). У ньому зафіксований принцип свободи праці – право вільного переміщення територіїю співтовариства. Це дає право працівникам вільно обирати професію в ЄС, ґрунтуючись на засадах рівності стосовно працевлаштування та умов праці. Але існують деякі негативні наслідки: висококваліфіковані кадри концентруються в найбільш розвинутих регіонах;
- **міграція робочої сили між країнами, що розвиваються.** Її причинами є суто економічні фактори: більш високий рівень заробітної платні в країнах – імпортерах робочої сили;
- **міграція кваліфікованих фахівців розвинутих держав до країн, що розвиваються.** Компанії розвинутих країн інвестують гроші в країни, що розвиваються, і для забезпечення функціонування їх підприємств із високими технологіями відряджають своїх висококваліфікованих працівників.

Основні центри міжнародної міграції робочої сили.

Основні потоки мігрантів завжди спрямовувалися з країн із низькими доходами до країн з більш високими доходами. Протягом

усього повоєнного часу напрямки міжнародної міграції безупинно змінювалися відповідно до змін економічних умов.

Джерелами еміграції у світовій економіці є країни, що розвиваються, а також постсоціалістичні держави; центрами імміграції стають розвинуті країни, де не лише висока оплата праці, комфортні умови життя, але й кращі умови для реалізації творчих здібностей та наукових досліджень. Країни-імпортери охоче приймають фахівців, учених, представників творчих професій, бізнесменів, для яких квоти прийому збільшуються.

Таблиця 8-3

Характеристика основних центрів міжнародної міграції робочої сили

Центри, до яких спрямовуються трудові ресурси	Кількість трудових мігрантів та міста/країни найбільшої концентрації
США, Канада	Постійно працюючі іммігранти становлять 5% (5–12 млн.) загальної кількості всього працюючого населення
Західна Європа	Кількість працюючих іммігрантів – 4–7 млн. Найбільше їх у Люксембурзі, Швейцарії, ФРН, Франції
Близький Схід (країни-експортери нафти)	У середньому тут працює 3–5 млн. іммігрантів, найбільше – в Об'єднаних Арабських Еміратах, Катарі, Кувейті, Саудівській Аравії
Латинська Америка	Кількість іммігрантів – 3–8 млн. Найпривабливішими країнами є Аргентина та Бразилія
Австралія	Традиційний центр міграції (іммігранти становлять 2–3 % усіх працівників)
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Основними імпортерами робочої сили тут є Японія, Південна Корея, Гонконг, Малайзія, Таїланд, Сінгапур

США, Канада, Австралія, Західна Європа є основним напрямком імміграції як низькокваліфікованої, так і висококваліфікованої робочої сили.

Нафтодобувні країни Арабського Сходу з дефіцитом трудових ресурсів і високою оплатою праці також залучають робочу силу з арабських і азіатських країн на важкі низькооплачувані та інші роботи. Різко зріс приплив іммігрантів до нових індустріальних країн Південно-Східної Азії у зв'язку з їхнім бурхливим розвитком, а також до Південної Кореї й Малайзії. Більш ніж половину робочої сили Саудівської Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратів, Катару, Бахрейну, Кувейту й Оману становлять іноземні працівники.

Найбільш розвинуті західноєвропейські країни, і насамперед країни ЄС, притягають робочу силу з менш розвинутих західноєвропейських країн (Португалії, Мальти, Іспанії), арабських країн Північної Африки і Близького Сходу, країн Африки до півдня від Сахари, східноєвропейських країн і країн СНД. Міграції працівників з африканських країн — колишніх колоній західноєвропейських держав – сприяють спільність мови, історично сформовані традиційні торговельні та інші зв'язки. Більше того, у рамках західно-

європейської інтеграції створений і розвивається спільний ринок робочої сили, що забезпечує свободу переміщення працівників між країнами Європейського Союзу й уніфікацію трудового законодавства.

Новий феномен у міжнародній міграції робочої сили — інтенсифікація трудової міграції між самими країнами, що розвиваються. Звичайно потоки працівників спрямовуються в ті країни, що швидше просуваються шляхом економічних реформ. Так, у Латинській Америці сезонні робітники і робітники складальних підприємств мігрують в Аргентину і Мексику. В Африці до півдня від Сахари на Кот-д'Івуар, Нігерію і ПАР припадає більш ніж половина припливу всіх іммігрантів.

Латинська Америка і країни Карибського басейну є регіоном еміграції, на частку якого припадає 15 % загальної кількості міжнародних мігрантів у світі. Частка жінок – емігрантів зросла з 48,1 % у 1980 р. до 50,1 % у 2015 р. Регіон має один із трьох найвищих показників щодо кількості населення, яке перебуває за межами країни (internally displaced), – наприклад, для Колумбії цей показник становить 6 % (2,5 млн.).

У зв'язку з бурхливим розвитком цих держав Південно-Східної Азії туди значно збільшився приплив іммігрантів, що наймаються на тимчасові роботи. Лідирують у цьому процесі Південна Корея і Малайзія. Практично всі країни, у які іммігрує більш як 25 тис. осіб на рік, — високорозвинуті держави з ВВП понад 6900 дол. на душу населення. Джерело еміграції — країни, що розвиваються, передусім Мексика та країни Азії.

На початку ХХІ ст. у процесі міжнародної інтелектуальної міграції з'явилися нові риси й особливості.

Характерні ознаки сучасної міжнародної інтелектуальної міграції.

По-перше, на зміну «відтіку мізків» прийшла інтелектуальна міграція. Хоча США та інші розвинуті країни залишаються центрами тяжіння для професіоналів, кваліфіковані фахівці їдуть на тимчасову роботу і в деякі країни, що розвиваються.

По-друге, рух кваліфікованих фахівців відбувається не тільки «до капіталу», а й «одночасно з капіталом чи слідом за ним». Цей процес тісно пов'язаний з діяльністю міжнародних корпорацій, що мають мережу філій у всьому світі.

По-третє, міграція професіоналів часто набирає форми «полювання», переманювання провідних спеціалістів з різних сфер науки, менеджменту, винахідництва.

По-четверте, міграція професіоналів пов'язана з інтеграцією системи вищої освіти, яка уможлиблює продовження навчання студентів у багатьох регіонах світу. Закінчивши курс навчання, випускники часто залишаються на тривалий період для роботи в країні навчання, а іноді назавжди пов'язують із нею своє життя.

Тема 9. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

1. Основні концепції регіональної економічної інтеграції.
2. Передумови створення, цілі та типи інтеграційних угруповань.
3. Статичні та динамічні ефекти міжнародної економічної інтеграції.
4. Розвиток інтеграційних процесів на сучасному етапі.

1. Основні концепції регіональної економічної інтеграції (PEI)

Економічна інтеграція – процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів, набирає форми міждержавних угод і регулюється міждержавними органами.

Концепції регіональної економічної інтеграції з'явилися в 50-х роках ХХ ст., коли процеси міжнародної економічної інтеграції набули значного розвитку.

1) Концепція ринкової школи інтеграції

Ця концепція базується на принципі свободи торгівлі та невтручання держави в економіку. Головний постулат: **ринок – це найкращий регулятор економіки**. Для прихильників цієї концепції ідеалом інтеграції є вільна конкуренція та вільні дії ринкових сил. Повна інтеграція за даною концепцією – це однакові умови руху товарів та факторів виробництва.

У 1953 р. французький економіст Р. Арон писав, що дві національні економіки вважаються найбільш інтегрованими, якщо угода між резидентами двох країн ідентична угоді між резидентами однієї країни. На думку прихильників цієї концепції, втручання держави в економіку веде до дезінтеграції країн. Повна інтеграція досягається шляхом відміни втручання держави в економіку. До головних ознак такої інтеграції належать наявність золотого стандарту та повна конвертованість валют, що забезпечує єдність ринку, ціни та розрахунків між резидентами як однієї країни, так і двох та більше країн.

2) Ринкова інституціональна школа інтеграції

Представники цієї школи – відомий економіст Б. Баласса та Д. Джон започаткували **подвійний підхід** до визначення PEI. Вони розглядають її, з одного боку, як процес, а з іншого – як відношення. **Як процес** економічна інтеграція охоплює заходи, метою яких є ліквідація дискримінації між господарськими одиницями. Інтеграція **як відношення** передбачає відсутність тієї чи іншої форми дискримінації іноземних партнерів.

Сутність економічної інтеграції з погляду цієї концепції полягає у встановленні міжнародних правил економічної діяльності, які ведуть до розвитку економічних зв'язків між країнами. Таким чином, можна сказати, що ця концепція є проміжною між класичним підходом щодо саморегуляції ринку та кейнсіанськими поглядами щодо абсолютної необхідності його регулювання державою.

3) Структурна концепція РЕІ

Ця концепція з'явилася в 60-х роках, коли розвивалася західно-європейська економічна інтеграція. На думку її прихильників, вільний рух товарів та факторів виробництва веде до нерівномірності економічного розвитку окремих регіонів країн. Основний представник – А. Маршалл. Він вважав, що інтеграція в розумінні відсутності дискримінації в міжнародній торгівлі та русі факторів виробництва – це ще не інтеграція; справжня інтеграція є інтеграцією національних економік, а не лише ринків.

На думку представників цієї концепції, економічна інтеграція можлива тільки на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних економік. А. Маршалл стверджував, що повне завершення інтеграції – це створення так званого простору солідарності, суцільної мережі економічних зв'язків між економіками, які раніше були відокремленими.

Економічна інтеграція – процес глибоких структурних перетворень в економіці країн, що інтегруються, в результаті якого має з'явитися оптимальна, збалансована в територіально-економічному та соціальному сенсі економіка. Інтеграція в цілому являє собою не суму окремих частин, а якісно новий, більш сучасний механізм функціонування економіки.

4) Дирижистська школа інтеграції

Представники цієї школи – Р. Купер, Д. Кіндер, А. Філіп. Дирижистська концепція базується на визнанні необхідності державного регулювання економічних процесів («керованій економіці немає альтернативи»). Ця школа розглядає інтеграцію як ліквідацію дискримінації між економічними агентами країн і координацію спільної економічної політики в досить широких масштабах для забезпечення основних економічних напрямків розвитку країни.

Прихильники цієї концепції вважають, що для повної інтеграції необхідні не тільки вільний рух товарів та факторів виробництва, а й координація макроекономічної політики держав, яка має пом'якшити нерівномірність економічного розвитку країн. Кожна країна-член інтеграційного об'єднання повинна відмовитись від самостійного проведення зовнішньоекономічної політики і передати ці функції наднаціональним інститутам. Завдання держави – пом'якшити нерівномірність економічного розвитку окремих країн та окремих регіонів, що інтегруються.

5) Альтернативні концепції PEI:

- **модель різношвидкісної інтеграції** передбачає, що певна група держав, які бажають і здатні це робити, ідуть по шляху більш поглибленої інтеграції, а інші держави-члени, хоча і підтримують цілі поглибленого співробітництва, не можуть з яких-небудь причин приєднатися до лідируючої групи. Однак передбачається, що останні будуть приєднуватися до лідируючої групи в міру настання сприятливої ситуації і врешті-решт все держави опиняться в лідируючій групі. Головний момент, що характеризує дану форму гнучкості, полягає в тому, що всі держави-члени мають єдині спільні цілі і хочуть їх досягти. Таким чином, в даному випадку елемент гнучкості стосується лише періоду часу, протягом якого всі держави досягнуть спільно затверджених цілей;
- **концепція концентричних сил** – була запропонована Ж. Делором у січні 1989 р. Вона передбачає дедалі вищий рівень інтеграції у напрямку «центру» Євроспільноти, яким мали б бути країни ЄС після створення політичного союзу, спільного ринку та господарського й валютного союзів. Далі йдуть країни Європейської асоціації вільної торгівлі, наближені до ЄС у господарському і правовому плані. Зовнішнє коло утворюють країни, асоційовані з ЄС, які претендують на повноправне членство. Четверте, найширше коло – це країни – члени ОБСЄ як спільний простір європейського співробітництва;
- **концепція гнучкої гегемонії, або селективної інтеграції** – можливість брати участь у інших інтеграційних угодах залежно від політичних та економічних обставин (приклад, кооперація між ЄАВТ і ЄС, Швейцарією і ЄС);
- **концепція часткового (секторального) членства** передбачає формування на існуючій гуманітарній основі ліберальної моделі європейської інтеграції, суть якої зводилася до можливості вільного вибору державою сфер співпраці переважно на міждержавних принципах.

2. Передумови створення, цілі та типи інтеграційних угруповань

Передумови створення інтеграційних угруповань:

1. Близькість рівнів економічного розвитку країн і ступенів ринкової зрілості країн.
2. Географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільного кордону й історично сформованих економічних зв'язків.
3. Спільність економічних та інших проблем, що стоять перед кра-

їнами щодо розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва і т.д.

4. Демонстраційний ефект.

5. «Ефект доміно».

Цілі інтеграційного угруповання:

1. Використання переваг економії на масштабі. На основі економії на масштабі можна забезпечити розширення розмірів ринку, скорочення трансакційних витрат та отримати інші переваги. Це, у свою чергу, дасть змогу залучити прямі іноземні інвестиції, оскільки інвестори приходять на ринки значних розмірів, на яких має сенс створювати самостійні виробництва, що задовольняють їхні потреби. Мета збільшення регіональних масштабів особливо чітко простежується в інтеграційних угрупованнях Центральної Америки й Африки.

2. Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Найважливішою метою більшості інтеграційних об'єднань є зміцнення взаєморозуміння та співробітництва країн, що беруть у них участь, у політичній, військовій, соціальній, культурній та інших неекономічних галузях. Для країн, які розташовані географічно близько одна від одної і які мають схожі проблеми у сфері розвитку, наявність добрих відносин із сусідами, підкріплених взаємними економічними зобов'язаннями, є найважливішим політичним пріоритетом. Країни Південно-Східної Азії і Близького Сходу, створюючи інтеграційні об'єднання, однозначно ставили перед собою саме цю мету.

3. Вирішення завдань торговельної політики. Регіональна інтеграція нерідко розглядається як спосіб зміцнити позиції країн у багатосторонніх торговельних переговорах у рамках СОТ. Вважається, що погоджені виступи від блоку країн більш вагомі і більш спроможні вести до бажаних наслідків у сфері торговельної політики. Крім того, регіональні блоки дають змогу створити більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, ніж багатосторонні торговельні переговори, інтереси учасників яких дуже різняться. Інтеграційні об'єднання в Північній Америці, Латинській Америці, Південно-Східній Азії покладають особливі надії на колективні зусилля в рамках багатосторонніх торговельних переговорів.

4. Сприяння структурній перебудові економіки. Залучення країн, що створюють ринкову економіку, здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торговельних угод країн з більш високим рівнем ринкового розвитку розглядається як найважливіший канал передачі ринкового досвіду, гарантія незмінності обраного курсу на ринок. Більш розвинуті країни, залучаючи своїх сусідів до процесів інтеграції, також зацікавлені в прискоренні їхніх

ринкових реформ і створенні там повноцінних і ємних ринків. Завдання структурної перебудови економіки мала на меті значна кількість західноєвропейських країн, інтегруючись у тій чи іншій формі до ЄС.

5. Підтримка молодих галузей національної промисловості.

Навіть якщо інтеграційне об'єднання не передбачає дискримінаційних заходів проти третіх країн, воно нерідко розглядається як спосіб підтримати місцевих виробників, які отримують вихід на найбільш широкий регіональний ринок. Такі протекціоністські настрої превалювали в країнах Латинської Америки й у країнах Африки до півдня від Сахари, особливо в 60-70-ті роки минулого століття.

Типи інтеграційних об'єднань

1. Преференційна торговельна угода. На першому рівні, коли країни ще тільки роблять перші кроки до взаємного зближення, між ними укладаються преференційні торговельні угоди. Такі угоди можуть підписуватися або на двосторонній основі між окремими державами або між вже існуючим інтеграційним угрупованням і окремою країною чи групою країн. Відповідно до них країни надають більш сприятливий режим одна одній (нижчі імпорتنі тарифи та інші бар'єри), ніж вони надають третім країнам. Жодних міждержавних органів для керування преференційними угодами не створюється.

2. Зона вільної торгівлі. На другому рівні інтеграції країни переходять до створення зони вільної торгівлі, що передбачає вже не просто скорочення, а повне скасування митних тарифів та відсутність різного роду бар'єрів на шляху взаємної торгівлі, але водночас кожна країна виробляє та проводить самостійну зовнішньоекономічну політику відносно третіх країн за збереження національних митних тарифів щодо цих країн. У більшості випадків умови зони вільної торгівлі поширюються на всі товари, крім продуктів сільського господарства. Зона вільної торгівлі може координуватися невеликим міждержавним секретаріатом, розташованим в одній із країн-членів, але найчастіше основні параметри розвитку зони погоджуються на періодичних нарадах керівників відповідних відомств.

3. Митний союз. Третій рівень інтеграції пов'язаний з утворенням митного союзу – погодженим скасуванням групою країн національних митних тарифів і введенням загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі з третіми країнами. Митний союз передбачає безмитну внутрішньоінтеграційну торгівлю товарами та послугами і повну свободу їхнього переміщення усередині регіону. Звичайно митний союз вимагає створення вже більш розвинутої системи міждержавних органів, що

координують проведення погодженої зовнішньоторговельної політики. Найчастіше це періодичні наради міністрів, що керують відповідними відомствами й у своїй роботі спираються на постійно діючий міждержавний секретаріат.

4. Спільний ринок. Коли інтеграційний процес досягає четвертого рівня – спільного ринку, країни, що інтегруються, домовляються про свободу переміщення не тільки товарів і послуг, а й факторів виробництва – капіталу і робочої сили. Свобода міждержавного пересування факторів виробництва під захистом єдиного зовнішнього тарифу вимагає організаційно значно більш високого рівня міждержавної координації економічної політики: створюються наднаціональні органи. Така макроекономічна координація здійснюється на періодичних нарадах глав держав і урядів країн-членів, значно частіших зустрічах керівників міністерств фінансів, центральних банків та інших економічних відомств, що спираються на постійно діючий секретаріат. У рамках ЄС – це Європейська Рада глав держав і урядів, Рада міністрів ЄС і Секретаріат ЄС.

5. Економічний та валютний союз. Цей найвищий рівень інтеграції передбачає спільний ринок, координацію макроекономічної політики та уніфікацію законодавств у бюджетній, валютній та грошовій сферах. На цьому етапі виникає потреба в органах, наділених здатністю не тільки координувати дії і спостерігати за економічним розвитком, а й приймати оперативні рішення від імені угруповання в цілому. Уряди узгоджено відмовляються від частини своїх функцій і тим самим поступаються частиною державного суверенітету на користь наддержавних органів.

Таблиця 9-1

Основні типи міжнародної економічної інтеграції.

Тип інтеграції	Скасування тарифів та квот	Спільна система тарифів і квот	Скасування бар'єрів на рух факторів	Гармонізація та уніфікація економічної політики ін
Преференційна угода	Так* (зменшення)	Ні	Ні	Ні
Зона вільної торгівлі	Так	Ні	Ні	Ні
Митний союз	Так	Так	Ні	Ні
Спільний ринок	Так	Так	Так	Ні
Економічний союз	Так	Так	Так	Так
Повна економічна інтеграція	Так	Так	Так	Так

6. Політичний союз. Принципово можливе існування і шостого рівня інтеграції – політичного союзу, що передбачав би передання

національними урядами більшої частини своїх функцій у відносинах із третіми країнами наддержавним органам. Це фактично означало б створення міжнародної конфедерації і втрату суверенності окремими державами.

3. Статичні та динамічні ефекти міжнародної економічної інтеграції

Статичні та динамічні ефекти міжнародної економічної інтеграції визначаються на основі теорії митного союзу, розробленої в 60-ті роки ХХ ст. Я. Вайнером.

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

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

Статичні ефекти поділяються на **ефект створення торгівлі та ефект відхилення торгівлі**.

1) **Ефект створення торгівлі** – це переорієнтація місцевих споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару на більш ефективне зовнішнє джерело, що стає можливим у результаті ліквідації імпортного мита в рамках митного союзу.

В цій моделі маємо три країни (рис. 9-1). Країна I та країна II створюють митний союз, а країна III не ввійде до митного союзу.

В умовах автаркії економічна рівновага в країні II характеризується точкою **E**, споживається 50 одиниць товару за ціною 9,5 грн. Лінія **S_d** показує внутрішню пропозицію країни II, а **D_d** – її внутрішній попит.

У країні I ціна на товар дорівнює 8 грн. ($P_1 = 8$). Лінія **S₁** – пропозиція товару з боку країни I. В умовах, коли країна II починає торгувати з країною I, вона вводить мито на імпорт товарів з країни I в розмірі 1 грн. Лінія **S₂** – сукупна пропозиція цього товару з боку країни I з урахуванням митного тарифу. Ціна з урахуванням митного тарифу становить $P_{II} = P_{I+t}$.

У країні III ціна цього товару складає **P_{III} (P_{III} = 8,5)**. Країна II не імпортуватиме товар з країни III, тому що ціна з урахуванням митного тарифу буде більше, ніж ціна у країні I.

Коли країна II імпортує частину товару з країни I, маємо нову точку економічної рівноваги – **F**. Вона показує, що рівень національного виробництва цього товару в країні II дорівнює **Q₂** – 40 одиниць, споживання товару **Q₃** – 60 одиниць. Імпорт цього товару з країни I становить **Q₃ – Q₂ = 20** одиниць.

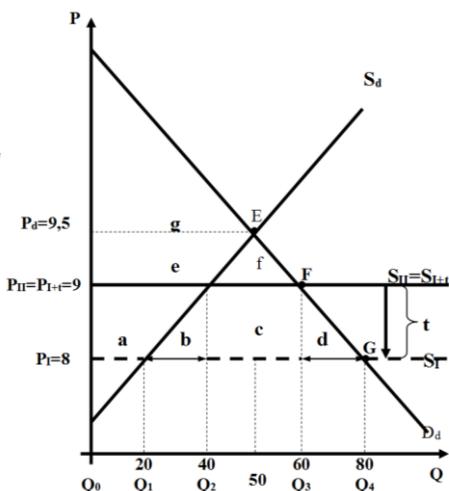


Рис. 9-1. Ефект створення торгівлі

Економічні ефекти для країни II за існування митного тарифу характеризуються такими сегментами:

а – ефект перерозподілу – прибуток національних виробників у результаті збільшення національного виробництва з урахуванням митного тарифу;

б – ефект захисту – це витрати національного виробництва, пов'язані із збільшенням виробництва цього товару, коли виробники перебувають під

захистом імпортного мита. Має негативний ефект, тому що національні споживачі споживають товар, виробництво якого менш ефективне, ніж виробництво цього товару в країні I;

с – ефект доходу – прибуток державного бюджету від імпортного мита;

д – ефект споживання – негативний ефект, який показує збитки споживачів у країні II, пов'язаний з тим, що в результаті введення митного тарифу зменшується кількість імпорту та збільшується ціна на цей товар (якби не було мита, споживачі купували б товар за ціною 8 грн, а тепер – за 9,5).

Припустимо, що Країни I і II вирішили створити митний союз. Після створення митного союзу ціна на внутрішньому ринку країни II зменшиться на розмір імпортного мита, тобто $P_I = 8$ за товар.

Економічну рівновагу в країні II після створення митного союзу показує точка **G**. Споживання товару обсягом Q_4 збільшується на 20 одиниць і складає 80 одиниць. Рівень національного виробництва цього товару (Q_1) зменшується до 20 одиниць, бо країна II збільшує імпорт товару з країни I, де його виробництво є ефективнішим, а ціна – меншою. В результаті створення митного союзу імпорт країни II становить 60 одиниць ($Q_1 Q_4$).

Отже, внаслідок створення митного союзу, рівень внутрішнього виробництва в країні II зменшується до 20 одиниць (Q_1), споживання товару зростає до 80 одиниць (Q_4), а імпорт становить 60 одиниць ($Q_1 Q_4$).

Після створення митного союзу:

a – ефект перерозподілу – має нейтральний характер, тому що зменшення прибутків національного виробництва в результаті зменшення його виробництва перерозподіляється на користь споживачів країни II;

b – ефект захисту – має позитивний характер, тому що показує зростання доходів країни, оскільки в результаті створення митного союзу імпортується товар, виробництво якого більш ефективне, ніж національне виробництво;

c – ефект доходу – зникає, оскільки держава не має доходу від усунення імпортного мита;

d – ефект споживання – має позитивне значення, тому що споживачі країни II збільшують споживання цього товару і споживають його за меншою ціною.

Чистий статистичний ефект від створення митного союзу – це сума сегментів ефектів захисту і споживання (**b + d**), оскільки ефект перерозподілу (**a**) має нейтральний характер, а ефект доходу (**c**) зникає.

Висновок: В результаті створення митного союзу між двома країнами споживачі країни II переорієнтовуються на більш ефективне постачання товару з країни I, а країна I збільшує свій експорт до країни II. В країні II споживачі збільшили масштаби споживання товару; відбулося підвищення загальногo рівня добробуту країни, що свідчить про те, що створення митного союзу є кроком по шляху до вільної торгівлі, принаймні між двома країнами. В результаті виникнення митного союзу, що забезпечує ефект створення торгівлі, масштаби торгівлі, що здійснюється на вільній від митних обмежень основі, зростають, а добробут всіх країн – як членів митного союзу, так і тих, що не беруть участі в інтеграції – підвищується.

Ефект відхилення торгівлі – показує переорієнтацію в результаті створення митного союзу місцевих споживачів із закупівлі товару з більш ефективного неінтеграційного джерела постачання на менш ефективні внутрішньоінтеграційні джерела.

Маємо три країни (рис. 9-2). Якщо країна II не має торговельних відносин з іншими країнами, економічна рівновага досягається в точці **E**. Виробляється і споживається 50 одиниць товару за ціною 9,5 грн.

Якщо країна II починає торгувати з країною I, де внутрішня ціна на цей товар дорівнює $P_1 = 8$ грн., і вводить мито на імпорт з країни I у розмірі 1 грн., то в даному випадку рівновага характеризується точкою **F**: національний виробник виробляє 40 одиниць товару

(Q_2), рівень споживання – 60 одиниць товару (Q_4), а імпорт дорівнює 20 одиниць – Q_2Q_4 .

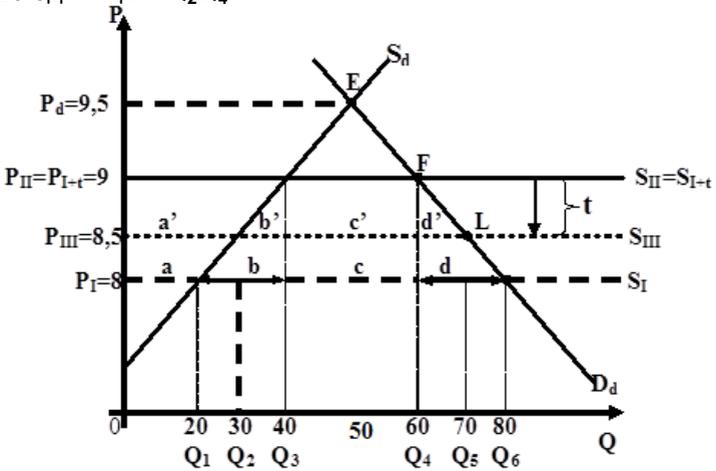


Рис. 9-2. Ефект відхилення торгівлі

Країна II та країна III створюють митний союз. У країні III внутрішня ціна на цей товар дорівнює $P_{III} = 8,5$ грн. Крива S_{III} – пропозиція товару з боку країни III. У країні III ціна на товар більше, ніж у країні I. Економічну рівновагу на ринку країни II в умовах існування митного союзу показує точка L.

Після створення митного союзу ціна, за якою країна II може імпортувати товар з країни III, зменшується не на розмір мита, як у випадку з країною I, а до рівня внутрішньої ціни, яка існує в країні III. Після створення митного союзу рівень внутрішнього виробництва в країні II характеризується точкою $Q_3 = 30$ одиниць. При імпорті товару за цією ціною його внутрішнє споживання в країні II складе – 70 одиниць (Q_5). Обсяг імпорту – $Q_3Q_5 = 40$ одиниць. Через створення митного союзу імпорт країни II в розмірі Q_2Q_4 переорієнтувався (відхилився) з відносно більш дешевого джерела країни I, яка залишилася за межами інтеграції, на відносно дорожче джерело з країни III.

Ефекти при створенні митного союзу країною II та країною III

Ефект перерозподілу (a') зникає, оскільки в результаті створення митного союзу зменшилося неефективне внутрішнє виробництво, що йде на користь національним споживачам; збільшилося споживання імпортного товару, виробництво якого є більш ефективним.

Ефект доходу (c' + c) зникає, тому що держава не отримує гроші в результаті скасування тарифу. Сегмент (c') перерозподіляється на користь споживачів за рахунок більш низьких цін, ніж до

створення союзу, а сегмент (с) – це прями збитки країни від створення митного союзу з країною III, які і є ефектом відхилення торгівлі.

Висновок: переорієнтація в межах митного союзу імпорту країни II на відносно менш ефективні джерела постачання товару, ніж це могло б статися, якщо б країна II створила митний союз із країною I. Чистий статичний вигравш країни II від створення митного союзу обмежується сумою ефекту захисту і ефекту споживання: $b'+d'$.

Вигравш країни II від створення митного союзу з країною III залежить від співвідношення абсолютних розмірів ефекту відхилення торгівлі (с) і ефекту створення торгівлі (b') та (d').

Якщо $c > b' + d'$, то відбувається зменшення добробуту країни II. Але якщо $c < b' + d'$, то країна II виграла від створення митного союзу з країною III і її добробут зростає.

Країни, які створюють митний союз, у цілому виграють: збільшується торгівля між двома країнами, зменшуються витрати постачальників товарів (ліквідуються бар'єри на шляху руху товарів), збільшується участь у міжнародній торгівлі.

У більшості випадків позитивні ефекти від створення інтеграційних об'єднань перевищують негативні ефекти.

Закономірності:

- Чим вищий рівень митних тарифів до інтеграції, тим вища ймовірність, що за їх скасування ефект створення торгівлі привалюватиме над ефектом відхилення торгівлі.
- Чим нижчий рівень спільного митного тарифу щодо третіх країн, тим менша ймовірність переважання ефекту відхилення торгівлі.
- Чим більше країн входять до інтеграційного об'єднання і чим більший розмір внутрішнього ринку цих країн, тим більша ймовірність переважання ефекту від створення торгівлі.
- Чим вищий рівень економічного розвитку країн і чим вищий рівень конкуренції між ними, тим вищий ефект від створення торгівлі.
- Чим більшим був обсяг торгівлі між країнами до створення інтеграційного об'єднання, тим більша ймовірність переважання ефекту від створення торгівлі (70 % експорту ЄС припадає на внутрішньорегіональну торгівлю).

4. Розвиток інтеграційних процесів на сучасному етапі

Найбільш розвинуте інтеграційне угруповання у світі – Європейський Союз. ЄС утворився з трьох інтеграційних спільнот – Євро-

пейського об'єднання вугілля та сталі, Європейського співтовариства з атомної енергії та Європейського економічного співтовариства, створених у 50-ті роки. Від 1957 р. діє Римська угода, підписана шістьма країнами (Німеччина, Франція, Італія, країни Бенілюкс).

Етапи розвитку західноєвропейської інтеграції:

Етап зони вільної торгівлі (1957 – 1968)

Країни поступово скасовували митні обмеження. На відміну від класичної зони вільної торгівлі, запроваджувалися елементи єдиної політики щодо третіх країн: 1962 р. – узгоджено спільну аграрну політику, 1963 р. – країни Європейського співтовариства підписали угоди з країнами, що розвиваються: Африки, Тихого океану, Карибського басейну – Ломейські конвенції (1975, 1979, 1984) – угоди про преференційну торгівлю між країнами, що розвиваються, та країнами-учасниками (Контонські конвенції).

Етап митного союзу (1968 – 1976)

Початок функціонування Митного союзу з проведенням єдиної торговельної політики. 1971 р. – угода між Європейською асоціацією вільної торгівлі та країнами Європейського співтовариства про вільну торгівлю. 1973 р. – до ЄС приєдналися Великобританія, Ірландія, Данія. Реалізація єдиної аграрної політики. Лібералізація торгівлі призвело до швидких темпів розвитку внутрішньорегіональної торгівлі. На початку 70-х – перша спроба створення валютного союзу (план Вернера), але через світову кризу план не було реалізовано. В 1972 р. було введено спільне плавання валют деяких країн-членів Європейської спільноти («валютна змія»), а з 1979 р. почала функціонувати Європейська валютна система.

Етап створення Європейської валютної системи

1978 р. – угода про створення валютної системи, незалежної від американського долара. Введено елементи регулювання валютних курсів, визначено граничні коливання центральних курсів валют ($\pm 2,5\%$). Центральні банки здійснили валютні інтервенції для підтримки валютних курсів в межах коридору коливань. Країни мали можливість отримати надкороткостроковий, короткостроковий та середньостроковий кредити для регулювання валютних ринків. Відбулося створення спільної валюти – ЕКЮ, яка мала безготівковий характер, а вага кожної національної валюти в ЕКЮ, залежала від частки держави у ВВП країн та в сукупній зовнішній торгівлі.

Етап спільного ринку (1987 – 1992)

На основі Єдиного європейського акта (Single European Act), а також підписаного в 1985 р. документа White Paper про програму створення внутрішнього ринку країни ЄС ліквідували бар'єри, що

залишилися на шляху пересування товарів, послуг і факторів виробництва. Зокрема, було запропоновано понад 300 ініціатив, спрямованих на забезпечення більш повної свободи міждержавного руху товарів, послуг, капіталу і робочої сили, і визначено три основні групи бар'єрів, які необхідно усунути. У їх числі — фізичні бар'єри (прикордонні митні пости і паспортний контроль), технічні бар'єри (відмінності в стандартах, невизнання освітніх сертифікатів, пріоритет національних виробників при державних закупівлях) і фіскальні бар'єри (відмінності в оподаткуванні). У цей період країни ЄС перейшли до здійснення не просто узгодженої, а єдиної політики в окремих галузях — енергетиці, транспорті, питаннях соціального і регіонального розвитку.

Етап економічного союзу (з 1993 р. – дотепер)

Успіхи реалізації плану, щодо створення повноправного спільного ринку і посилення політичної інтеграції, дало можливість, на початку 1992 р. в голландському місті Маастрихті, підписання договору про створення Європейського Союзу. Його створення засновується як на минулих досягненнях узгодженої валютної політики, так і на нових ініціативах:

- **на першому етапі (1990 – 1993 рр.)** національним валютам всіх країн ЄС надається можливість спільного плавання в рамках Європейської валютної системи, усуваються валютні обмеження;
- **на другому етапі (1994 – 1998 рр.)** створюється Європейський валютний інститут, посилюється координація макроекономічної політики;
- **на третьому етапі (від 1999 р.)** спочатку взаємно фіксуються курси валют, а потім вводиться єдина валюта і створюється єдиний європейський центральний банк. На цьому ж етапі набирає чинності угода про єдиний економічний простір між 15 країнами ЄС і 3 країнами ЄАВТ (Ісландією, Норвегією і Ліхтенштейном). Відбувається приєднання Східно-Європейських країн до членів Європейського Союзу.

Критерії конвергенції:

- 1. Критерій стабільності цін** – норма інфляції не повинна перевищувати середню норму інфляції в трьох країнах ЄВС з найменшими показниками більш ніж на 1,5 %.
- 2. Критерій стабільності державних фінансів** – державний борг не повинен перевищувати 60 % ВВП; дефіцит бюджету – 3 % ВВП.
- 3. Стабільність валютного курсу національної валюти.** Країна протягом двох років до контрольної дати не повинна допускати девальвацію валюти.

4. Рівень відсоткових ставок за довгостроковими кредитами. Довгострокові відсоткові ставки не повинні перевищувати на 2 % середнього значення аналогічного показника в трьох країн з найнижчим рівнем відсоткових ставок.

НАФТА – ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Цілі:

- усунення митних і паспортних бар'єрів;
- стимулювання руху товарів і послуг між країнами–учасницями угоди;
- створення і підтримання умов для справедливої конкуренції в зоні вільної торгівлі;
- залучення інвестицій у країни–члени угоди;
- забезпечення належної та ефективної охорони прав інтелектуальної власності;
- створення дієвих механізмів впровадження та використання Угоди, спільного вирішення спорів та управління;
- створення бази для майбутньої тристоронньої, регіональної та міжнародної кооперації з метою розширення і підвищення ефективності Угоди.

На відміну від ЄС у НАФТА відсутні наднаціональні структури і чіткі інституційні форми регулювання інтеграційної взаємодії. Прерогативою даної організації є суто економічна співпраця. НАФТА не прагне до політичного, соціального, культурного та іншого об'єднання.

Програма з ліквідації митних тарифів:

Перший етап:

- США ліквідували 84 % тарифів на мексиканський експорт, за винятком «нафтового експорту», та 79 % тарифів на канадський експорт.
- Мексика скасувала 43 % митних обмежень на американські товари і 41 % — на канадські (80 % стосуються основного капіталу – машин, обладнання, деталей, транспортних засобів).

Другий етап (до 1999 р.):

- США і Канада усунули тарифи щодо 1200 видів товарів (з урахуванням продукції автомобільної й текстильної промисловості).
- Мексика скасувала тарифи щодо 2500 видів товарів, частки яких в експорті США і Канади становили 18 і 19 % відповідно.

Третій етап (до 2004 р.):

- США і Канада зняли митні обмеження щодо мексиканського «нафтового експорту» (12 і 7 % відповідно). Мексика зняла тарифи щодо 48 % американського і канадського експорту.

Четвертий етап (до 2010 р.):

- Кожна з країн усуває митні обмеження на імпорт особливо «чутливих» товарів (зерно, порошокове молоко, квасоля для Мексики; молочні продукти та птиця — для Канади; фрукти та овочі — для США).

Винятки з лібералізації торгівлі:

- культура — з боку Канади;
- морські перевезення — США;
- нафтова промисловість — Мексика.

Рівень економічної взаємозалежності країн НАФТА

- У США реалізовується близько 75-80 % канадського експорту (20 % ВВП Канади);
- Частка США в іноземних прямих інвестиціях в Канаді – понад 75 % і Канади в США – 9 %;
- У США прямує близько 70 % мексиканського експорту, а звідти поступає 65 % мексиканського імпорту;
- Частка США в загальному притоці прямих іноземних інвестицій до Мексики перевищує 60 %. ВВП США в 14,5 разів перевершує ВВП Канади в 19 разів – Мексики.

МЕРКОСУР – ПІВДЕННОАМЕРИКАНСЬКИЙ СПІЛЬНИЙ РИНОК.

МЕРКОСУР – створений Аргентиною, Бразилією, Парагваєм і Уругваєм на основі Асунсьонського договору, підписаного в 1991 р.

ЕТАПИ:

- Угода про вільну торгівлю між Аргентиною і Бразилією в 1986 р.
- Приєднання Парагваю і Уругваю 1990 р.
- Асунсьонський договір передбачав: відміну всіх мит і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі країн-членів і введення єдиного зовнішнього тарифу.
- Першими асоційованими членами угруповання в 1996р. стали Болівія і Чилі, з 2003 р. – Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела і Мексика.
- У липні 2006 р.– протокол про вступ у МЕРКОСУР Венесуели, проте повноправним членом угруповання Венесуела стане лише після ратифікації відповідної угоди парламентами всіх країн-учасниць.
- У грудні 2009 р. вказаний договір був ратифікований Бразилією, третьою учасницею МЕРКОСУР (залишився Парагвай).

За розмірами й економічним потенціалом МЕРКОСУР – другий у світі після ЄС і найбільший у світі щодо країн, що розвиваються, митний союз. Він об'єднує країни з населенням більш ніж 250 млн., на які припадає понад 75 % сукупного ВВП регіону.

Керівні органи МЕРКОСУР:

- вищий політичний орган – Рада Спільного ринку у складі міністрів закордонних справ і економіки;
- виконавчий орган – Група спільного ринку, в яку входять по чотири офіційні представники від кожної країни (від міністерств закордонних справ, торгівлі, економіки і центрального банку);
- Парламент МЕРКОСУР;
- Вищий арбітражний суд.

Мета створення митного союзу:

- лібералізація взаємної торгівлі;
- відкриття ринків як засіб проведення структурних реформ;
- модернізація національних економік.

У рамках МЕРКОСУР діє єдиний зовнішній митний тариф на продукцію, яка ввозиться з третіх країн (ставка імпорتنих мит для різних товарів коливається від 0 до 20 %). Існують списки винятків для певних товарів на підставі їх низької конкурентоздатності на час перехідного періоду.

Лібералізація торгівлі поширюється на 90 % товарів митної номенклатури (10 % увійшли до списків винятків).

Результати діяльності МЕРКОСУР.

- На практиці єдиний зовнішній тариф поширюється не більш ніж на 50 % вартісного обсягу імпорту.
- У 2007 р. була розроблена програма наближення до єдиного зовнішнього тарифу для великих країн до 2011 р., а для малих – до 2015 р.
- МЕРКОСУР уклав зовнішньоторговельні преференційні угоди з різними країнами – Індією, Ізраїлем, а також з іншими економічними угрупованнями – Радою співпраці арабських держав Перської затоки, Південноафриканським митним союзом.
- З ЄС в 1995 р. підписано рамкову угоду про економічне співробітництво, ведуться переговори про створення зони вільної торгівлі.

Проблеми поглиблення інтеграції в рамках МЕРКОСУР:

- відсутність митного кодексу і використання на практиці подвійного митного оподаткування;
- не розроблений механізм розподілу доходів від митних зборів.
- з 2004 р. МЕРКОСУР і Співтовариство держав Анд (CAN) ведуть переговори про створення нового об'єднання УНАСУР (UNASUR – Union de Naciones Suramericanas, союз держав Південної Америки) з єдиним центральним банком (Banco del Sur). Проте, ці переговори не дали певного результату.

АСЕАН – АСОЦІАЦІЯ ДЕРЖАВ ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ

9 серпня 1967р. Бангкокська Декларація про створення АСЕАН

була підписана наступними країнами: Сінгапур, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, Індонезія.

Країни-члени – Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, Сінгапур, М'янма, Таїланд, Філіппіни.

Статус наглядача має Папуа – Нова Гвінея.

Основні цілі:

- сприяння економічному, соціальному та культурному розвитку країн-партнерів;
- зміцнення миру та регіональної стабільності на основі справедливості та правових норм у взаємовідносинах між державами-партнерами;
- налагодження зв'язків з іншими економічними блоками;
- розробка єдиної позиції в міжнародних організаціях;
- розвиток співробітництва у сфері промисловості, сільського господарства, зв'язку, освіти і туризму.

У 1976 р. на острові Балі підписано **Декларацію згоди АСЕАН та Договір про дружбу та співробітництво в Південно-Східній Азії**.

Цілі:

- співпраця в обміні основними сировинними товарами;
- створення спільних великих підприємств обробної промисловості, що працюють переважно на місцевій сировині;
- підписання преференційних торговельних угод з метою розвитку нових галузей промисловості та раціоналізації поділу праці в регіоні;
- вироблення єдиної економічної політики, зокрема підписання угод про стабілізацію цін на товари регіонального попиту.

Головні завдання АСЕАН:

- стимулювання вільної торгівлі шляхом ліквідації тарифних, а потім і нетарифних бар'єрів;
- залучення у регіон іноземних інвестицій шляхом створення більш ємного та єдиного ринку;
- адаптація АСЕАН до умов міжнародної економіки, особливо щодо тенденцій розвитку регіональних торговельних угод у світі.

Основні функції АСЕАН:

- сприяння економічному, соціальному і культурному розвитку країн-членів, співпраці в промисловості, сільському господарстві;
- спільна зовнішньоекономічна діяльність;
- забезпечення миру та стабільності в регіоні.

Механізм лібералізації:

Всі товари поділяються на чотири категорії:

- 1)** товари, рівень тарифів на які підлягає скороченню згідно з прискореним або звичайним графіком (88 % усієї товарної номенклатури АСЕАН);
- 2)** товари, які є важливими для забезпечення національної безпеки, культури та екології;
- 3)** товари, зниження цін на які вважається тимчасово неможливим;
- 4)** сільськогосподарська сировина.

Проблеми та перспективи розвитку АСЕАН:

- адаптація нових членів АСЕАН (країни Індокитаю, М'янма) та вирівнювання рівнів розвитку на основі ринкової економіки з різною часткою державного втручання;
- суперечність між збереженням нинішнього міждержавного статусу АСЕАН як асоціації, заснованої на принципах консенсусу і взаємних консультацій, і просуванням до організації з наднаціональними керівними органами за прикладом Європейського Союзу;
- невирішення питання національної автентичності Індонезії (унітарний або федеральний устрій, перспектива розпаду та міжетнічних конфліктів за прикладом колишньої Югославії);
- територіально-прикордонні суперечки всередині АСЕАН (Малайзія – Сінгапур, Малайзія – Філіппіни, Малайзія – Індонезія);
- питання, пов'язані із залученням країн АСЕАН до процесу глобалізації: реформа владних структур, подолання негативних соціально-економічних наслідків;
- перспектива поглинання АСЕАН більш масштабним Східно-Азіатським економічним співтовариством (АСЕАН, Китай, Японія, Республіка Корея).

Тема 10. МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

1. Особливості міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями на сучасному етапі.
2. Модель технічного прогресу Дж. Хікса.
3. Механізми міжнародної передачі технологій.
4. Динаміка та географічна структура міжнародного обміну науково-технічними знаннями.
5. Міжнародний рух технологій у рамках ТНК.

1. Особливості міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями на сучасному етапі

Міжнародний технологічний обмін – багаторівнева система обміну, у якій товаром є технологія. У цьому аспекті **багаторівневність** міжнародного технологічного обміну визначається тим, що його суб'єктами можуть бути:

- **на моно- і макрорівнях** – університети та наукові заклади, венчурні фірми, бізнес-центри, інноватори-індивідуали, на частку яких припадає до 2/3 світового обсягу «чистих» новацій;
- **на мезорівні** – міжнародні корпорації, національні компанії й науково-технічні комплекси (дослідницькі, технологічні парки та ін.), які є провідними розробниками новітніх технологій, власників патентів, які забезпечують комерційну і виробничу реалізацію до 2/3 світового обсягу інновацій;
- **на макрорівні** – держави і національні науково-технічні системи;
- **на мегарівні** – міждержавні утворення та інтеграційні угруповання, в межах яких спільне зусилля зосереджуються на окремих ключових напрямках НТР;
- **на метарівні** – міжнародні організації, насамперед системи ООН, серед численних функцій яких особливо слід вирізнити технічне сприяння країнам, що розвиваються (некомерційна дифузія технологій), а також формування світового ринку екологічно безпечних технологій.

Світовий ринок технологій – це система постійних відносин між країнами світу щодо купівлі-продажу технологій.

В основі визначення двох термінів – міжнародний технологічний обмін і світовий ринок технологій – лежить поняття технології, яка виступає як специфічний товар. Ця специфічність полягає в тому, що технологія, будучи сукупністю науково-технічних знань, може як становити нематеріальний об'єкт, так і виступати в конкретних предметно-речових формах.

Технологія (від гр. techno – мистецтво, майстерність, уміння і logos – слово, вчення) – опис виробничих процесів, мистецтв, ремесел чи наука про це. У сучасній економічній літературі поняття технології розглядають у двох аспектах.

Технологія як сукупність знань про впровадження чи вдосконалення машин, устаткування, виробництв, що забезпечують обробку, виготовлення, зміну стану, можливостей і форми сировини, матеріалів чи напівфабрикатів, а також реалізованої продукції, іноді визначається як **«software»**. До цієї категорії відносять патенти, ліцензії, товарні знаки, технічні послуги у сфері дизайну, контролю підвищення якості, методів управління і маркетингових «ноу-хау».

Технологія як сукупність способів виробництва благ і послуг («hardware») – це матеріалізована технологія, тобто втілена в машинах, устаткуванні і т.п., що виступає як ресурс і має вирішальне значення для соціально-економічного розвитку, оскільки є основою сучасного розширеного відтворення в масштабах світового господарства.

Виділяють **три групи** технологій:

- технологія товарів;
- технологія виробництва;
- технологія управління.

Носіями технології є:

- товари, які мають високотехнологічні характеристики;
- фактори виробництва:
 - **капітал** є носієм технології у випадку міжнародної торгівлі високотехнологічними капіталомісткими товарами;
 - **робоча сила** є носієм технології у випадку міграції висококваліфікованих фахівців;
 - **земля** є носієм технології у випадку міжнародної торгівлі ресурсами, для розробки яких використовуються нові технологічні досягнення.

Переваги міжнародного технологічного обміну

Для продавців технологій:

- міжнародна передача технологій є альтернативою торгівлі, коли експорт товарної продукції, що виготовляється за даною технологією, неможливий через економічні або політичні обмеження;
- передача технологій часто супроводжує рух капіталу;
- всередині країни буває неможливо або невигідно застосувати чи комерціалізувати технологію (наприклад, обмежений попит на інноваційну продукцію, відсутня виробнича база);

- продаж ліцензії на технологію дає змогу компенсувати витрати на її розробку або може бути прибутковою операцією;
- правовий захист дає змогу продавцям тимчасово зберегти комерційну таємницю та повні права на технологію;
- коли інновація проходить пік життєвого циклу у своїй країні, її доцільно запропонувати на інших ринках з метою подальшого отримання надприбутків;
- валютний ефект від реалізації технології на світовому ринку набагато вищий, ніж від експорту звичайних товарів;
- міжнародна передача технологій дає можливість задовольнити широке коло економічних інтересів, що зовсім не замикаються на традиційному для будь-якого власника товару відшкодуванні вартості і зміни її форми.

Для покупців технологій:

- економія коштів та часу на розробку технологій (найбільш масштабний приклад досягнення такого ефекту – придбання Японією у 60-х роках патентів, ліцензій та іншої науково-технічної продукції, розробка якої власними силами потребувала б у 23 рази більших коштів та декілька десятків років);
- підвищення технічного рівня виробництва за короткий термін (імпорт технологій у більшості випадків має наукомісткий та інноваційний характер);
- можливість не тільки оновити, а й розширити виробництво, оскільки передача технологій часто супроводжується вкладанням капіталу;
- зростання конкурентоспроможності;
- збільшення експорту продукції;
- очікувані прибутки від технологічних та інших інновацій.

2. Модель технічного прогресу Дж. Хікса

Модель технічного прогресу Дж. Хікса описує вплив технологічного прогресу на розвиток МТ. Головне припущення моделі – постійність відносних цін на фактори виробництва.

Припускається також, що товари виробляються за допомогою двох факторів: праці й капіталу. Розглядаються три види технічного прогресу: нейтральний, працезберігаючий, капіталозберігаючий.

1) Нейтральний технічний прогрес базується на технології, яка забезпечує одночасно підвищення продуктивності обох факторів виробництва. В результаті нейтрального технічного прогресу кількість праці та капіталу, необхідна для виробництва одиниці товару, зменшується. Водночас відносна кількість капіталу і відносна кількість праці не змінюються. На рис. 10-1 точка A_1 демонструє факторомісткість товару до початку НТП. Для виробництва певної

кількості товару X необхідно 4 одиниці праці та 4 одиниці капіталу.

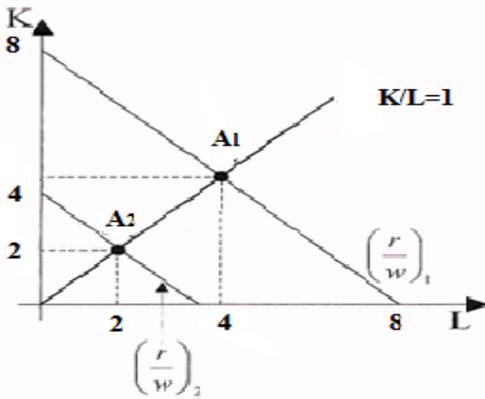


Рис. 10-1. Нейтральний технічний прогрес

Внаслідок нейтрально-го технічного прогресу для виробництва тієї ж кількості товару X (точка A_2) необхідно 2 одиниці праці та 2 одиниці капіталу. В результаті за постійного співвідношення цін факторів виробництва $r/w = 8/8 = 4/4 = 1$ відносна кількість капіталу, визначена через кількість праці $K/L = 4/4 = 2/2 = 1$, залишається незмінною.

2) Працевзберігаючий технічний прогрес базується на технології, яка забезпечує підвищення продуктивності капіталу меншою мірою, ніж продуктивності праці. В результаті цього прогресу відносна кількість капіталу, який необхідно витратити на виробництво одиниці товару, збільшується, а відносна кількість праці – зменшується. Все це відбувається за умови незмінності цін на фактори. Капітал заміщує працю, а загальна кількість праці і капіталу, яку необхідно затратити на виробництво певної кількості товару, також зменшується за збільшення відносної кількості капіталу (K/L).

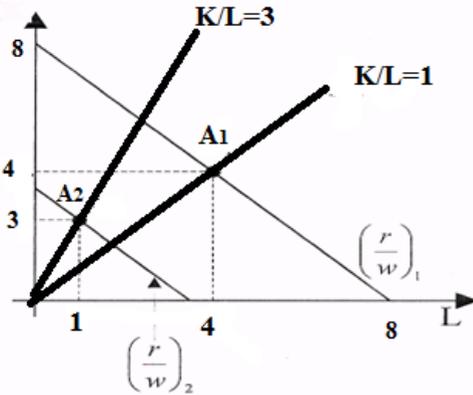


Рис. 10-2. Працевзберігаючий технічний прогрес

Працевзберігаючий технічний прогрес веде до зменшення не тільки праці, але одночасно й обох факторів виробництва і перетворює галузь на відносно капіталонасичену.

Припустимо, що для виробництва певної кількості товару X необхідно 4 одиниці праці та 4 одиниці капіталу (рис. 10-2). Внаслідок працевзберігаючого технічного прогресу для виробництва тієї ж кількості

товару X (точка A_2) необхідні 1 одиниця праці та 3 одиниці капіталу

лу. В результаті за постійного співвідношення цін факторів виробництва $r/w = 8/8 = 4/4 = 1$ відносна кількість капіталу, визначена через кількість праці $K/L = 3/1 = 3$, зростає.

3) Капіталозберігаючий технічний прогрес базується на технології, що забезпечує підвищення продуктивності праці відносно меншою мірою, ніж продуктивності капіталу. В результаті такого прогресу кількість праці, необхідна для виробництва товару, відносно капіталу збільшується, а відношення капіталу до праці зменшується. Все це відбувається за умови незмінності цін на фактори виробництва. Праця замінює капітал. Загальна кількість праці та капіталу, необхідна для виробництва певної кількості товару, також зменшується, але за зростання відносної кількості праці (L/K).

Капіталозберігаючий технічний прогрес приводить до зменшення не тільки капіталу, але одночасно й обох факторів виробництва і перетворює галузь на відносно працемістку. Припустимо, що для виробництва певної кількості товару X необхідно 4 одиниці праці та 4 одиниці капіталу (рис. 10-3). Внаслідок капіталозберігаючого технічного прогресу для виробництва тієї ж кількості товару X (точка A_2) необхідні 3 одиниці праці та 1 одиниця капіталу. В результаті за постійного співвідношення цін факторів виробництва $r/w = 8/8 = 4/4 = 1$ відносна кількість капіталу, визначена через кількість праці $K/L = 1/3$, зменшиться.

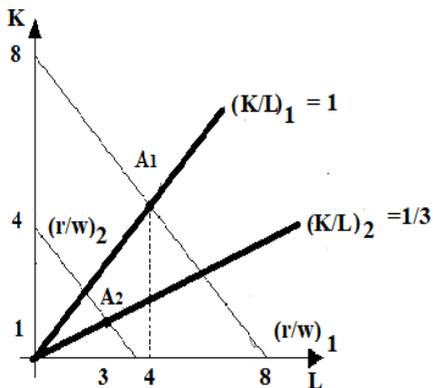


Рис. 10-3. Капіталозберігаючий технічний прогрес

Вплив НТП на міжнародну торгівлю має два аспекти: вплив на виробництво (пропозицію) товару і вплив на його споживання (попит).

Вплив виробництва на міжнародну торгівлю.

Зростання виробництва на основі НТП може справляти нейтральний, позитивний та негативний вплив на міжнародну торгівлю.

1) Нейтральний вплив зростання виробництва на міжнародну торгівлю має

місце у випадку, коли міжнародна торгівля збільшується пропорційно зі зростанням виробництва.

2) Позитивний вплив спостерігається в разі більш швидкого зростання міжнародної торгівлі, ніж обсягів виробництва. Він має місце, коли за постійних відносних цін виробництво експортних това-

рів збільшується швидше, ніж виробництво товарів, що конкурують з імпортом.

3) Негативний вплив здійснюється в разі, коли зростання міжнародної торгівлі відстає від зростання обсягів виробництва. Має місце, коли за постійних цін виробництво товарів, які заміщують імпорт, зростає швидше, ніж виробництво експортних товарів.

Вплив споживання на міжнародну торгівлю

Вплив НТП на міжнародну торгівлю через призму споживання також може бути нейтральним, позитивним і негативним.

1) Нейтральний вплив має місце у випадку, коли міжнародна торгівля збільшується пропорційно зі зростанням споживання.

2) Позитивний вплив спостерігається в разі більш швидкого зростання міжнародної торгівлі, ніж обсягів споживання. Він має місце, коли споживання імпортних товарів збільшується швидше, ніж споживання експортних товарів.

3) Негативний вплив здійснюється в разі, коли зростання міжнародної торгівлі відстає від зростання обсягів споживання. Має місце, коли споживання імпортних товарів відстає від споживання експортних товарів.

Вплив збільшення споживання та виробництва на міжнародну торгівлю.

Якщо в результаті НТП збільшується і виробництво, і споживання, то це справляє нейтральний, позитивний або негативний вплив на міжнародну торгівлю.

1) Якщо і виробництво, і споживання мають **нейтральний вплив** на міжнародну торгівлю, то їх спільний вплив також буде нейтральним і міжнародна торгівля збільшуватиметься пропорційно збільшенню виробництва.

2) Якщо і виробництво, і споживання мають **позитивний вплив** на міжнародну торгівлю, то їх спільний вплив також буде позитивним і міжнародна торгівля збільшуватиметься більш високими темпами, ніж виробництво.

3) Якщо і виробництво, і споживання мають **негативний вплив** на міжнародну торгівлю, то їх спільний вплив також буде негативним і міжнародна торгівля збільшуватиметься менш високими темпами, ніж виробництво, або навіть почне скорочуватись.

4) В інших випадках усе залежить від того, в якій пропорції поєднуються впливи різних типів виробництва та споживання.

3. Механізми міжнародної передачі технологій

Сучасні канали науково-технічного обміну поділяються на дві великі групи: **некомерційні і комерційні**, для яких характерні свої методи, форми, засоби передачі технології.

Комерційні:

- передача на умовах ліцензійних угод прав користування винаходами і технічної документації: патенти, «ноу-хау», товарні знаки;
- поставки машинного обладнання;
- технічна допомога;
- інжиніринг;
- експорт комплексного обладнання;
- підготовка і стажування спеціалістів;
- управлінські контракти;
- науково-технічне кооперування.

Некомерційні:

- науково-технічні публікації;
- виставки, ярмарки;
- обмін делегаціями;
- міграція спеціалістів;
- навчання студентів, аспірантів;
- діяльність міжнародних організацій.

У комерційно-правовому аспекті до найважливіших видів міжнародної передачі технології належать:

- патентні відносини;
- ліцензійні відносини;
- відносини з приводу «ноу-хау»;
- інжиніринг.

1) Патентна угода – міжнародна торговельна угода щодо продажу запатентованих винаходів, промислових зразків і товарних знаків.

2) Ліцензійна угода – міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань (ліцензіар) надає іншій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технології.

3) «Ноу-хау» – надання технічного досвіду і секретів виробництва, відомостей технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких дає покупцю «ноу-хау» певні переваги. Предмет продажу – незапатентована технологія, яка має комерційну цінність.

Розрізняють три типи «ноу-хау»:

- зразки виробів;

- технічна документація;
- інструкція.

4) Інжиніринг – надання технічних знань, які необхідні для придбання, монтажу та використання куплених або орендованих машин та обладнання.

В організаційно-виробничому аспекті міжнародну передачу технології класифікують таким чином:

- обмін загальною науково-технічною інформацією, накопичення останньої в банках даних для спільного використання;
- укладання і реалізація контрактних угод щодо проведення наукових розробок контрагентом з подальшою передачею всієї інформації і права розпорядження результатами розробок замовнику;
- спільне проведення на основі прямих зв'язків партнерами з різних країн коопераційних наукових розробок щодо конкретного винаходу з подальшим спільним володінням патентом і правом надання ліцензії;
- здійснення міжнародних науково-технічних проектів з розробки спеціальних програм на основі спеціалізації та кооперації наукових розробок;
- реалізація міжнародних комплексних науково-технічних програм типу «Еврика».

Будівництво заводів «під ключ». За такої форми обміну технологією сторона, що передає технологію, бере на себе обов'язки генерального підрядника і відповідає за весь цикл будівництва об'єкта, включаючи передпроектні роботи, проектування, надання ліцензій, постачання комплектного устаткування, монтаж, пусконаладжувальні роботи, технічне консультування, питання організації й управління виробництвом і т. ін.

Міжнародне технічне сприяння (допомога) – надання країнам сприяння (допомоги) на оплатній або безоплатній основі у сферах технології процесів, продуктів та управління. Реципієнтами міжнародного технічного сприяння є країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою, що створюють основи розвинутої ринкової економіки. Донори – розвинуті країни та міжнародні організації.

Залежно від кількості країн-учасниць проекту технічної допомоги вона може здійснюватися на **двосторонній або багатосторонній основі.**

Франчайзинг – це спеціальна форма ліцензування, яка являє собою систему з продажу товарів, послуг і/чи технології, засновану на тісному співробітництві незалежних у юридичному і фінансовому відношенні підприємств. За договором про франчайзинг, франчайзер (продавець) надає франчайзанту

(покупцю) право використовувати своє фірмове найменування і/чи товарний знак, знак обслуговування, «ноу-хау», технологічні методи та інші види інтелектуальної власності й одночасно зобов'язує його вести свою діяльність відповідно до концепції франчайзера. За надання права використання і технічної допомоги франчайзант зобов'язаний прямо чи опосередковано відшкодувати франчайзеру його витрати і виплатити обумовлену винагороду. Розміри платежів за цими контрактами коливаються від 1,5 до 12 % сумарних річних продажів.

Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових послуг і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. Залежно від форми здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо. Об'єктом лізингу стає будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, не заборонене до вільного обороту на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг. За надання лізингу лізингодавець отримує відсотки за кредит і комісію.

I. Фінансовий лізинг – договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору.

II. Оперативний лізинг – договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший від строку, за який амортизуються 90 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. Після закінчення строку договору операційного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

III. Зворотний лізинг – договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому в лізинг.

IV. Пайовий лізинг – здійснення лізингу за участі суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. При цьому сума інвестованих креди-

торами коштів не може становити більше 80 % вартості набутого для лізингу майна.

Науково-виробнича кооперація є найпоширенішим видом виробничо-технічних зв'язків між юридично незалежними національними чи закордонними фірмами і компаніями. За договором про виробничу кооперацію партнери створюють спільне виробництво. При цьому в рамках спільної виробничої програми і єдиної технології кожен учасник спеціалізується на виготовленні або окремих компонентів продукції, або обмеженої кількості готових виробів, а іншу частину компонентів чи виробів може одержувати від партнера.

Спільні підприємства для наукових розробок, як правило, є асоціацією самостійних підприємств, у межах якої забезпечуються спільне управління, власність на капітал і розподіл прибутків і ризиків. Спільні підприємства часто створюються для здійснення певної комплексної науково-технічної й виробничої програми. Внеском сторін у статутний фонд спільних підприємств нерідко стають винаходи, «ноу-хау» та інші науково-технічні розробки.

Спільне науково-технічне співробітництво на комерційній основі дає змогу партнерам зменшити витрати на вирішення тих чи інших науково-технічних і виробничих проблем.

Торгівля ліцензіями є головною формою міжнародного науково-технічного обміну, що дістала надзвичайно швидкий розвиток у другій половині ХХ ст. під впливом сучасної науково-технічної революції й конкурентної боротьби, що посилюється на світовому ринку. Його характерна риса – універсальність, зв'язок із усіма галузями виробництва. Чим більша частка ліцензій на піонерні базисні нововведення, тим ширші й універсальніші зв'язки торгівлі ліцензіями з різними галузями виробництва.

Патентна ліцензія – документ, що підтверджує передачу права використання патенту без відповідного «ноу-хау».

Безпатентна ліцензія – документ, який підтверджує право використання «ноу-хау» без патенту на цей винахід.

Види ліцензій залежно від обсягу прав сторін:

- 1) **Невинятоква** – ліцензія, що залишає ліцензіару право давати аналогічні ліцензії на дану технологію іншим ліцензіатам на даній території.
- 2) **Винятоква** – ліцензія, яка позбавляє ліцензіара права надавати ліцензію на дану технологію іншим ліцензіатам на території, визначеній у ліцензійній угоді.
- 3) **Повна** – ліцензія, що надає ліцензіату право на використання даної технології протягом дії угоди і передбачає відмову ліцензіа-

ра від самостійного використання цієї технології або від права її продажу іншим ліцензіатам.

Ліцензійні платежі – це винагорода ліцензіару, яку сплачує ліцензіат за використання технології протягом терміну дії угоди.

Типи ліцензійних платежів

1) **Роялті** – періодичні відрахування протягом періоду дії ліцензійної угоди залежно від таких факторів:

- прибутку ліцензіата;
- ціни кожного товару;
- витрат виробництва;
- обсягу продажу.

$$C_n = \sum_1^T V_i P_i R_i,$$

де C_n – ціна ліцензії;
 R_i – роялті в i -му році;
 P_i – ціна одиниці товару в i -му році;
 V_i – обсяг виробництва в i -му році;
 T – термін.

2) **Паушальний платіж** – це зафіксований в угоді одноразовий платіж, не пов'язаний з часом використання даної технології. Встановлюється залежно від експортних оцінок майбутніх прибутків ліцензіата від використання даної технології.

3) **Участь у власності ліцензіата** – ліцензіат передає ліцензіару замість ліцензійної винагороди частину статутного капіталу або акцій свого підприємства. Часто використовують ТНК для контролю діяльності ліцензіата.

4) **Обмін технічною документацією** – ліцензіат передає нову технічну документацію ліцензіару безкоштовно.

5) **Участь у прибутках** – у ліцензійній угоді сторони домовляються, що ліцензіар отримуватиме певний відсоток прибутку ліцензіата від використання даної технології.

Інжинірингові послуги

Інжиніринг передбачає надання на основі договору про інжиніринг однією стороною, що іменується консультантом, іншій стороні, що іменується замовником, комплексу або окремих видів інженерно-технічних послуг, пов'язаних з проектуванням, будівництвом і введенням об'єкта в експлуатацію, з розробкою нових технологічних процесів на підприємстві замовника, удосконаленням виробничих процесів аж до впровадження виробу у виробництво і навіть збуту продукції.

Консультативний інжиніринг (consulting engineering) пов'язаний головним чином з інтелектуальними послугами з метою проектування об'єктів, розробки планів будівництва і контролю за проведенням робіт.

Технологічний інжиніринг (process engineering) полягає в наданні замовнику технології/технологій, необхідної для будівництва промислового об'єкта і його експлуатації (договори на передачу виробничого досвіду і знань), розробки проектів щодо енергопостачання, водопостачання, транспорту та ін.

Будівельний і/або загальний інжиніринг (constructing engineering) — це головним чином поставки обладнання, техніки і/або монтаж устаткування, включаючи за необхідності інженерні роботи.

4. Динаміка та географічна структура міжнародного обміну науково-технічними знаннями

Основні тенденції розвитку міжнародного обміну науково-технічними знаннями (МНТЗ):

- унаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, технологічний (одиничний) поділ праці нині переважає на світовому ринку. Компанії спеціалізуються на певних галузях науки та техніки;
- проведення спільних науково-технічних досліджень;
- транснаціоналізація МНТЗ (20 % товарів виробляються з використанням технологій, переданих через внутрішньокорпоративні канали). 60 % ліцензійних платежів – внутрішньокорпоративні розрахунки (у США – 80 %);
- активна участь у міжнародній передачі технології невеликих та середніх фірм (венчурні підприємства). Перевагою таких фірм є вузька спеціалізація, їхні наукові розробки обмежені вузьким колом технічних проблем;
- зосередження міжнародного науково-технічного обміну в рамках промислово розвинутих країн (99 % ліцензійної торгівлі). Лідером на ринку наукомісткої продукції є США (40 % загальною обсягу даного сектору світового ринку).

Деякі країни за цей короткий період переорієнтували свою економіку на інформаційно-технологічний сектор. Так, у ВВП Сінгапуру частка інформаційно-технологічних компонентів перевищила 30 %, Малайзії – близько 30 %; в Ірландії, Республіці Корея, на Філіппінах, Тайвані, у Таїланді ця частка коливається від 7 до 14 %. У Фінляндії і Швеції частка виробництва інформаційно-технологічних виробів у ВВП складає 5 %.

Найбільш динамічним сегментом ринку технологій є ринок ліцензій та патентів. Його щорічне зростання становить понад 10 %. Провідними експортерами й імпортерами ринку ліцензій та патентів є промислово розвинуті країни, безумовним лідером яких виступають США.

Частка країн та регіонів світу в міжнародному обміні ліцензіями:

- США – 43 %;
- ЄС – 27 %;
- Японія – 21 %;
- Австралія і Нова Зеландія – 3 %;
- країни, що розвиваються, – 6 %.

Світові реципієнти роялті та інших ліцензійних платежів:

- США – 41 %;
- ЄС – 33 %;
- Японія – 13 %;
- Швейцарія – 5 %;
- Канада – 2 %.

Таким чином, спостерігається унікально висока концентрація науково-технічних ресурсів у невеликому числі розвинутих країн: 40 % належать США, 30 % – Японії, 13 % – Німеччині. Причому основними конкурентами на світовому ринку високих технологій є США і Японія. Однак у 90-і роки відбулося скорочення технологічного розриву між США і Західною Європою, що стало наслідком підвищення інтенсивності наукових розробок у провідних західно-європейських країнах, зростання американських капіталовкладень у цьому регіоні і створення власних дочірніх підприємств на базі передових науково-технічних досягнень материнських компаній, ослаблення темпів упровадження нововведень у цивільних галузях американської промисловості.

Водночас технологічний розрив між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, не зменшився. Це пов'язано з тим, що технології промислово розвинутих країн є праце- і ресурсозберігальними і капіталомісткими, тоді як технології країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою – капіталозберігальними, праце- і ресурсомісткими.

5. Міжнародний рух технологій у рамках ТНК

Особливості політики ТНК на ринку технологій:

- Продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів, причому нерідко власним конкурентам, щоб протягом більш короткого періоду існування ринкового попиту на техніч-

не нововведення встигнути відшкодувати витрати на наукові розробки доходами від реалізації результатів.

- Встановлення монополюно високих цін на запатентовану продукцію, обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій.
- Придбання блоків патентів, утворення патентних пулів.
- Штучне гальмування використання нових винаходів з метою розтягування термінів морального старіння реалізованих винаходів.
- Позбавлення дочірніх компаній самостійності у виборі техніки і технології.
- Використання внутрішньокорпоративного обміну технологіями як засобу зовнішньоекономічної експансії.
- Застосування обмежувальної ділової практики при передачі технології незалежним іноземним фірмам.
- Обмеження на використання технології чи «ноу-хау» після закінчення терміну дії патенту або ліцензійної угоди.
- Zobov'язання покупця технології передавати продавцю здійснені ним удосконалення технології.
- Установлення цін на продукцію, вироблену на базі проданої технології.
- Обмеження обсягів виробництва й експорту, сфер використання ліцензованого виробу.
- Узалежнення продажу технологій від експорту сировини, напівфабрикатів, устаткування і т. п.
- Міжфірмове співробітництво замість конкуренції.

Головні напрями науково-технічних розробок ТНК:

- Інтенсивне удосконалення традиційних видів виробів з метою їхнього кращого пристосування до вимог світового ринку щодо матеріаломісткості, енергозбереження, безпеки, надійності, зручності ремонту і т.д.
- Концентрація зусиль і науково-дослідної діяльності на принципово нових видах товарів і ринках, де можна чекати високих прибутків.
- Удосконалення наявної і створення нової технології виробництва з метою підвищення продуктивності праці.
- Реалізація нових форм економічної залежності країн, що розвиваються, за рахунок створення в них виробництва лише окремих вузлів і деталей, що постачаються як комплектуючі вироби на дочірні підприємства в інших країнах чи виробництва так званих «зрілих» товарів, життєвий цикл яких минув і норма прибутку від реалізації яких знижується. На частку країн, що розвиваються, припадає усього майже 10 % міжнародного технологічного обміну, при цьому на частку шести країн – бі-

льше половини закупівель технологій, вироблених усіма країнами, що розвиваються.

- Активними учасниками ринку технологій є середні та дрібні фірми (до 1 тис. зайнятих), що дістали назву венчурних, чи ризикових, фірм. Перевага дрібних і середніх промислових фірм у галузі обміну науково-технічними знаннями – їх вузька спеціалізація.
- За оцінкою ОЕСР, на малі підприємства в розвинутих країнах припадає 10–20 % усіх нововведень, хоча їх частка у витратах на наукові розробки становить лише 4–5 %. У США понад 90 % усіх фірм, що працюють у сфері наукових розробок, є венчурними компаніями.

Найбільш інтегрованою формою міжнародного трансферу технологій транснаціональними корпораціями є розвиток **стратегічних альянсів**, що створюються корпораціями при здійсненні найбільш масштабних, технологічно складних проєктів. Основною причиною укладення угод співробітництва є захист наявних або здобуття нових переваг власності. «Технологічні» альянси створюються з огляду на значні та зростаючі витрати на наукові розробки, а також прискорення темпів старіння технологій як наслідок НТР та посилення конкуренції у сфері технологій. Альянси дають міжнародним корпораціям змогу розширити ринки для своїх продуктів та послуг, отримати всі переваги від економії масштабу в рамках стратегії, спрямованої на мінімізацію витрат.

Тема 11. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ТА КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

1. Основні риси міжнародних валютних відносин та світової валютної системи.
2. Етапи розвитку світової валютної системи.
3. Міжнародні валютні ринки: динаміка, структура, регулювання.
4. Основні види міжнародного кредиту.

1. Основні риси міжнародних валютних відносин та світової валютної системи

Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини мають три головні виміри і проявляються в трьох основних площинах:

- являють собою певну теоретичну систему, сукупність принципів і форм міжнародно-фінансових та кредитних відносин;
- валютно-кредитні та фінансові інструменти є важливими засобами здійснення економічної політики, її координації у міжнародному масштабі;
- валютно-кредитна сфера виступає важливим каналом залучення додаткових фінансових коштів до національної економіки, сприяє прискореному обміну товарами та послугами між країнами та регіонами, поліпшенню системи розрахунків між суб'єктами світогосподарських зв'язків.

Валюта – це грошові знаки іноземних держав, а також кредитні і платіжні документи, що виражені в іноземній валюті й застосовуються в міжнародних розрахунках.

Поняття **валюта** вживається 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, які виражені в іноземних грошових одиницях і використовуються в міжнародних розрахунках;
- **міжнародна (регіональна) валюта** – міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, засіб платежу: СДР, євро.

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

Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин є **валютна система**. Розрізняють національну, світову і регіональну валютні системи. Світова валютна система розвивається на регі-

ональному та глобально-світовому рівнях. У свою чергу, регіональні, світові та національні валютні системи активно взаємодіють між собою, утворюючи єдину цілісну систему міжнародних валютних відносин.

Національна валютна система – це органічна частина системи грошових відносин окремих держав, її функціонування регулюється національним законодавством кожної країни, яке встановлює механізм взаємодії національних і «світових» грошей, спосіб їх конвертованості, котирування та регулювання валютних курсів, формування та використання міжнародної ліквідності, золотовалютного запасу, кредитних ресурсів та ін.

Структурні елементи національної валютної системи:

- 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.

Світова валютна система – функціональна форма організації валютних відносин на рівні міжнародних зв'язків, що історично склалася і закріплена міжнародними угодами. Це сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий оборот у рамках світового господарства. Функціонування системи забезпечується створеними на колективній основі міжнародними валютно-фінансовими банківськими установами та організаціями.

Елементи МВС:

- резервні валюти (світові гроші);
- умови конвертованості валют;
- уніфікований режим валютних паритетів;
- регламентація режимів валютних курсів;
- міждержавне регулювання валютних обмежень;
- міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності;
- уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обміну;
- уніфікація основних форм міжнародних розрахунків;
- режим світових валютних ринків;
- міжнародні організації, які регулюють міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини.

Регіональна (або міжнародна) валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин у межах групи

країн. Прикладом такої системи є створена ще в 1979 р. Європейська валютна система, а від 1998 р. – Європейський валютний союз.

Резервна валюта – це національна валюта, яка використовується у міжнародному обміні.

Функції резервних валют:

- функція міжнародного платіжного та резервного засобу;
- резервна валюта – база визначення валютних паритетів і валютних курсів для інших країн;
- резервна валюта широко використовується для валютної інтервенції на валютних ринках.

Передумови виникнення резервних валют:

- країна, валюта якої стає резервною, повинна посідати провідне місце у світовій економіці;
- наявність розвинутої системи кредитно – банківських організацій (у країні та за кордоном);
- формування сильного та місткого внутрішнього ринку позичкового капіталу;
- лібералізація валютних операцій і вільна конвертованість валют, що забезпечують попит на цю валюту інших держав.

Преваги країн з резервною валютою:

- здатність покривати дефіцит платіжного балансу національною валютою;
- підтримка своїх національних корпорацій на світовому ринку.

Вимоги до країн з резервною валютою:

- країна повинна підтримувати стабільність цієї валюти;
- незастосування валютних та торговельних обмеження;
- постійно вживати заходів для ліквідації дефіциту платіжного балансу;
- підпорядковувати національну економічну політику завданню підтримки так званої зовнішньої рівноваги.

Умови конвертованості валют:

1.Повна чи часткова конвертованість:

- **Часткова конвертованість** стосується лише поточних операцій – руху товарів та послуг.
- **Повна конвертованість** охоплює також рух капіталу та кредитів.

2. Внутрішня чи зовнішня конвертованість:

- **Конвертованість внутрішня** — це вільний обмін національної валюти на іноземну для резидентів та вільні платежі її за кордоном.

- **Конвертованість зовнішня** – вільне нагромадження даної валюти на рахунках нерезидентів, юридичних і фізичних осіб іншої країни, переказ її за кордон чи конвертація в іншу валюту.

2. Етапи розвитку світової валютної системи

Золотий стандарт. Юридично система золотомонетного стандарту була оформлена міждержавною угодою на конференції в Парижі в 1867 р. Згідно з цією угодою золото визнавалося єдиною формою світових грошей. Паризька валютна система базувалася на таких структурних принципах:

- Основою системи виступав золотомонетний стандарт.
- Кожна валюта мала свій золотий зміст. Відповідно до золотого вмісту встановлювалися і золоті паритети валют. Валюти вільно конвертувались у золото, яке використовувалось як загальноновизнані світові гроші.
- Конвертованість кожної валюти забезпечувалась як усередині, так і за межами країни. Банківські білети вільно обмінювались на золоті монети емісійним інститутом, із золотих зливків вільно карбувались монети. В цих умовах емісійний інститут не міг випускати в обіг банківські білети без урахування свого золотого запасу.
- Золото вільно імпортувалося й експортувалося та продавалося на міжнародних ринках. Таким чином, ринки золота і валютні ринки були взаємозалежні.
- Органи валютного контролю проводили політику регулювання, головною метою якої були забезпечення стабільної валюти і зовнішньої рівноваги. Будь-який зовнішній дефіцит викликав зростання відсоткових ставок, що гальмувало економічну діяльність (ефект дефляції), і сприяв вивезенню капіталів (приведення платіжного балансу до повної рівноваги).
- Сформувався режим вільно плаваючих курсів валют з урахуванням попиту і пропозиції, але в межах валютних точок. Золоті точки еквівалентні паритету національної валюти з додаванням або відніманням транспортних та страхових виплат, викликаних матеріальним трансфертом золота. Валютний курс в умовах золотого стандарту може змінюватися лише в обмежених рамках між цими золотими точками: 1/1000 паритету фунт/франк.
- Золотий стандарт забезпечував також довгострокову рівновагу платіжного балансу. В країні з від'ємним сальдо в результаті руху золотих точок відбувається вплив золота за кордон, що змушує емісійний інститут цієї країни скорочувати обсяг національної валюти в обігу. Це зменшення грошової маси викликає зменшення відносних цін на національні товари і таким чином

збільшує їх конкурентоспроможність, дає змогу збільшити експорт і скоротити імпорт, тобто привести обмін до нової рівноваги. Навпаки, додатковий випуск національної валюти, викликаний припливом золота в країну з позитивним сальдо, зумовлює зростання цін на національні товари, яке впливає на зовнішню торгівлю і зменшує позитивне сальдо.

Золотодевізний стандарт. У 1922 р. на Генуезькій міжнародній конференції була юридично оформлена валютна система, що функціонувала на таких принципах:

- Основу системи становило як золото, так і девізи – іноземні валюти. Національні кредитні гроші почали використовуватися як міжнародні платіжно-резервні засоби.
- Біло збережено золоті валютні паритети. Конверсія валют у золото стала проводитися не лише безпосередньо, а й опосередковано, через іноземні валюти.
- Відновлено режим валютних курсів, що вільно коливалися.
- Валютне регулювання здійснювалось у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій і нарад.

Валютна стабілізація була підірвана світовою економічною кризою 1929–1933 рр. У результаті зазнав краху один з головних принципів валютної системи – золотодевізний стандарт. Напередодні Другої світової війни в ряді країн відбулася девальвація валют, і об'єктивна реальність вимагала створення нової, більш ефективної світової валютної системи. Розробка цієї системи розпочалася в роки Другої світової війни (квітень 1943 р.).

Бреттон-Вудська валютна система була запропонована США і прийнята на конференції у 1944 р. (правове оформлення угоди завершилося лише в 50-60-х роках). Було ухвалено єдині правила і створено організацію, яка мала функцію контролю над діяльністю цієї системи, – МВФ.

Принципи Бреттон-Вудської системи:

1) Валютні відносини повинні бути стабільними.

Для забезпечення стабільності валют були впроваджені фіксовані валютні курси. Кожна країна зобов'язувалася встановити для своєї національної валюти фіксований паритет щодо золота чи іншої валюти. На практиці лише США встановили золотий паритет своєї національної валюти, інші країни встановили паритет щодо долара на основі його вартості в 1944 р. (35 доларів за 1 трійську унцію = 31,1 г). Для забезпечення цього паритету кожна країна могла гарантувати конвертованість національної валюти в золото на основі офіційної ціни на золото. Крім того, кожна країна мала підтримувати курс у межах $\pm 1\%$ фіксованого паритету.

2) Конвертованість валют має забезпечувати свободу та багатосторонність розрахунків за поточними операціями.

Стаття 8 Статуту МВФ забороняє країнам обмежувати платежі та розрахунки, які здійснюють резиденти країни у сфері поточних операцій (експорт-імпорт товарів та послуг), а також вдаватися до дискримінаційної практики щодо інших членів МВФ. Національні валюти, які використовувалися як для поточних, так і для капітальних розрахунків, вільно обмінювалися на валютних ринках у межах допустимих коливань. Державні органи здійснювали контроль за функціонуванням механізму міждержавних розрахунків, а також валютних ринків.

3) Система базується на золотовалютному стандарті, який має відповідати наявним економічним реаліям.

- За золотого стандарту золото використовувалося як усередині країни, так і за її межами. За Бреттон-Вудської валютної системи золото використовувалося лише для розрахунків між державами.
- Якщо за золотого стандарту резиденти могли обміняти національну валюту і золото, то Бреттон-Вудська система передбачала такий обмін лише на міждержавному рівні.

Для підтримки курсу своєї валюти країна, яка стикнулася з проблемами, могла:

- використовувати свої золотовалютні запаси;
- отримати кредит від МВФ;
- отримати кредит від іншої держави;
- якщо країна не могла втримати валютний курс, то вона мала право девальвувати національну валюту: до 10 % – самостійно, понад 10 % – лише погоджено з МВФ.

На початку 70-х років в економічному становищі США проявилися негативні тенденції:

- виник дефіцит платіжного балансу;
- почали розвиватися інфляційні процеси;
- різко скоротився золотий запас США (якщо в 1949 р. він оцінювався в 24,6 млрд. дол., то в 1971 р. – в 11 млрд. дол.), водночас загальна вартість доларової маси за межами США в 1960 р. становила 2 млрд. дол., у 1971 р. – 540 млрд. доларів авуари за межами США в 6 разів перевищували сумарну вартість золотого запасу США. Крім того, зросли суми доларів, які країни виставляли США для обміну.

В 1971 р. США припинили конвертацію долара в золото. Це знаменувало крах Бреттон-Вудської валютної системи. Причинами цього були:

- структурні кризи, в тому числі нафтова 1973–1974 рр.;
- нестабільність платіжних балансів країн: наприкінці 60-х років США та Великобританія (чії валюти вважалися головними)

мали граничні показники дефіциту, а Німеччина та Японія мали профіцит;

- невідповідність Бреттон-Вудської системи новому співвідношенню сил на міжнародній арені. Німеччина і Японія порушували питання, чому їхні валюти не можуть використовуватися як світові;
- активізація діяльності ринку євродоларів;
- американський долар не міг обслуговувати значне зростання обсягів світової торгівлі.

Ямайська валютна система

Кінгстонська угода, яка була підписана в січні 1976 р. і почала діяти з 1 квітня 1978 р., встановила Ямайську валютну систему – систему плаваючих валютних курсів та багатовалютного стандарту.

У преамбулі угоди було проголошено три головні її цілі:

- знизити темпи інфляції в країнах-учасницях і вирівняти їх між країнами;
- вирівняти платіжні баланси;
- надати державі більше повноважень щодо проведення незалежної внутрішньої грошово-фінансової політики.

Риси сучасної міжнародної валютно-фінансової системи:

- поліцентризм – існує декілька світових центрів;
- повна демонетизація золота, яка набула таких проявів:
 - відміняється офіційна ціна на золото;
 - ліквідуються золоті паритети;
 - юридично припиняється конвертація долара в золото;
 - золото перестає бути мірою вартості.
- офіційне, юридичне введення стандарту спеціальних прав за позичення (СДР);
- країни мають право самі вибирати режими валютних курсів;
- ліквідовуються всі обмеження на межі коливань валютних курсів: попит та пропозиція визначають межі цих коливань;
- з центральних банків знімається зобов'язання проводити інтервенції для підтримання валютних курсів, але право їх проводити за ними залишається;
- розширення функцій МВФ унаслідок посилення міждержавного регулювання (система моніторингу, звітності).

В 1968 р. СДР стали засобом міждержавних розрахунків. Емісія СДР проводиться лише за рішенням виконкому МВФ. Механізмом технічного функціонування СДР є кредитові записи на спеціальних рахунках країн-членів МВФ. Із самого початку було закладено принцип – квоти країни визначають її питому вагу в СДР.

Право користуватися СДР мають:

- МВФ;

- країни – члени МВФ;
- міжнародні організації, які мають право користування (10 організацій);
- країни – нечлени МВФ.

Головна функція СДР – поповнення ліквідних ресурсів країн-членів.

Проблема курсоутворення чи вартості СДР. Виділяють три етапи курсоутворення:

- первісний етап: СДР визначається в певній кількості золота;
- етап «великого кошика» (1976–1981 рр.): курсоутворення щодо «великого кошика» (16 країн). У 1979 р. до «кошика» були приєднані країни-експортери нафти через значні обсяги накопичених ними фінансових ресурсів; етап «малого» кошика: 5 країн (долар, фунт, франк, німецька марка, єна), від 1999 р. – 4 країни (долар, фунт, євро, єна). З 2016 р. було анонсовано, що китайський юань входить до валютного кошика СДР.

Питома вага валют у «кошику» переглядається кожні 5 років.

Типи операцій із СДР:

- купівля будь-якої валюти;
- використання свопів;
- з 1981 р. дозволено форвард;
- надання кредитів;
- надання гарантій;
- надання дарів.

Останні 20 років спостерігається послаблення позицій СДР, яке проявляється наступним чином:

- 1981 р. – до СДР прив'язують валюти 15 країн, пізніше їх кількість зменшилася до 8, потім до 4. Тепер таких країн лише 3;
- скорочення використання як резервного засобу: в 1981 р. 9 % світових резервів деномінувалися в СДР, в 1994 р. – 3,7 %, в 2010 р. – 2 %;
- обмеження використання як міжнародного платіжного засобу: використовується лише на рівні центральних банків під час міжнародних транзакцій;
- ринок приватних операцій з СДР діє, але не розширюється.

СДР існує лише як інструмент МВФ, який використовується:

- як коефіцієнт для перерахунку валют;
- для розрахунку квот;
- для деномінування кредитів;
- для обліку всіх видатків та доходів МВФ.

МВФ був створений разом із Бреттон-Вудською системою з метою вслякого сприяння стабільності валютних відносин між країнами шляхом надання кредитних ресурсів.

Кредити МВФ:

- **стенд-бай:** видаються траншами залежно від квоти країни в МВФ. Мають короткостроковий характер і надаються для фінансування дефіциту платіжного балансу. Відсоткова ставка – 3,25 %. Термін погашення – до 5 років;
- **механізм розширеного фінансування (ЕРР).** Кредити надаються для фінансування середньострокових програм (3-4 роки), вирішення структурних проблем економіки. Відсоткова ставка – 4,5 %;
- **кредит компенсаційного та надзвичайного фінансування.** Надається у двох випадках: за зменшення доходів від експорту країни чи за збільшення цін на імпорт зерна. Строк – 5 років. Відсоткова ставка – 3,25 %;
- **кредити фінансування системних трансформацій.** Надавалися від 1993 до 1995 р. країнам Східної та Центральної Європи, які перейшли на світові ціни;
- **механізм фінансування буферних запасів.** Кредити надаються країнам-членам міжнародних товарних угод, спрямованих на регулювання міжнародної торгівлі товарами, і використовуються для формування запасів, які покликані підтримувати стабільні ціни на товари.
- **(для найвідсталіших країн) механізм фінансування структурної перебудови:** кредити надаються на термін до 10 років, відсоткова ставка – 0,5 %;
- **(для найвідсталіших країн) механізм розширеного фінансування структурних перебудов – кредити надаються строком на 3 роки під 0,5 %.**

3. Міжнародні валютні ринки: динаміка, структура, регулювання

Існують три категорії міжнародних валютних ринків:

- **форексні ринки;**
- **ринок євровалют;**
- **ринок деривативів (похідних валютних інструментів).**

1. Форексні ринки – офіційні центри, де відбувається купівля-продаж іноземних валют на національну за курсом, який визначається на основі попиту та пропозиції.

Сучасні валютні ринки характеризуються такими основними особливостями:

- посилилася інтернаціоналізація валютних ринків на базі інтернаціоналізації господарських зв'язків, широкого використання електронних засобів зв'язку для здійснення операцій та розрахунків за ними;

- операції здійснюються безперервно протягом доби по черзі у всіх частинах світу;
- техніка валютних операцій уніфікована, розрахунки здійснюються за рахунками банків;
- поширюються валютні операції з метою страхування валютних та кредитних ризиків;
- спекулятивні та арбітражні операції набагато переважають операції, пов'язані з комерційними угодами;
- курси валют нестабільні, змінюються часто незалежно від фундаментальних економічних чинників.

Міжнародний форексний ринок виконує такі функції:

- створює умови для обміну національними грошима;
- встановлює ефективний валютний курс;
- слугує джерелом короткострокових валютних кредитів та управління міжнародною валютною ліквідністю на рівні як комерційних, так і центральних банків та урядів;
- забезпечує умови для управління валютними ризиками.

Основні суб'єкти ринку: транснаціональні банки (від їхньої поведінки залежить валютний курс); центральні банки країн, а також експортери та імпортери, останнім часом навіть фізичні особи.

Міжнародний форексний ринок має два рівні: **оптовий (міжбанківський)** і **роздрібний (клієнтський)**. 2/3 операцій здійснюються на міжбанківському ринку. Головні центри: Великобританія, США, Японія, Сінгапур, Швейцарія, Гонконг, Німеччина. Основна валюта – долар США. Тільки 40 % угод є прямими (\$ – євро, \$ – фунт, \$ – єна, \$ – канадський долар). У більшості випадків здійснюються дві операції: національна валюта обмінюється на долар, а потім – на іноземну валюту. 75 % операцій здійснюються у трьох центрах – Лондон, Нью-Йорк, Токіо.

Два основні типи угод:

- спот (поставка протягом 48 год.)
- форвард – угода на строк. Спред – прибуток банків від здійснення форексних операцій.

2. Ринок євровалют – міждержавний грошовий ринок і ринок капіталів, на яких депозитні і кредитні угоди здійснюються поза країною походження валюти. Перші євrorинки виникли наприкінці 50-х років XX ст.

Операції на євrorинку:

- ринок єврогрошей – вклади і кредити на термін до 1 року;
- ринок єврокредитів – вклади і кредити на термін більше 1 року;
- ринок єврокапіталів – емісія і торгівля довгостроковими цінними паперами. Базисними ставками кредитів, які підприємства беруть на євrorинку, можуть бути ставки банків, які видають

кредити – LIBOR (Лондонська міжбанківська відсоткова ставка) чи FIBOR (Франкфуртська міжбанківська відсоткова ставка).

3. Ринок деривативів. На цьому ринку відбувається торгівля такими інструментами: ф'ючерсами, опціонами, своп-контрактами, євронотами, єврооблігаціями, комерційними паперами.

Форвардний валютний контракт – стандартизований контракт на купівлю/продаж валюти в обумовлений строк за попередньо обумовленим курсом.

Опціон – право купити/продати певну суму валюти протягом певного проміжку часу. Покупець опціону сплачує продавцю певну суму премії.

Своп – одночасне укладання угоди спот і протилежної форвардної угоди між одними і тими самими контрагентами.

4. Основні види міжнародного кредиту

Міжнародний кредит – це економічні відносини, які виникають між державами, іноземними комерційними банками та фірмами з метою передавання валютних, кредитних або товарних ресурсів на умовах повернення їх у визначені строки з винагородою (%).

Залежно від суб'єктів кредитних відносин розрізняють такі види міжнародного кредиту:

- міжнародний кредит між фірмами різних країн як різновид комерційного кредиту;
- банківський кредит у міжнародній торгівлі;
- брокерський кредит – проміжна форма між фірмовими та банківськими кредитами;
- міждержавні (міжурядові) кредити, зокрема змішані (надання допомоги у вигляді урядових субсидій);
- кредити регіональних банків розвитку;
- кредити міжнародних кредитних та валютно-фінансових організацій.

Форми та види міжнародного кредиту

1. За джерелами розрізняють внутрішнє та зовнішнє кредитування зовнішньої торгівлі. Ці види кредиту обслуговують усі стадії руху товарів від експортера до імпортера: заготівлю або виробництво експортного товару, перебування його в дорозі та на складі, в тому числі й за кордоном, а також використання товару імпортером у процесі виробництва та споживання.

2. За призначенням кредит поділяється на:

- **комерційний** – безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею та послугами;
- **фінансовий**, який використовується на будь-які інші цілі (прямі капіталовкладення, будівництво інвестиційних об'єктів, прид-

баня цінних паперів, погашення зовнішньої заборгованості, валютну інтервенцію тощо);

- **«проміжний»** – призначений для обслуговування змішаних форм вивозу капіталу, товарів та послуг, наприклад у вигляді підрядних робіт (інжиніринг).

3. За видами кредит поділяється на:

- **товарний**, який основні експортери надають своїм покупцям;
- **валютний**, який банки надають у грошовій формі (у деяких випадках валютний кредит є однією з умов коопераційної угоди щодо постачання устаткування та використовується для кредитування місцевих витрат на будівництво об'єкта на базі імпортного устаткування).

4. За валютою позики розрізняють міжнародні кредити, які надаються:

- у валюті країни-позичальника;
- у валюті країни-кредитора;
- у валюті третьої країни;
- у міжнародній розрахунковій одиниці (наприклад, СДР).

5. За термінами міжнародні кредити поділяються на:

- **короткострокові** – до 1 року (та найкороткостроковіші – до 3 місяців, тижневі, одноденні);
- **середньострокові** – від 1 року до 5 років;
- **довгострокові** – більше ніж 5 років.

6. З точки зору кредитного забезпечення розрізняють **забезпечені** та **бланкові** кредити.

Застава товару для одержання кредиту здійснюється у трьох формах:

- **тверда застава** (певна товарна маса заставляється на користь банку);
- **застава товару** в обігу (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);
- **застава товару в переробці** (із заставного товару можна виробляти вироби, не передаючи їх до застави в банк).

Бланковий кредит видається боржнику під його зобов'язання погасити кредит у відповідний строк. Документом при цьому слугує соло-вексель з одним підписом боржника. Різновидами бланкових кредитів є контокорент та овердрафт. **Контокорент** – одна з найстаріших форм банківських операцій – є особливою формою кредитної угоди, яка передбачає відстрочку платежу, який мав би бути здійсненим за відсутності контокорентної угоди.

7. З точки зору техніки надання розрізняють фінансові, акцептні та консорціальні кредити, депозитні сертифікати та ін.

Фінансові («готівкові») кредити зараховуються на рахунок

боржника та надходять у його розпорядження.

Акцептні кредити застосовуються у формі акцепту тратти імпортером або банком.

8. За статусом кредитора розрізняють;

- **кредити приватні**, що надаються фірмами (комерційне кредитування);
- кредити, **які надаються банками**, часом посередниками (брокерами);
- **урядові**;
- **кредити змішані**, в яких беруть участь приватні підприємства та держава;
- **кредити міжнародних і регіональних валютно-кредитних та фінансових організацій.**

Фірмовий кредит є однією з найстаріших форм зовнішньоторговельного кредиту. Це позика, 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 кілька різновидів: вексельний кредит; аванс покупця; кредит 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*, найчастіше в розмірі 10 – 20 % вартості поставки в кредит. У такий спосіб аванс покупця виступає як свого роду зобов'язання останнього прийняти товари, які постачаються 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. За продажу машин, устаткування фірмовий кредит надається на більш довгі строки (до 7 років), що відтягує на тривалий час значні кошти експортера та примушує його звернутися до банківського кредиту або рефінансувати свій кредит у банку.

Банківський зовнішньоторговельний кредит має для імпортера певні переваги перед фірмовим кредитом. Зокрема, вони полягають у тому, що цей вид кредитування надає більше можливостей для маневрування при виборі постачальника певної продукції, окрім того, забезпечує довші терміни кредиту, більші обсяги поставок за кредитом, порівняно нижчою є і вартість кредиту.

Експортний кредит 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.

Фінансовий кредит дає змогу здійснювати купівлю товарів на будь-якому ринку, таким чином створюються умови для вибору варіантів комерційних угод.

Тема 12. ГЛОБАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ

1. Сутність і класифікація глобальних економічних проблем.
2. Економічні наслідки глобальних проблем людства.
3. Шляхи вирішення глобальних проблем.

1. Сутність і класифікація глобальних економічних проблем

Глобальні проблеми – це загальнопланетарні проблеми, які стосуються життєвих інтересів людства і розв'язання яких вимагає зусиль усієї світової спільноти. Глобальні проблеми породжені великими масштабами впливу діяльності людства на навколишній світ і в значній мірі пов'язані з нерівномірністю соціально-економічного та науково-технічного розвитку різних країн, з їх історичним минулим, сформованими традиціями, умовами розвитку, впливом міжнародних монополій та іншими факторами. Інакше кажучи, глобальні проблеми зачіпають інтереси практично всіх країн і народів світу, а їх дозвіл може бути досягнуто при поєднанні зусиль на національному рівні з ефективним міжнародним співробітництвом.

Ознаки глобальних проблем:

- мають загальносвітовий характер, тобто стосуються інтересів значної кількості або ж усіх держав світу;
- не вирішення їх загрожує погіршенням умов життя людей та розвитку продуктивних сил;
- потребують невідкладних та рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;
- мають довгострокові негативні наслідки;
- є результатом діяльності людини;
- для подолання таких проблем необхідні великі витрати.

Відповідно до перелічених ознак глобальні проблеми поділяються на три сфери дії.

Перша – сфера взаємодії суспільства з природою.

Друга – сфера відносин між державами, подолання економічної відсталості багатьох країн світу, локальні, регіональні та міжнародні кризи тощо.

Третя сфера – розвиток людини, забезпечення її майбутнього. До цієї сфери належать передусім проблеми пристосування сучасної людини до умов природного та соціального середовища.

В класифікації, запропонованій Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), пропонується перелік основних глобальних загроз, що до-

зволяє конкретизувати вагомість й першочерговість вирішення тих чи інших глобальних проблем – економічних, природних, геополітичних, технологічних, соціальних.

Таблиця 12-1

Класифікація глобальних економічних проблем ВЕФ

Економічні проблеми	<ul style="list-style-type: none"> • ціни на нафту / енергоспоживання • ціни активів / величезна заборгованість • дефіцит поточного рахунку США • грошова криза • прискорення економічного росту Китаю
Екологічні проблеми	<ul style="list-style-type: none"> • біологічна варіативність • зміна клімату • забезпечення водними ресурсами / якість • природні катаклізми • забруднення повітря, води та ґрунту • проблема нестачі енергетичних ресурсів
Соціальні проблеми	<ul style="list-style-type: none"> • радикальний іслам • загроза релігійних війн • демографічні: старіння населення, нестача населення в розвинених країнах, перевага чоловічого населення • вимушена міграція • інфекційні захворювання • бідність • невизначене ставлення суспільства до технологічних досягнень (біотехнологія, нанотехнологія, інші сфери науки)
Геополітичні проблеми	<ul style="list-style-type: none"> • тероризм • організована злочинність • гарячі точки (Ізраїль/Палестина, Індія/Пакистан, Ірак, Корейський півострів, Китай/Тайвань, Іран, Саудівська Аравія) • конфлікти, спричинені нестачею ресурсів • створення зброї масового знищення

Безпосереднім поштовхом до поглибленого вивчення глобальних проблем і прогнозування їх наслідків стало створення у 1968 р. «Римського клубу». **Римський клуб** є міжнародною неурядовою організацією, яка об'єднує представників світової політичної, фінансової, культурної і наукової еліти для дослідження глобальних проблем людства з метою оптимізації його розвитку. Одне з головних завдань організації – привернути увагу світової громадськості

ті до глобальних проблем. Для цього Клуб замовляє наукові дослідження за визначеною ним темою і фінансує їх. Результати досліджень у формі «Доповідей Римському клубу» презентуються на щорічних конференціях, публікуються і обговорюються в різних аудиторіях і країнах світу, а практичні рекомендації враховуються при прогнозуванні соціально-економічного розвитку окремих регіонів, країн, галузей, корпорацій.

Напрями вирішення глобальних проблем:

- раціоналізація природокористування, припинення деградації природного середовища проживання людства та поліпшення якісних характеристик біосфери;
- проведення активної демографічної політики і здійснення енергетичної та продовольчої програм;
- створення передумов для ефективного розвитку світового господарства і ліквідація соціально-економічної відсталості країн «третього світу»;
- запобігання світовій військовій катастрофі і припинення гонки озброєнь;
- ефективне використання досягнень науково-технічного прогресу і розвиток міжнародної кооперації, розширення досліджень у сфері освоєння космічного простору і Світового океану;
- дотримання прав людини в сучасному суспільстві, прогрес її фізичного, соціального і духовного розвитку.

2. Економічні наслідки глобальних проблем людства

Нерівномірність розвитку соціально-економічної системи різних країн світу

У проблемі нерівномірного розвитку соціально-економічної системи в умовах глобалізації світового господарства велике значення мають такі соціально-економічні процеси:

- диспропорція в розвитку сільського господарства і промисловості;
- неузгодженість зростання окремих галузей промисловості;
- неоднаковий темп соціально-економічного розвитку окремих країн в одну і ту ж історичну епоху;
- різний темп зростання продуктивних сил економіки в різні історичні періоди.

Проблеми соціально-економічної відсталості країн «третього світу»:

- глобалізація приводить до виникнення нової моделі світу – 20:80;
- 80 % усіх ресурсів контролює так званий «золотий мільярд», який охоплює лише п'яту частину населення планети;

- найбагатші 20 % країн розпоряджаються 85 % світового ВВП. З 1960 р. розрив між багатими і бідними країнами подвоївся;
- взаємозалежність, властива світовому розвитку на початку і в середині ХХ ст., змінилася односторонньою залежністю «третього світу» від «першого».

Економічні наслідки зміни клімату:

- підвищення рівня моря на 0,5 м до 2100 р. вимагатиме до 1 млрд. дол., а очікувані економічні збитки – 50 млрд. дол.;
- збитки лісового господарства – 2 млрд. дол. щорічно;
- збільшення витрат на підтримку комфортних умов життя – 20 млрд. дол. щорічно;
- зростання кількості хворих людей – до 50 млрд. дол. щорічно;
- збільшення концентрації шкідливих газів, витрати на відновлення якості повітря – 15 млрд. дол. щорічно;
- погіршення якості води, витрати на відновлення – до 50–60 млрд. дол. щорічно;
- збільшення кількості мігрантів до 150 млн.

Глобальні демографічні проблеми:

- стрімке зростання населення в країнах, що розвиваються («демографічний вибух» – збільшення населення в 4 рази у ХХ ст.). На країни, що розвиваються, Азії, Африки і Латинської Америки припадає 70 % населення світу і 4/5 його приросту;
- загроза депопуляції або демографічна криза в промислово розвинутих країнах;
- неконтрольована урбанізація в країнах, що розвиваються (на початку ХХ ст. частка міського населення становила 19,8 %, а наприкінці століття – майже 50 %);
- стихійна внутрішня і особливо зовнішня міграція, що загрожує стабільності міжнародних відносин.

Безробіття:

- прогнозується, що для функціонування світової економіки у ХХІ ст. буде досить 20 % населення. До них, мабуть, можна додати ще приблизно один відсоток тих, хто успадкує великі гроші.

Проблеми роззброєння:

- військові витрати у 2015 р. досягли 1,7 трлн дол.;
- у сфері військово-промислового комплексу зайнято майже 100 млн. людей, кількість військових – 40 млн.;
- 2/5 витрат на науку припадають на ВПК;
- щорічні витрати на озброєння були б достатні для зрошення 150 млн. га землі і на годування 1 млрд. людей;
- на країни, що розвиваються, частка яких у світовому виробництві товарів і послуг становить тільки 5 %, припадає 7,5 % сві-

тових витрат на озброєння і лише 1 % – на охорону здоров'я і менш ніж 3 % – на освіту.

Продовольча проблема:

- нестача калорійного і раціонального харчування, яким, за даними ООН, забезпечена лише 1/3 частина населення Землі;
- у світі голодує близько 400 млн. осіб;
- щорічно від голоду у світі вмирає 30 млн. дітей;
- загальне якісне і кількісне недоїдання сприяє виникненню епідемій, гострих інфекційних захворювань, що погіршує соціальні умови життя;
- за оцінками експертів, світовий попит на продовольство збільшиться до 2020 р. на 64 %, у тому числі у країнах, що розвиваються, – майже на 100 %.

3. Шляхи вирішення глобальних проблем

Песимістичний прогноз передбачає в недалекому майбутньому глобальні ресурсну, екологічну, продовольчу кризи та пропонує вихід, що полягає у скороченні населення та виробництва (англійський учений Томас Мальтус).

Оптимістичний прогноз: надра Землі, Світовий океан і космічний простір мають багато ще не розвіданих сировинних і енергетичних ресурсів; демографічний вибух не вічний; скорочення військових витрат і встановлення миру на Землі стануть життєвою необхідністю та реальністю, а отже, відкриється шлях до сталого економічного процвітання і стане можливим соціальний і науково-технічний прогрес людства (німецький учений Фріц Бааде).

Нейтральний прогноз: неможливо з впевненістю сказати, чи призведуть глобальні тенденції до жахливих катастроф, чи будуть попереджені дивовижними досягненнями людської пристосованості (американський учений Пол Кеннеді).

Існує думка, що в наступні 100 років матеріальні потреби світу, що розвивається, задовольнятимуться. Найбільш розвинуті країни створять суперіндустріальні і постіндустріальні економіки, а за ними невдовзі піде решта країн світу. Вважається, що світове співтовариство поки що здатне попередити можливу майбутню катастрофу

У документах Світового банку реконструкції та розвитку зазначається, що в перспективі глобальні зміни залежатимуть від низки факторів. До них відносять зростання обсягів міжнародної торгівлі, політику провідних індустріальних країн, стан світових ринків капіталу та ін. Проте в будь-якому випадку простежується невідзначеність у розвитку міжнародних економічних відносин на перспективу.

Шляхи вирішення екологічних проблем

Основними шляхами вирішення екологічних проблем з точки зору матеріально-речового змісту суспільного способу виробництва є:

- швидкий розвиток і використання таких основних видів самовідновлюваної енергії, як сонячна, вітрова, океанічна, гідроенергетична тощо;
- структурні зміни у використанні невідновлюваних видів енергії, а саме: збільшення частки вугілля в енергобалансі за зменшення частки нафти і газу, оскільки запаси останніх на планеті значно менші, а їх цінність для хімічної промисловості набагато більша;
- створення екологічно чистої вугільної енергетики, яка б працювала без шкідливих викидів газу. Це потребує значних державних витрат на природоохоронні заходи. У США і Німеччині на ці цілі використовується щорічно до 2 % ВВП, у Японії – 3 %;
- розробка всіма країнами конкретних заходів з дотримання екологічних стандартів – чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності своїх енергетичних систем;
- вивчення запасів усіх ресурсів з використанням найновіших досягнень НТР. Як відомо, сьогодні розвіданий неглибокий шар Землі – до 5 км. Тому важливо відкрити нові ресурси на більшій глибині Землі та на дні Світового океану;
- для вирішення проблеми голоду в країнах, що розвиваються, необхідно розширювати посівні площі, впроваджувати передову агротехніку, високопродуктивне тваринництво та рослинництво;
- пошук ефективних методів управління процесом зростання народонаселення з метою його стабілізації на рівні 10 млрд. на початок ХХІІ ст.;
- призупинення вирубки лісів, особливо тропічних, забезпечення їх раціонального використання.

Шляхи вирішення паливно-енергетичної та сировинної проблем

Основними шляхами вирішення паливно-енергетичної та сировинної проблем з точки зору матеріально-речового змісту суспільного способу виробництва є:

- зміна механізму ціноутворення на природні ресурси. Ціни на них у слаборозвинутих державах диктують великі ТНК, які зосередили у своїх руках контроль на природними багатствами. За даними ЮНКТАД, від трьох до шести ТНК контролюють 80–85 % світового ринку міді, 90–95 % світового ринку залізної руди, 80 % ринку бавовни, пшениці, кукурудзи, кави, какао тощо;
- протиставлення об'єднаним зусиллям розвинутих держав

стратегії об'єднання дій країн-експортерів паливно-енергетичних та сировинних ресурсів. Ця стратегія має стосуватися обсягу видобутку всіх видів ресурсів, квот їх продажу на зовнішніх ринках та ін.;

- інтенсивний розвиток країнами, що розвиваються, власного сировинного господарства, включаючи переробні галузі господарства.

Київський протокол – міжнародна угода про обмеження викидів у атмосферу парникових газів. Київський протокол є додатковим документом до Рамкової конвенції ООН зі змін клімату, підписаної 1992 р. на міжнародній конференції в Ріо-де-Жанейро. Конвенція набрала сили в 1994 р. Як відомо, для вступу в дію протоколу із 35 індустріальних країн цей документ мали ратифікувати стільки країн, щоб на них припадало як мінімум 55 % викидів двоокису вуглецю. Після приєднання до протоколу Росії в кінці 2004 р. (17,4 % світових викидів CO₂) документ набув чинності 16 лютого 2005 р. Частка країн, які приєдналися до нього, становить на даний момент 62 %. Проте країни, що ратифікували протокол, не мають особливих стимулів його виконувати, допоки США (25 % світових викидів CO₂) та Китай не ратифікували зазначений документ. Україна ратифікувала Київський протокол у 2004 р.

Паризька угода – це угода в рамках Рамкової конвенції ООН про зміну клімату щодо регулювання заходів зі зменшення викидів двоокису вуглецю з 2020 р. Підписана у 2015 р. 175 країнами. На відміну від Київського протоколу, Паризька кліматична угода передбачає, що зобов'язання зі скорочення шкідливих викидів у атмосферу беруть на себе всі держави, незалежно від ступеня їхнього економічного розвитку.

ЧАСТИНА II.

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Тема 1. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Зміст механізму регулювання МЕВ.
2. Процес встановлення конкурентної рівноваги на міжнародних ринках.
3. Держава як регулятор МЕВ.
4. Фірми в системі регулювання економічних відносин сучасного світового господарства.
5. Міжнародна регуляторна кооперація.

1. Зміст механізму регулювання МЕВ

Механізм регулювання МЕВ – це система принципів, інструментів, методів та норм управління господарськими зв'язками, в які вступають суб'єкти міжнародних економічних відносин.

Особливості механізму:

1. Об'єктом є господарські зв'язки суб'єктів різних країн.
2. Суб'єкти регулювання – різні учасники МЕВ (держава, фірми, міжнародні організації, фізичні особи, суспільні організації)
3. Принципи механізму регулювання МЕВ:
 - а) загальні принципи: принцип економічної ефективності, принцип взаємної вигоди, принцип державного суверенітету, принцип невтручання у внутрішні справи і т.п.
 - б) спеціальні принципи: принцип протекціонізму, принцип вільної торгівлі.
4. Інструменти регулювання МЕВ – конкретні засоби впливу на МЕВ (мито, квота, ліцензія, валютний депозит, валютний курс тощо – близько тисячі).
5. Метод регулювання визначає характер впливу на МЕВ.
Існують наступні методи:
 - економічні (економічні засоби, наприклад, тариф);
 - адміністративні (заборона експорту, ембарго, ліцензування, пряма заборона);
 - опосередковані;

- прями.

6. Норма – певне правило, за яким відбувається процес регулювання (ліцензія як така – це інструмент, ліцензія на щось – це норма).

7. Механізм – певна система, тобто всі складові реалізуються у взаємозв'язку і взаємозалежності (принцип вільної торгівлі, наприклад, суперечить застосуванню переважно адміністративних методів регулювання МЕВ).

4 основні рівні регулювання МЕВ:

- суб'єктний;
- національний;
- міжнародний;
- наднаціональний.

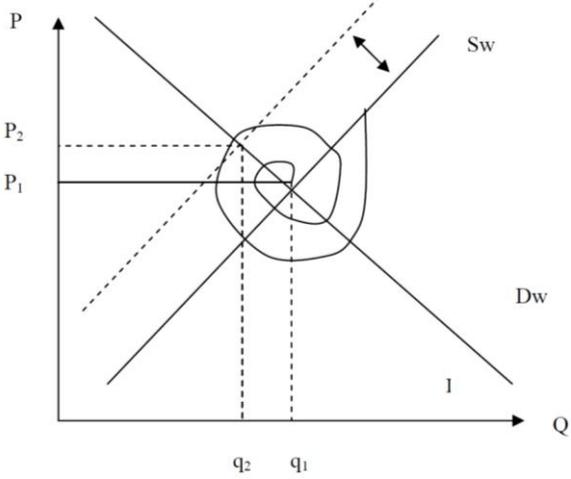
Сфери механізму регулювання:

- макроекономічний (%% ставки, валютний курс, торговельний режим, тощо).
- мікроекономічний (податки на імпорт конкретних товарів окремих галузей, регулювання імпортно/експортних цін, тощо).

За факторами впливу механізм регулювання МЕВ поділяється на:

- ендогенний (внутрішній, саморегулювання, ринковий – ринок як основа регулювання).
- екзогенний (зовнішній, неринковий; інші фактори – регулятори: держава, монополії, міжнародні організації.).

2. Процес встановлення конкурентної рівноваги на міжнародних ринках



При перевазі міжнародного попиту (D_w) над пропозицією (S_w) ціна на одиницю товару (P) зростає, обмежуючи тим самим попит. У результаті виникає нова ціна рівноваги. Більш висока міжнародна ціна товару залучає в цю сферу нових товаровиробників, пропозиція зростає (Q), ціни зменшуються. Якщо попит на товар мен-

ше за його пропозицію, ціна на одиницю товару знижується, зменшуючи тим самим пропозицію. При більш низьких цінах пропозиція товарів зменшується, попит починає перевищувати пропозицію, ціна зростає. І тільки тоді, коли кількість товарів, які пропонуються на міжнародному ринку, дорівнює кількості товарів (q_1), які можуть бути куплені за такою ціною (p_1), міжнародний ринок знаходиться у конкурентній рівновазі.

4 фактори ендogenousного механізму саморегулювання міжнародних ринків: міжнародний попит, міжнародна пропозиція, міжнародна ціна, кількість товару, який постачається на міжнародні ринки (не тільки виробляється!).

Умови функціонування ендogenousного механізму на міжнародних ринках:

- наявність великої кількості фірм різних країн, які виробляють та постачають на зовнішні ринки ту ж саму продукцію і не спроможні впливати на міжнародну ціну;
- можливість вільного вступу в різні сектори виробництва окремих країн;
- однорідність продукції, що продається на зовнішніх ринках;
- досконале знання зовнішніх ринків конкурентами – продавцями та покупцями;
- відсутність транспортних витрат;
- повна мобільність факторів виробництва між країнами.

Жодна з цих умов не діє у повному обсязі на світових товарних ринках.

Деформація основ ендogenousного механізму:

- сучасні світові ринки переважно моно-, дуо-, олігополістичні. 90 % сучасної світової торгівлі є олігополістичною;
- можливість вступу значно обмежується бар'єрами різного роду: держава (торговельна політика), фірми (обмежувальна ділова практика). Неформальні бар'єри (наприклад, Японія є одним з основних експортерів капіталу, зате за імпортом капіталу знаходиться у другому десятку країн);
- диференціація продукції внаслідок, у тому числі НТР, що веде до монополізації окремих світових ринків;
- велика роль реклами та маркетингу;
- до 20 % вартості продукції у міжнародній торгівлі припадає на транспортні витрати (за менших рівнів рентабельності – експорт не вигідний);
- існують обмеження на рух капіталу, робочої сили, товарів, послуг, інтелектуальної власності між галузями та фірмами окремих країн.

Висновок: ендogenousна система регулювання МЕН у сучасній світовій економіці функціонує як тенденція і у тій мірі, у якій

виконуються основні передумови конкурентного встановлення міжнародних цін.

Переважає більшість міжнародних олігопольних цін утворюється у першому квадранті, де кількість товару обмежена, а ціна висока (p_2, q_2).

3. Держава як регулятор МЕВ

Основні економічні цілі держав у регулюванні МЕВ:

1. Підвищення ефективності розподілу наявних економічних ресурсів з точки зору максимізації добробуту країни.
2. Економічне зростання (чим більше національна економіка залежить від зовнішньоторговельного обігу, тим більше його вплив на темпи зростання та структуру ВВП).
3. Повна зайнятість населення.
4. Стабільність цін.
5. Економічна безпека держави (зменшення залежності країни від постачання продуктів і ресурсів з одного джерела: по окремих продуктах 20-30 % межа економічної безпеки).
6. Якість життя (добробут населення, рівень та структура споживання).
7. Балансування розвитку народного господарства (балансування бюджету; зовнішньої торгівлі; платіжного балансу).
 - Підхід до визначення мети регулювання МЕВ повинен бути системним.
 - У системі цілей повинна бути одна основна мета. На кожному етапі економічного розвитку країни вона може бути іншою.

Характер впливу держави на розвиток МЕВ:

- нейтральний (не заохочує, не впроваджує бар'єрів, наприклад, тільки встановлює звітність про експорт та імпорт: статистичний характер).
- обмеження (обмеження експорту, імпорту товарів, руху послуг, тощо).

2 різновиди обмежень:

- Позитивні – захист здоров'я людей, тварин, рослин, довкілля, суспільної безпеки (ліки, продукти, харчування).
- Негативні – виникають бар'єри у процесі ефективного використання ресурсів (квота, субсидування, тощо).
- стимулювання (зменшення різних обмежень, в тому числі позитивних і негативних).

Характер впливу залежить від ситуації у конкретному виробництві, галузі, національній економіці в цілому.

Закон України «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» (19.05.11) – 135 документів, у тому числі – у сфері міжнародних економічних відносин.

Види зовнішньоекономічної політики держав:

- свобода торгівлі (усунення бар'єрів для зовнішньої торгівлі);
- протекціонізм (захист окремих виробництв, галузей національних господарств);
- перехідний протекціонізм (для країн з перехідною економікою).

Ступінь узгодженості зовнішньоекономічної політики з іншими країнами:

- незалежна зовнішньоекономічна політика;
- скоординована зовнішньоекономічна політика (країни домовляються про двосторонні умови експорту-імпорту, руху факторів виробництва);
- спільна (єдина) зовнішньоекономічна політика, починаючи з митного союзу. Договір про функціонування ЄС (грудень 2007 р.) підтверджує віднесення спільної комерційної політики до виключної компетенції Союзу.

Експортно-імпортні пріоритети зовнішньоекономічної політики:

- експортоорієнтована – держава сприяє розвитку експорту (рекомендується для країн з незначною ємністю внутрішнього ринку). Експортна стратегія України 2017 р.
- імпортозаміщуюча – спрямована на стимулювання внутрішнього виробництва, яке буде конкурувати з імпортом (для країн з ємним внутрішнім ринком, структурно розвиненою економікою).

Класифікація аргументів щодо тимчасового посилення протекціонізму державою:

Фактори	Окремі приклади	Аргументи на користь протекціонізму
1. Економічні		
Особливість товару		
Попит	Зміни прієференцій споживача:	
	які призводять до шкоди національним виробникам, які конкурують з імпортом	Структурне пристосування
	які не призводять до шкоди національним виробникам, які конкурують з імпортом	Умови торгівлі

Фактори	Окремі приклади	Аргументи на користь протекціонізму
Пропозиція	Інновації закордоном	Відновлення конкурентоспроможності, структурне пристосування
	Нова галузь	Розвиток нової галузі
	Галузь, що занепадає	Структурне пристосування
Поведінка фірми	Демпінг з боку іноземних фірм	«Хижацький демпінг»
Особливість глобальна/країни		
Агрегований попит/пропозиція	Рецесія	Пом'якшення циклічних коливань
	Зростання світових цін	Контроль за інфляцією
	Криза платіжного балансу	Відновлення збалансованості
2. Пов'язані з економічною політикою		
	Субсидії іноземних урядів	Політична економія
	Непередбачені проблеми пристосування	Структурні пристосування
3. Неекономічні		
	Національна безпека, охорона довкілля, захист здоров'я	Залежність від неекономічних аспектів
	Непередбачувані політичні події	Політична економія

4. Фірми у системі регулювання економічних відносин світового господарства

Цілі фірми у зовнішньоекономічній діяльності (більше 60 конкретних цілей):

- Максимізація прибутку – головна мета.
- Вихід на нові ринки збуту.
- Доступ до сировини, енергії, комплектуючих.
- Доступ до ноу-хау, технологій.
- Утримання конкурентних позицій на зовнішніх ринках тощо.

За масштабами зовнішньоекономічної діяльності і за сферами впливу фірми :

- етноцентричні (ринок однієї країни);
- поліцентричні (регіональний ринок);

- геоцентричні (глобальний ринок).

Методи впливу фірм на пропорції міжнародного обміну:

- створення філій в інших країнах;
- трансфертне ціноутворення;
- міжфірмові стратегічні альянси;
- монополістичне та олігополістичне ціноутворення;
- міжфірмові кредити;
- передача технологій, ноу-хау;
- обмежувальна ділова практика тощо.

Основні форми міжфірмового регулювання міжнародних ринків:

- картельні угоди;
- спільна підприємницька діяльність;
- погоджена ринкова політика.

Механізми картельних угод:

- розподіл ринків збуту, розподіл ринків за територіальною ознакою, розподіл клієнтів, прив'язка імпортерів до джерел постачання тощо;
- квотування продаж;
- захистні оферти;
- розподіл фірм контрагентів;
- регулювання цін (єдині мінімальні ціни, консультації, єдині цінові скидки);
- узгоджені правила поведінки (угоди з питань цін, ціноутворення, обсягів виробництва).

Механізм спільної підприємницької діяльності:

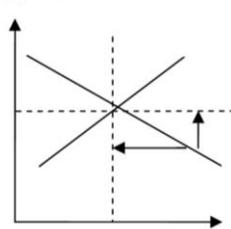
- змішані за капіталом та контролем компанії;
- спільні виробничі підприємства;
- спільні збутові компанії.

Механізми погодженої ринкової політики:

- розподіл сфер виробничої діяльності;
- розподіл продукції на основі угод про спеціалізацію;
- облік та погодження обсягів виробництва;
- розподіл виробничих програм та номенклатури продукції;
- проведення погодженої політики щодо капіталовкладень;
- розповсюдження договорів на зарубіжні інвестиційні проекти;
- угоди про спільне виробництво, координацію наукових досліджень та збуту;
- платіжні та ліцензійні угоди;
- кооперування в галузі науково-дослідницьких розробок;
- продаж прав щодо товарних знаків;
- визначення порядку фіксації міжнародних цін;

- територіальне визначення ринків збуту;
- взаємні поступки.

Наслідком втручання держав та фірм у регулюванні МEB є поява моделей недосконалої конкуренції на світових товарних ринках, в яких встановлюється конкурентна рівновага з більш високою ціною та меншою кількістю товару:



б) зміна еластичності кривих попиту та пропозиції

5. Міжнародна регуляторна кооперація

Міжнародна регуляторна кооперація – формальне або неформальне співробітництво на двосторонньому, регіональному або багатосторонньому рівнях шляхом розробки, моніторингу, реалізації або ex-post менеджменту регулювання з метою узгодженості та зближення між країнами.

Типологія механізмів міжнародної регуляторної кооперації за ОЕСР.

1. Діалог, неформальний обмін інформацією (Трансатлантичний діалог США-ЄС).
2. «М'яке» регулювання: принципи, директиви, кодекси поведінки (Рекомендації Ради ОЕСР з регуляторної політики та управління 2012 р., Документи ЮНКТАД).
3. Міжурядові мережі регуляторів (Міжнародна мережа із захисту споживачів, Міжнародна мережа з питань конкуренції, Базельський комітет з банківського нагляду).
4. Одностороння конвергенція до вправної регуляторної практики та прийняття відповідних систем регулювання інших країн (Правила Ради австралійських урядів щодо вправної практики регулювання).
5. Визнання та внутрішнє використання міжнародних стандартів (ICO, ІЕК).
6. Спільне встановлення правил та стандартів через міжурядові організації (СОТ, ОЕСР, МОП, АПЕК).
7. Торговельні угоди з регуляторними складовими (РТУ, ЗВТ-АПЕК).

8. Угоди про взаємне визнання («Новий підхід» ЄС щодо технічної гармонізації та стандартизації 1985 р., Транстасманійська угода про взаємне визнання між Австралією та Новою Зеландією).
9. Формалізоване партнерство з регуляторної кооперації (Рада з регуляторної кооперації США-Канада).
10. Спеціальні угоди (Монреальський протокол, угоди про взаємний захист інвестицій).
11. Інтеграція/гармонізація через наднаціональні інституції (ЄС, ЄАЕС, Агенція із терапевтичних продуктів Австралія-Нова Зеландія).

Тема 2. ЗМІСТ І МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

1. Структура сучасних національних систем регулювання зовнішньоторговельної діяльності.
2. Митні тарифи в системі регулювання зовнішньої торгівлі.
3. Нетарифні засоби регулювання зовнішньоторговельною діяльністю.
4. Міжнародні організації і лібералізація світової торгівлі.

Світовий експорт товарів 1993 р. – 3866 млрд. дол., 2003 р. – 7380 млрд. дол., 2016 р. – 15464 млрд. дол.. Основні експортери (2016 р.) – КНР (13,2 %), США (9,1 %), ФРН (8,4 %), Японія (4,0 %), Голландія (3,6 %). Експорт товарів з України у 2006 р. – 38368, 2012 р. – 68530, 2016 р. – 36364 млн. дол.

1. Структура сучасних національних систем регулювання зовнішньоторговельної діяльності

4 блоки структури регулювання зовнішньої торгівлі (2238 конкретних торговельних бар'єрів у міжнародній торгівлі 164 країн-членів СОТ на початку 2017 р.):

I. Торгівельно-політичне та прикордонне регулювання:

- мито;
- прикордонні податки та збори;
- особливі експортні та імпорتنі податки і збори;
- контингентування;
- ліцензування;
- добровільне обмеження експорту;
- митні та інші прикордонні формальності;
- заборони, ембарго;
- інші.

II. Внутрішні засоби, які регулюють експорт та імпорт:

- внутрішні податки та збори (ПДВ, податок на прибуток, тощо);
- субсидування;
- державні закупівлі;
- технічні бар'єри;
- санітарно-ветеринарні вимоги;
- заходи охорони довкілля;
- інші.

III. Валютно-кредитні та фінансові засоби регулювання експорту та імпорту:

- механізм валютного курсу;
- валютні обмеження;
- імпортні депозити;
- валютні кредити;
- страхування;
- облікова ставка;
- демпінг;
- інші.

IV. Неформальні бар'єри (не описуються системою нормативно-правових актів):

- структура власності (родинна, державна);
- відношення до іноземних товарів, капіталу, робочої сили;
- контроль виробництва з боку інших економічних структур, (кредитних спілок, банків, інших фінансових структур);
- корупція.

Основні торгівельні бар'єри у сучасній глобальній економіці:

1) тарифні бар'єри; 2) складні митні процедури для імпорту, експорту, транзиту, непрозорі або дискримінаційні митні правила та практика; 3) технічне регулювання та стандарти; 4) некоректне використання санітарних та фітосанітарних вимог; 5) обмеження щодо доступу до сировинної продукції, обмежувальна експортна практика, у тому числі експортне мито; 6) недостатній захист прав інтелектуальної власності; 7) бар'єри у торгівлі послугами та для прямих іноземних інвестицій; 8) обмежувальні правила державних закупівель; 9) невідповідне до правил СОТ використання торгівельних інструментів захисту; 10) нечесне використання державної допомоги та інших субсидій.

2. Митні тарифи в системі регулювання зовнішньої торгівлі

Мито – це податок, який стягується при переміщенні товару через митний кордон країни.

Основні функції мита:

- Створення вартісного бар'єру, що збільшує ціну імпортного товару.
- Захист національних виробників, підвищення їх прибутку і створення можливості експорту за демпінговими цінами (збільшення доходу від внутрішніх продаж і можливість знизити експортну ціну).

- Зростання виробництва товару, яке знаходиться під захистом мита.
- Обмеження споживання за умов підвищення мита та зростання ціни.
- Вплив на бюджетні надходження: чим вище мито, тим більші бюджетні надходження, але якщо ставка мита перевищує оптимальний тариф, то бюджетні надходження зменшуються. Розвинуті країни не орієнтуються на митні тарифи як значну складову частину у бюджеті (в ЄС- 2 %), а у країнах, що розвиваються, до 30 % бюджетних надходжень може складати мито.
- Перерозподіл прибутків та доходів між державою, іноземними експортерами, національними виробниками і споживачами.
- Вплив на характер конкуренції на внутрішніх ринках: зменшення мита посилює конкуренцію, збільшення мита – послаблює.
- Вплив на розміщення ресурсів:
 - а) Збільшення мита веде до неефективного розміщення ресурсів, оскільки національні виробники отримують додаткову ренту без змін у використанні ресурсів.
 - б) Збільшення мита веде до зростання експорту капіталів у країну з ємним внутрішнім ринком.
- Стимулювання науково-технічного прогресу: якщо національний виробник не захищений митом, він має єдину можливість покращити співвідношення витрати-доходи – впроваджувати досягнення НТП.
- Вплив на торговельний баланс: збільшення імпортного мита сприяє покращенню балансу за інших однакових умов.
- Вплив на умови торгівлі (співвідношення експортних і імпорتنих цін): збільшення мита веде до покращення умов торгівлі за інших однакових умов.

Основні види мита:

Об'єкт оподаткування:

- імпортне;
- експортне;
- транзитне.

Спосіб становлення:

- адвалорне (ad valor – лат. «від ціни»): мито, яке нараховується у %% до ціни;
- специфічне: грошова сума, яка стягується з одиниці ваги, об'єму або штуки продукції;
- змішане: адвалорне і специфічне одночасно.

Країна походження товару:

- максимальне – всі країни, з якими немає угоди;
- мінімальне – за умов провадження режиму найбільшого сприяння;

- преференційне – для товарів окремих груп країн за угодами або в односторонньому порядку.

Характер встановлення мита:

- автономне – сама країна встановлює мито поза міжнародними угодами;
- конвенційне (договірне) – мито, яке фіксується у міжнародних угодах.

Кількість ставок мита:

- просте – одна ставка незалежно від країни походження товару;
- складне – дві або більше ставок мита – в залежності від країни походження.

Спеціальні мита:

- антидемпінгове мито – впроваджується за умов демпінгу;
- компенсаційне мито – використовується за умов різниці в цінах;
- сезонне.

Економічні наслідки:

- обмежувальне;
- заборонне.

Рівні ставок мита

Максимальне значення мита, яке використовується країнами у зовнішній торгівлі за сучасних умов, до 300 %.

Існують середньоарифметичні і середньозважені системи обрахунку середніх ставок мита.

У 2009 р. середня ставка мита у країнах-членах СОТ складала 3 %, на початку 2000 років – 3,2 %, у 1970 р. – 10 %, 1947 р. – 40-50 %. У 2008 р. безмитна торгівля охоплювала 52 % світової торгівлі, 70 % світової торгівлі здійснювалось за тарифами менше 5 %.

У 2012 р. простий середній тариф РНС ЄС складав 5,5 %, у тому числі на продукти тваринництва – 23,4 % (макс. – 134 %), молочні продукти – 54,7 % (макс. – 605 %), фрукти, овочі – 10,2 % (макс. – 156 %), кава, чай – 6,2 % (макс. – 21 %), цукор, кондитерські вироби – 31 % (макс. – 133 %), бавовна – 0 % (макс. – 0 %), нафта – 2 % (макс. – 5 %), одяг – 11,5 % (макс. – 12 %), електричне устаткування – 2,4 % (макс. – 14 %), транспортне обладнання – 4,1 % (макс. – 22 %), інша готова продукція – 2,5 % (макс. – 14 %). У 2014 р. – 5,3 %.

У 2012 р. простий середній тариф РНС України складав 4,5 %, у тому числі на продукти тваринництва – 13 % (макс. – 20 %), молочні продукти – 10 % (макс. – 10 %), фрукти, овочі – 13,1 % (макс. – 20 %), кава, чай – 5,8 % (макс. – 20 %), цукор, кондитерські вироби –

би – 17,5 % (макс. – 50 %), бавовна – 1,4 % (макс. – 5 %), нафта – 1,5 % (макс. – 10 %), одяг – 11,4 % (макс. – 12 %), електричне устаткування – 5,3 % (макс. – 25 %), транспортне обладнання – 7,5 % (макс. – 20 %), інша готова продукція – 6,4 % (макс. – 25 %). У 2014 р. – 4,5 %.

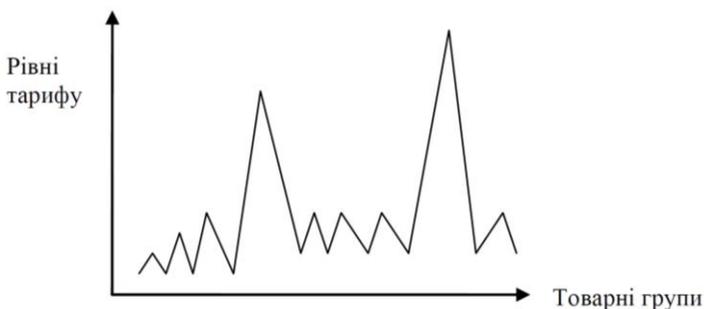
6 основних особливостей сучасної світової практики встановлення рівнів мита:

Перша: 30 % – заборонна ставка (бар'єр щодо ввезення товару, який робить його експорт у принципі нерентабельним за інших однакових умов).

Друга: на сировинні товари ставка мита є мінімальною і коливається, як правило, від 0 до 8 %; на готову продукцію ставки є значно більшими – 6 – 20 %.

Третя: у 90-х роках та на початку 2000-х найбільш розвинуті країни встановлюють мінімальні ставки мита від 0 до 6 %. Країни, що розвиваються до 20 %, країни з перехідною економікою – 12-15 %.

Четверта: наявність тарифних піків.



Від структури економіки країни залежать товарні групи, що мають високий рівень захисту: сільськогосподарська продукція, текстильна група товарів, сталеливарні вироби, тощо. Наявність піків – це свідчення неефективного використання ресурсів, тобто країна захищає неконкурентне виробництво, наприклад, певні галузі сільського господарства в ЄС є неконкурентоздатними у порівнянні з продукцією багатьох країн, що розвиваються, тому і підвищена ставка на імпорт сільськогосподарських товарів.

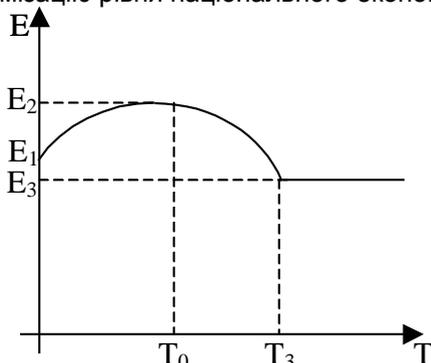
На початку 2017 р. 1400 імпортних тарифних піків в КНР (в 2014 р. 626) (мито > 15 %), в ЄС 45 та 94 відповідно.

П'ята: приблизно одна третина країн-членів СОТ використовує наряду з імпортним митом експортні мита. Експортні мита переважно існують на сільськогосподарську продукцію (цукор, кава, какао), деревину, рибу, мінеральні продукти, руди металів, шкіру тощо.

Шоста: 30 % тарифів членів СОТ можуть бути збільшені без компенсації, так як зобов'язання є вищими, ніж реальні тарифи (Австралія з 3,8 % до 11 %, Індонезія з 6,7 % до 35,6 %, у цілому по країнах, що розвиваються, з 8 % до 28 % у 2005 р.).

Якісні характеристики рівня тарифу:

1. Оптимальний тариф – рівень тарифу, який забезпечує максимізацію рівня національного економічного добробуту.



При нульовій ставці тарифу рівень добробуту є (E_1). Якщо збільшувати ставку тарифу до (T_0) (оптимальна ставка тарифу), то добробут країни є максимальним: (E_2) – добробут для 3-х основних учасників розподілу (виробник, бюджет, споживач). Якщо і надалі збільшувати ставку тарифу, то добробут починає знижуватись, поки не

досягне (T_3) (заборонний тариф), добробут досягне мінімального рівня (E_3). Надалі зміна тарифу суттєво не впливає на добробут, оскільки імпорт практично відсутній (перейдена межа заборонного тарифу, і імпорт є не вигідним).

Характерні риси оптимального тарифу:

- ставка позитивна: між 0 та заборонним тарифом;
- ставка відносно незначна;
- ставка зворотна еластичності імпорту за ціною;
- оптимальний тариф передбачає економічний вигравш окремої країни, але втрати міжнародної економіки в цілому внаслідок перерозподілу доходів між країнами та розвиток менш ефективного виробництва у порівнянні з іноземним.

2. Номінальний та реальний рівень протекціонізму.

Номінальний рівень протекціонізму показує відхилення національної ціни випуску товару від його світової ціни, яке обумовлене митними заходами.

$$N_p = P_{ON} - P_{OW},$$

де N_p – номінальний рівень захисту (протекціонізму);

P_{ON} – ціна випуску національна

P_{OW} – ціна випуску світова.

Відносне значення номінального рівня протекціонізму: $N_p' = \frac{P_{ON}}{P_{OW}}$.

Якщо абсолютне значення цього показника негативне (або відносне значення менше 1), то дана продукція є конкурентноздатною на національному ринку, і навпаки.

N_p має позитивні та негативні значення:

- позитивне: дана продукція є неконкурентоздатною і потребує захисту митом;
- негативне: конкурентна продукція, оскільки навіть без мита національна ціна випуску є менше світової ціни.
- «0» значення: рівень протекціонізму є нейтральним $P_{ON} = P_{OW}$.

Реальний рівень протекціонізму показує співвідношення доданої вартості товару у національних цінах до доданої вартості у світових цінах:

$$N_R = VA_N / VA_W,$$

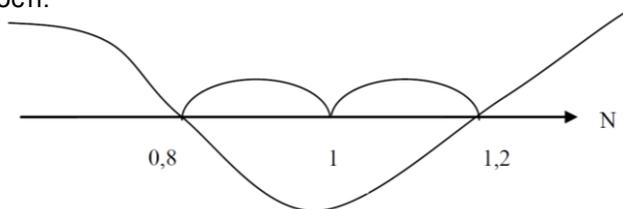
де N_R – реальний рівень протекціонізму у відносному вигляді;
 VA_N та VA_W – додана вартість товару у національних та світових цінах відповідно.

Показник реального рівня протекціонізму мінімізує вплив витрат на сировину, енергію, комплектуючі тощо на визначення конкурентоспроможності товару. Чим нижча ціна на сировину, тим вища конкурентоспроможність.

$N_R > 1$ – дана продукція конкурентноздатна (національні виробники додають більше вартості за умов захисту),

$N_R < 1$ – неконкурентноздатна,

$N_R = 1$ – приблизно однакові національні і світові рівні конкурентоздатності.



$N_R \geq 1,2$ – значний запас конкурентноздатності, під захистом тарифу виробники отримують додаткові прибутки.

$1,2 > N_R \geq 1$ – продукція конкурентноздатна, але виробники можуть втратити свої позиції;

$0,8 \leq N_R < 1$ – продукція неконкурентноздатна, потребує підвищення митного захисту;

$N_R < 0,8$ – продукція явно неконкурентноздатна, потребує значного

митного захисту або зупинення виробництва.

3. Ефективна ставка тарифу показує реальний рівень митного обкладення готових імпортованих товарів з урахуванням мита на імпортовані проміжні товари. Розраховується за формулою:

$$T_e = \frac{T - A_x \times T_{im}}{1 - A_x}$$

де T_e – ефективний рівень митного захисту готової продукції,
 T_n – номінальна ставка тарифу на готову продукцію,
 T_{im} – номінальна ставка тарифу на імпортовані проміжні компоненти (проміжну продукцію),
 A_x – питома вага імпортованих компонентів у вартості готової продукції.

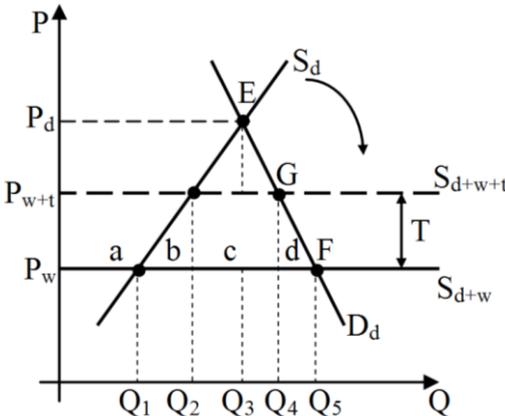
З цієї формули випливає, що:

1) Лібералізація імпорту готової продукції (зменшення T_n) зменшує ефективний рівень протекціонізму. Лібералізація імпорту проміжної продукції (зменшення T_{im}) збільшує ефективний рівень протекціонізму.

2) Якщо мито на проміжну продукцію знижується у більшій мірі, ніж на готову продукцію, то рівень протекціонізму зростає.

Економічна роль тарифів

Мала економіка – це економіка, в якій зміна попиту не впливає на світову ціну.



T – тариф
 P_d – ціна на товар за умов закритої економіки
 P_{w+t} – ціна на товар за умов наявності тарифу
 P_w – ціна за умов відкритої економіки

Велика економіка – це економіка, де зміна попиту впливає на світову ціну.

Модель 1. Мала економіка.

P – ціна товару.
 Q – кількість товару;
 D_d – попит на внутрішньому ринку;
 S_d – пропозиція на внутрішньому ринку;
 S_{d+w} – пропозиція на внутрішньому ринку за умов відкритої економіки;
 S_{d+w+t} – пропозиція за умов впровадження мита

Модель показує 3 можливі варіанти для малої економіки: закрита економіка, відкрита економіка та наявність тарифу.

Варіант 1: До початку торгівлі країна з малою економікою має закрити економіку, виробляє і споживає товар в точці E за кількістю Q_3 та за ціною P_d .

Варіант 2: За умов вільної торгівлі світова ціна на товар даної країни значно нижча, ніж внутрішня $P_w < P_d$, оскільки світовий ринок може постачати в дану країну необмежену кількість товару за ціною P_w , крива пропозиції (S_{d+w}) буде горизонтальна. Рівновага попиту і пропозиції досягається у точці F , причому споживання товару встановиться на рівні Q_5 , внутрішнє виробництво – Q_1 , імпорт – $Q_1 Q_5$.

Варіант 3: Після введення тарифу внутрішня ціна товару підніметься до рівня P_{w+t} , а крива пропозиції – до положення S_{d+w+t} . Рівновага буде досягнута в точці G , причому споживання складатиме Q_4 , внутрішнє виробництво – Q_2 , відповідно імпорт – $Q_2 Q_4$.

Таким чином, після введення тарифу T споживання скоротилося, а внутрішнє виробництво зросло, оскільки ціна на товар на внутрішньому ринку збільшилася.

Економічні ефекти після впровадження тарифу.

Ефект доходів (с) – об'єм збільшення доходів бюджету за умов впровадження тарифу T .

Ефект перерозподілу (а) – перерозподіл доходів від споживачів до виробників продукції, яка конкурує з імпортом. Це різниця між додатковим прибутком виробників та їх додатковими витратами на виробництво додаткової кількості товару.

Ефекти (а) і (с) є нейтральними.

Ефект захисту (b) – це економічні втрати країни, які виникають у результаті необхідності внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товару за умов більш високих витрат. Ефект споживання (d) – це скорочення споживання товару на національному ринку внаслідок збільшення ціни.

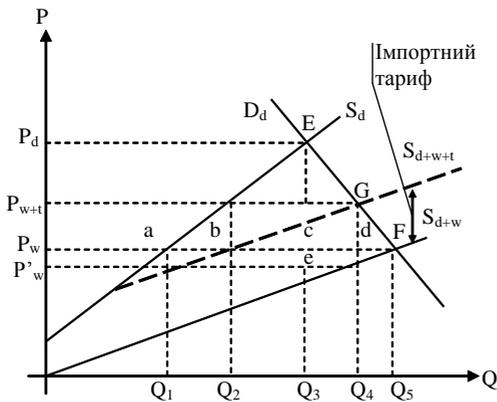
Ефекти (b) і (d) є негативними.

Висновок: тариф за умов малої економіки або перерозподіляє доход в її межах, або веде до прямих економічних втрат, тобто не має позитивних наслідків для економіки в цілому.

Модель 2. Велика економіка.

Варіант 1: якщо велика економіка є закритою, то внутрішня пропозиція (S_d) і попит (D_d) врівноважуються в точці E , виробляється і споживається Q_3 одиниць товару, ціни становлять P_d .

Варіант 2: якщо економіка відкривається, то крива пропозиції змінює нахил (якщо у випадку малої економіки вона стає паралельною осі OX , то в цій моделі вона лише зменшує кут нахилу, тобто



стає менш еластичною). Рівень національного виробництва складає Q_1 , рівень споживання Q_5 . При цьому різниця Q_1Q_5 імпортується. Ціни встановлюються на рівні P_w .

Варіант 3: Якщо країна вводить мито, то крива пропозиції піднімається до S_{d+w+t} , яка є паралельною

S_{d+w} . Рівень національного виробництва становить Q_2 , а рівень споживання – Q_4 . Таким чином, відбувається скорочення споживання та імпорту: під захистом тарифу відбувається витіснення з національного ринку іноземних експортерів і заміна їх продукції національною. Ціна тепер становить P_{w+t} . Закордонні компанії, які бажають залишитися на національному ринку, зменшують свою експортну ціну до P'_w .

Виникають ефекти, аналогічні ефектам у малій економіці.

Нейтральні ефекти:

Ефект доходів (c) – об'єм збільшення доходів бюджету.

Ефект перерозподілу (a) – перерозподіл доходів від споживачів до виробників продукції, яка конкурує з імпортом. Це різниця між додатковим прибутком виробників та їх додатковими витратами на виробництво додаткової кількості товару.

Негативні ефекти:

Ефект захисту (b) – це економічні втрати країни, які виникають в результаті необхідності внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товару за умов більш високих витрат.

Ефект споживання (d) – це скорочення споживання товару на національному ринку внаслідок збільшення ціни.

Крім того, виникає додатковий ефект (e) – ефект умов торгівлі – перерозподіл доходів від іноземних виробників до бюджету країни з великою економією.

Цей ефект є єдиним позитивним ефектом. Проте загальний ефект залежить від суми ефектів. Тобто, якщо $e < b + d$, то велика економіка отримує негативні наслідки від введення тарифу, і навпаки.

Висновок: Тариф в умовах великої економіки має позитивний вплив на стан економіки в цілому тільки за умов, якщо

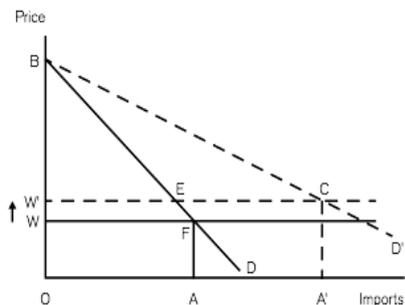
ефект умов торгівлі (e) більший, ніж сума ефектів захисту і споживання (b і d).

3. Нетарифні засоби регулювання зовнішньоторговельної діяльності

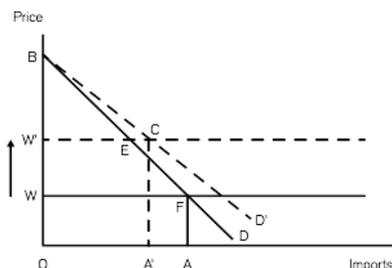
Поступово в системі міжнародної торгівлі зменшується роль мита як основного інструменту регулювання. Цю роль поступово починають виконувати нетарифні методи регулювання.

Модель 1. Вплив технічних бар'єрів у торгівлі та санітарних і фітосанітарних заходів на торгівлю та добробут: зростання.

Модель 2. Вплив технічних бар'єрів у торгівлі та санітарних і фітосанітарних заходів на торгівлю та добробут: зменшення.



Ринок для товару X



Ринок для товару X

Модель 1: попит на товар X складає BD, ціна OW, імпорт OA. Уряд імпортуючої країни впроваджує програму відповідності якості для імпорту. Витрати на пристосування зростають, ціна збільшується з OW до OW'. Споживачі впевнені, що імпортується тільки якісна продукція, тому попит трансформується у BD', імпорт зростає до OA'. Добробут споживачів в цілому збільшується, оскільки його зменшення на WW'EF одночасно компенсується більшим зростанням на BEC.

Модель 2 : зростання впевненості споживачів у якості товару X недостатньо для покриття більших витрат експортерів на пристосування до вимог програми відповідності. Імпорт зменшується до OA', зменшення добробуту WW'EF не компенсується його збільшенням на BEC.

Міжнародна класифікація нетарифних заходів (ЮНКТАД)

A	Санітарні та фітосанітарні заходи
B	Технічні бар'єри у торгівлі
C	Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності
D	Заходи контролю цін
E	Ліцензії, квоти, заборони та інші методи кількісного контролю

F	Нарахування, податки та інші паратарифні заходи
G	Фінансові заходи
H	Антимонопольні заходи
I	Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею
J	Обмеження на постачання
K	Обмеження на післяпродажні послуги
L	Субсидії (за виключенням експортних субсидій)
M	Обмеження, пов'язані з державними закупівлями
N	Інтелектуальна власність
O	Правила походження товару
P	Заходи, пов'язані з експортом товару

A. Санітарні та фітосанітарні заходи.

A1. Заборона / обмеження імпорту на основі санітарних та фітосанітарних (СФС) вимог.

A11. Тимчасова географічна заборона на СФС основі.

A12. Географічні обмеження на основі критерію достовірності.

A13. Системний підхід (два або більше СФС заходів).

A14. Спеціальна вимога отримання дозволу на СФС основі.

A15. Вимога попередньої реєстрації імпортера певної продукції.

A2. Допустимі рівні вмісту речовин та обмеження на використання.

A21. Допустимі рівні вмісту речовин або речовин, що забруднюють (крім мікробіологічних).

A22. Обмежене використання певних речовин у харчових продуктах і кормах та контактуючих матеріалах.

A3. Вимоги до маркування, етикетування та пакування.

A31. Вимоги маркування.

A32. Вимоги етикетування.

A33. Вимоги пакування.

A4. Гігієнічні вимоги.

A41. Мікробіологічні критерії для кінцевого продукту.

A42. Гігієнічна практика протягом виробничого процесу.

A5. Вимоги обробки тваринних та рослинних продуктів з метою знищення хвороб та шкідників.

A51. Обробка холодом/ теплом.

A52. Іррадіаційна обробка.

A53. Обкурювання.

A6. Інші вимоги для виробничого та після виробничого процесів.

A61. Процеси вирощування рослин.

A62. Процеси вирощування або добування тварин.

A63. Виробництво харчових продуктів та кормів.

A64. Умови збереження та транспортування..

A8. Процедури оцінки відповідності.

- A81. Вимога реєстрації продукту.
- A82. Вимога тестування.
- A83. Вимога отримання сертифікату.
- A84. Вимога інспекції.
- A85. Вимога відстеження виробництва, обробки та реалізації.
 - A851. Походження матеріалів та частин.
 - A852. Інформація щодо виробництва.
 - A853. Інформація щодо реалізації та знаходження продукту після доставки.
- A86. Вимоги карантину.

A9. Інші СФС заходи.

B. Технічні бар'єри у торгівлі.

B1. Заборона / обмеження імпорту відповідно до Угоди з технічних бар'єрів у торгівлі СОТ (УТБТ).

- B11. Заборона за правилами УТБТ.
- B14. Вимога отримання дозволу.
- B15. Вимога реєстрації імпортера за правилами УТБТ.

B2. Граничний вміст речовин та обмеження використання речовин.

- B21. Допустимі рівні вмісту речовин або речовин, що забруднюють.
- B22. Обмежене використання певних речовин.

B3. Вимоги до маркування, етикетування та пакування.

- B31. Вимоги до маркування.
- B32. Вимоги до етикетування.
- B33. Вимоги до пакування.

B4. Вимоги щодо виробництва, транспортування та зберігання.

- B41. Правила УТБТ щодо виробничого процесу.
- B42. Правила УТБТ щодо транспортування та зберігання.

B6. Вимоги щодо ідентифікації продукції.

B7. Вимоги щодо якості або експлуатаційних характеристик.

B8. Процедури оцінки відповідності, що стосуються УТБТ.

- B81. Вимога реєстрації продукту.
- B82. Вимога тестування.
- B83. Вимога отримання сертифікату.
- B84. Вимога інспекції.
- B85. Вимога надання інформації з відстеження процесу виробництва, обробки та реалізації.
 - B851. Походження матеріалів та частин.
 - B852. Інформація щодо виробництва.
 - B853. Інформація щодо реалізації та знаходження продукту після доставки.

B9. Інші вимоги відповідно до УТБТ.

C. Допогрузочна інспекція та інші формальності.

C1. Допогрузочна інспекція.

C2. Вимога прямої відправки.

C3. Вимога проходження через визначений митний пункт.

C4. Вимоги моніторингу і спостереження імпорту та інші вимоги щодо автоматичного ліцензування.

D. Заходи захисту торгівлі.

D1. Антидемпінгові заходи.

D11. Антидемпінгове розслідування.

D12. Антидемпінгове мито.

D13. Цінові зобов'язання.

D2. Заходи у відповідь.

D21. Антисубсидійне розслідування.

D22. Антисубсидійне мито.

D23. Зобов'язання.

D3. Захисні заходи.

D31. Загальні (багатосторонні) захисні заходи.

D311. Розслідування щодо імпорту.

D312. Захисне мито.

D313. Захисні кількісні обмеження.

D314. Інші форми захисних заходів.

D32. Спеціальні захисні заходи щодо аграрної продукції.

D321. Спеціальні захисні заходи щодо аграрної продукції на основі кількісних показників.

D322. Спеціальні захисні заходи щодо аграрної продукції на основі цінових показників.

D39. Інші захисні заходи.

E. Неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони та заходи контролю за кількістю інші, ніж для СФС та ТБТ.

E1. Неавтоматичні процедури ліцензування імпорту інші, ніж для СФС та ТБТ.

E11. Ліцензування з економічних причин.

E111. Процедура ліцензування без спеціальних попередніх.

E112. Ліцензування для спеціального використання.

E113. Ліцензування, що пов'язане з місцевим виробництвом.

E12. Ліцензування з неекономічних причин.

E121. Ліцензування з релігійних, моральних або культурних причин.

E122. Ліцензування з політичних причин.

E2. Квоти.

E21. Постійні.

E211. Глобальні.

E212. Для окремої країни або країн.

E22. Сезонні квоти.

E221. Глобальні.

E222. Для окремої країни або країн.

E23. Тимчасові.

E231. Глобальні.

- E232. Для окремої країни або країн.
- E3. Заборони з причин інших, ніж СФС та УТБТ.**
 - E31. Заборони з економічних причин.
 - E311. Повна заборона.
 - E312. Сезонна заборона.
 - E313. Тимчасова заборона, включаючи призупинення видачі ліцензій.
 - E314. Заборона імпорту великими обсягами.
 - E315. Заборона імпорту продуктів з порушенням патентних прав або інших прав інтелектуальної власності.
 - E316. Заборона імпорту вживаних, відремонтованих або перероблених товарів.
 - E32. Заборони з неекономічних причин.
 - E321. Заборона з релігійних, моральних або культурних причин.
 - E322. Заборона з політичних причин (ембарго).
- E5. Домовленості щодо обмеження експорту.**
 - E51. Добровільні обмеження експорту.
 - E511. Угода щодо квот.
 - E512. Угода щодо проведення консультацій.
 - E513. Угода з адміністративної співпраці.
- E6. Тарифна квота.**
 - E61. Тарифні квоти у рамках зобов'язань у СОТ.
 - E611. Глобальні.
 - E612. Для окремої країни або країн.
 - E62. Інші тарифні квоти в інших торговельних угодах.
 - E621. Глобальні.
 - E622. Для окремої країни або країн.
- E9. Інші заходи контролю кількості.**
- F. Заходи контролю цін, включаючи додаткові податки та збори.**
 - F1. Адміністративні заходи, що впливають на митну вартість.**
 - F.11. Мінімальні імпорتنі ціни.
 - F.12. Довідкові ціни.
 - F2. Добровільні обмеження експортних цін.**
 - F3. Змінні платежі.**
 - F31. Змінні податки.
 - F32. Змінні компоненти податку.
 - F4. Митні додаткові збори.**
 - F5. Сезонне мито.**
 - F6. Додаткові податки та платежі, що збираються за урядові послуги (митна інспекція та обслуговування, плата за збереження та обробку товарів, податок на обмін іноземної валюти, гербовий збір, ліцензійний імпорتنний збір, консульський збір, статистичний податок, податок на транспортне обслуговування, інші збори).**

F7. Внутрішні податки та збори.

F71. Податок на споживання.

F72. Акциз.

F73. Податки та збори на чутливі категорії товарів.

F8. Фіксована митна оцінка вартості.

G. Фінансові заходи.

G1. Вимоги авансової оплати.

G11. Авансовий імпорتنний депозит.

G12. Вимога резервування певної суми в іноземній валюті.

G13. Авансові митні платежі.

G14. Заставні платежі для чутливих категорій товарів.

G2. Множинні валютні курси (формально заборонено ГАТТ 1994).

G3. Регулювання обміну валют.

G31. Заборона обміну валют.

G32. Дозвіл банку.

G33. Дозвіл пов'язаний з обміном валюти за неофіційним курсом.

G331. Зовнішній обмін валюти.

G332. Закордонний рахунок імпортера.

G4. Регулювання термінів розрахунку за імпорт.

H. Заходи, які впливають на конкуренцію.

H1. Державні підприємства, для імпортних операцій; інші вибіркові канали імпорту.

H11. Державні підприємства, для імпортних операцій.

H2. Обов'язкове використання національних сервісів.

H21. Обов'язкове національне страхування.

H22. Обов'язкове використання послуг національного перевізника.

I. Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею.

I1. Вимога локалізації.

I2. Вимога балансування торгівлі.

J. Обмеження щодо реалізації продукції.

J1. Географічні обмеження.

J2. Обмеження щодо торговельних посередників.

K. Обмеження щодо після продажного обслуговування.

L. Субсидії.

M. Обмеження щодо державних закупівель.

N. Інтелектуальна власність.

O. Правила визначення походження товару.

P. Заходи, пов'язані з експортом.

P1. Експортні ліцензії, квота, заборона та інші кількісні обмеження.

P2. Державні експортуючі підприємства.

P3. Заходи контролю експортних цін.

P4. Заходи щодо реекспорту.

P5. Експортні податки та збори.

P6. Технічні заходи щодо експорту (вимога інспекції, сертифікації).

P7. Експортні субсидії.

P8. Експортні кредити.

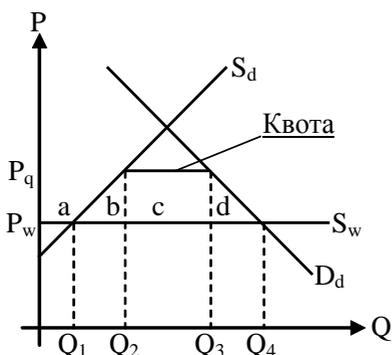
Кількісні обмеження – адміністративна форма нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, яка визначає номенклатуру та кількість товарів, дозволених експортувати чи імпортувати.

Форми кількісних обмежень:

- квота (контингент) – вартісне чи кількісне обмеження імпорту чи експорту, що вводиться на певний проміжок часу по окремих товарах, послугах, країнах та групах країн;
- ліцензування – регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом надання дозволу на експорт або імпорт товару у встановлений час;
- добровільне обмеження експорту – кількісні обмеження експорту, яке базується на зобов'язаннях партнера обмежити або не розширювати обсяг експорту;
- митна квота (різновид квоти) – кількість товару, для якого встановлюється преференційне мито (до перевищення митної квоти – ставка мита пільгова). (В ЄС 269 тарифних квот для сільськогосподарської продукції у 2016 р.)

Кількісні обмеження можуть мати натуральний або вартісний характер.

При добровільному обмеженні експорту країна-експортер сама встановлює межі експорту. Як правило, за переговорного процесу з іншими країнами добровільне обмеження експорту фактично вже не використовується. (Останній раз у 1999 році Японія здійснювала добровільне обмеження експорту своїх автомобілів до ЄС).



Економічні наслідки та ефекти квотування.

У результаті впровадження квоти виникають майже ті ж самі ефекти, як і при впровадженні тарифу. Відповідно, впровадження квоти має негативні наслідки для економіки малої країни.

Нейтральні ефекти:

Ефект доходів (с) – об'єм збільшення доходів бюджету.

Ефект перерозподілу (a) – перерозподіл доходів від споживачів до виробників продукції, яка конкурує з імпортом.

Негативні ефекти:

Ефект захисту (b) – це економічні втрати країни, які виникають в результаті необхідності внутрішнього виробництва під захистом квоти додаткової кількості товару за умов більш високих витрат.

Ефект споживання (d) – це скорочення споживання товару на національному ринку внаслідок збільшення ціни.

Відмінності впровадження квоти від наслідків впровадження мита:

- імпортний тариф веде до перерозподілу доходів від споживача до державного бюджету, квота – від споживачів до імпортуючої компанії. З'являється новий суб'єкт перерозподілу доходів – імпортуєчи компанії.
- за умов збільшення внутрішнього попиту наявність імпортного тарифу веде до збільшення імпорту та збереження рівня цін; квота – до зростання цін.

Висновок: квота має більш обмежувачий характер у порівнянні з митом. Вона більш негативно впливає на національну економіку, ніж мито.

Правила СОТ щодо кількісних обмежень:

- ст. XI ГАТТ 1994 забороняє в принципі використання кількісних обмежень щодо імпорту та експорту. Параграф 2 цієї статті, однак, дозволяє тимчасово використовувати кількісні обмеження в експорті з метою попередження або зменшення критичного нестатку продовольчих товарів або інших продуктів, які мають суттєве значення для експортуючої країни. (Стаття не надає визначення термінів «тимчасовий», «критичний» та «нестатку»). Ст. 12 Угоди із сільського господарства СОТ вимагає, аби будь-яка країна, яка впроваджує кількісні обмеження з експорту відповідної продукції, інформувала у письмовій формі Комітет із сільського господарства та була готова до відповідних консультацій.
- ст. XX ГАТТ 1994 встановлює загальні винятки з міркувань захисту суспільної моралі, охорони життя та здоров'я населення, тварин та рослин, охорони природних ресурсів, які є не відновлюваними, а також з інших причин, включаючи заборони, пов'язані з охороною культурних і національних цінностей.
- ст. XXI ГАТТ 1994 дозволяє використання обмежень з метою забезпечення міжнародної безпеки.

Фінансові методи та заходи контролю цін:

Основні фінансові методи регулювання зовнішньої торгівлі:

- демпінг;

- субсидії;
- кредитування.

Демпінг (за СОТ) – це захід фінансово-нетарифної політики, який передбачає просування товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормальної вартості. Демпінг є забороненим методом регулювання зовнішньої торгівлі як на багатосторонньому рівні (СОТ), так й національними системами регулювання.

ГАТТ/СОТ фіксує 3 механізми визначення нормальної вартості:

- продаж товару нижче від ціни, за якою зазвичай реалізуються аналогічні товари, які призначені для споживання у країні – експортері (відхилення до 2% не вважається за демпінг);
- менше ціни, що зазвичай встановлюються на товари, які експортуються до будь-якої третьої країни;
- менше вартості виробництва даного продукту в країні походження з урахуванням витрат реалізації та прибутку (нижче собівартості).

Демпінг засуджується (за ГАТТ/СОТ), якщо:

- заподіює серйозну шкоду національному виробництву або створює загрозу її створення;
- суттєво гальмує створення та/або розширення відповідного національного виробництва.

Економічний зміст шкоди:

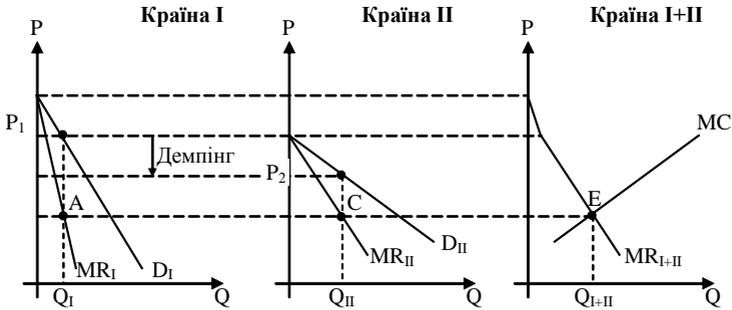
- погіршення економічних показників підприємства,
- падіння рентабельності,
- падіння валового доходу, загроза банкрутства
- скорочення зайнятості.

Визначення нормального рівня цін дають національні нормативні акти. Існують також визначення різних міжнародних організацій. У загальному значенні, це середній рівень цін, який встановлюється на значній частині відкритого ринку в країні.

Джерела існування демпінгу:

- 1) за рахунок фірм – фірма свідомо йде на зменшення ціни задля захоплення іноземного ринку;
- 2) за рахунок держави – держава надає експортерам пільги, використовуючи які вони можуть продавати свій товар дешевше, ніж виробники в інших країнах.

Економічний механізм демпінгу.



де

P – ціна товару;

P_1 – ціна на внутрішньому ринку;

P_2 – ціна, що встановлюється внаслідок демпінгу на зовнішньому ринку;

Q – обсяги реалізації товару.

MR_I, MR_{II} – граничний рівень доходу фірми у результаті продажу додаткової одиниці товару на внутрішньому та зовнішньому ринку відповідно, $MR_{I+II} = MR_I + MR_{II}$;

MC – приріст сукупних витрат фірми внаслідок виробництва додаткової одиниці товару.

Оптимальний обсяг виробництва, необхідний для максимізації прибутку на внутрішньому та зовнішньому ринках, досягається за умов рівності граничних доходів граничним витратам і складає Q_{I+II} .

За умов демпінгу існує цінова дискримінація покупців на внутрішньому ринку ($P_1 > P_2$) і цінова дискримінація виробників-конкурентів на зовнішньому ринку.

Матеріальна основа демпінгу:

- еластичність попиту за ціною (тангенс кута нахилу кривої D_1 на лівому графіку) нижче, ніж на зовнішньому (тангенс кута нахилу кривої D_2 на центральному графіку);
- недосконала конкуренція, за умов якої виробник може диктувати та встановлювати ціну;
- сегментованість ринку за умов різного роду бар'єрів (транспортні витрати, субсидії, цільові кредити і т.д.).

Форми демпінгу на зовнішніх ринках:

- 1) **ціновий демпінг** (основна форма демпінгу) – за кордоном реалізація товару відбувається дешевше, ніж на внутрішньому ринку;
- 2) **демпінг у сфері послуг** – зниження ціни експортного товару внаслідок отримання на пільгових умовах різного роду послуг (наприклад, транспортних);

- 3) **валютний демпінг** – за умов використання множинних валютних курсів з метою отримання переваги над виробниками країни-імпортера товару;
- 4) **соціальний демпінг** – наявність низьких цін на імпорт є результатом використання праці в'язнів або нещадної експлуатації робітників;
- 5) **прихований демпінг** – реалізація товару імпортерам дешевше, ніж ціна експортера (зокрема, трансфертне ціноутворення);
- 6) **непрямий демпінг** – імпорт товару через країну, в якій його ціна не вважається демпінговою;
- 7) **вторинний демпінг** – експорт товарів, при виробництві яких використовуються компоненти, імпортовані за демпінговими цінами.

Правила стягнення антидемпінгових мит згідно ГАТТ/СОТ.

Якщо в результаті розслідування було встановлено факт демпінгу, то країна може ввести спеціальне антидемпінгове мито. ГАТТ/СОТ висуває такі вимоги до нього:

- 1) антидемпінгове мито не повинне перевищувати демпінгову маржу для товару;
- 2) антидемпінгове мито не повинне накладатися на товар через звільнення його при експорті від мита чи податків у країні походження та експорту;
- 3) товар не повинен обкладатися одночасно антидемпінговим та компенсаційним митом.

До 2010 р. в Україні Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі застосовано 21 антидемпінговий та спеціальний заходи (15 антидемпінгових та 6 спеціальних), переважної більшості до товарів легкої, деревообробної та хімічної промисловості. У 2015 р. кількість нотифікованих Україною до СОТ антидемпінгових заходів складало 23, захисних заходів – 4.

Субсидії – це грошова виплата, яка спрямована на підтримку національних виробників, експортерів або імпортерів продукції.

За ГАТТ/СОТ експортні субсидії заборонені (крім с/г).

Економічні ефекти внутрішньої субсидії

Варіант 1: Закрита економіка

Dd/Sd – внутрішній попит/пропозиція

Pd – ціна на внутрішньому ринку; Q_0 – кількість продукції, яка споживається на внутрішньому ринку;

Варіант 2: Відкрита економіка

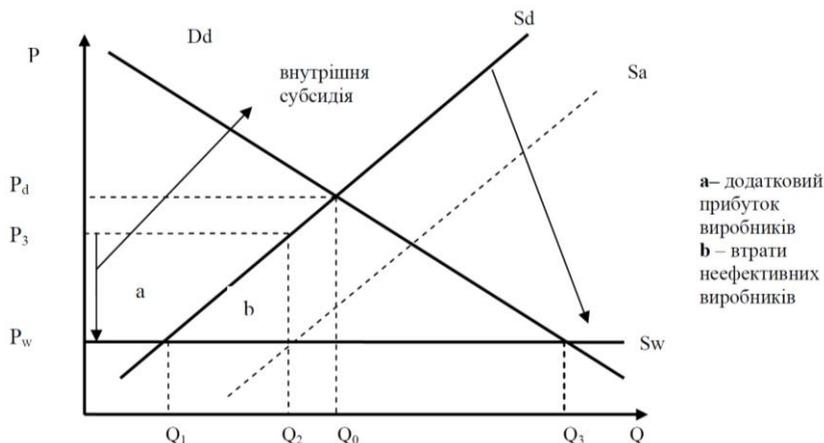
Sw – пропозиція;

Q_3 – споживання на внутрішньому ринку;

Q_1 – національне виробництво;

Q_1Q_3 – імпорт;

P_w – ціна на внутрішньому ринку.



Варіант 3: Ринок за умов внутрішньої субсидії

P_3P_w – субсидія;

Q_2 – національне виробництво;

$Q_3 - Q_2$ – імпорт;

Q_3 – споживання на внутрішньому ринку;

P_w – ціна на внутрішньому ринку.

Ефекти:

(Аналогічні ефектам за умов тарифу, але за умови субсидій не виникають ефекти (c) і (d))

1. Частина субсидій іде більш ефективно господарюючим національним виробникам у формі залишку виробництва (a).
2. Ефект залишку (b) – прямі втрати національної економіки за умов збереження неефективних виробників.

Субсидії більш привабливі у порівнянні з тарифом та квотою, оскільки:

- не ведуть до деформації національних цін;
- не ведуть до появи ефекту споживання;
- супроводжуються меншими витратами для економіки – ефект (b) (разом з тим, потрібно мати на увазі додаткові витрати за рахунок фінансування субсидій державним бюджетом).

Найменші негативні економічні наслідки має економіка, яка використовує субсидії у порівнянні з тарифами та кількісними обмеженнями.

Державне цінове регулювання у зовнішній торгівлі.

Види цін суб'єктів господарювання:

- вільні ціни;

- державні регульовані ціни (фіксовані, граничні, рівень торговельної надбавки, граничний норматив рентабельності, розмір постачальницької винагороди, розмір оплат та знижок та ін.).

Державне регулювання цін на товари, які:

- справляють вирішальний вплив на загальний рівень і динаміку цін;
- мають істотну соціальну значущість;
- виробляються суб'єктами, які займають монопольне (домінуюче) становище.

Диференційне ціноутворення (differential pricing, tiered pricing) – встановлення різних рівнів цін для різних покупців того ж самого товару на зовнішніх ринках (вакцини, ліки тощо): продаж у розвинені країни та країни, що розвиваються (ЄС, США, Японія тощо).

Експортні та імпорتنі індикативні ціни (indicative prices, reference value, criterion value, support price) – встановлені уповноваженими державними організаціями ціни на експортні або імпорتنі товари, які відповідають цінам міжнародних ринків на момент здійснення поставок. Мета:

- контроль антидемпінгових процедур;
- здійснення спеціальних імпорتنих процедур;
- щодо товарів з режимом квотування, ліцензування;
- реалізація спеціального режиму;
- інші випадки.

Подвійні (різнорівневі) ціни (dual pricing) – формуються за участю втручання держави у процес ціноутворення на внутрішньому та зовнішньому ринках на один і той самий товар. Механізм:

- експортні мита;
- кількісні експортні обмеження;
- державна монополія;
- фіксовані ціни.

Максимальні роздрібні ціни (maximum retail price) встановлюються на соціально значущі товари, у тому числі які імпортуються.

Ціни реалізації державою товарів, які були закуплені на внутрішньому ринку, на зовнішніх ринках, у тому числі за програмами допомоги іншим країнам (ЄС, США та ін.).

Спеціальні ціни викупу встановлюються для певних видів товарів національних виробників, які викуповуються за умов подальшого придбання відповідної нової продукції.

Встановлення цін (формули визначення ціни) у міжнародній торгівлі:

- міждержавні дво- або багатосторонні угоди (формула ціни на газ між Росією та Україною, ціни на енергоносії у Митному союзі Росії, Білорусії та Казахстану);

- рішення міждержавних організацій (ціни на вугілля та сталь ЄОВС, ціни на нафту ОПЕК, закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію ЄС).

Неекономічні заходи регулювання: правові режими торгівлі.

1. Режим найбільшого сприяння (most favorable nation regime – MFN/PHC) – умова, за якої країна користується правами, пільгами, які мають або можуть мати будь-які треті країни.

Винятки за СОТ:

- для сусідніх країн та для прикордонної торгівлі (1 % світової торгівлі);
- для митних союзів та зон вільної торгівлі (40 % світової торгівлі);
- для країн, що розвиваються – загальна система преференцій з 1971 року.

2. Національний режим (national treatment (NT), national regime (NR)) – режим економічних відносин між країнами, за якими держава надає іноземним фізичним та юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж для своїх осіб.

3. Преференційний режим (preferential regime) – режим економічних відносин між країнами, за якими держава надає іноземним фізичним та юридичним особам окремих країн більш пільговий режим у порівнянні з іншими країнами.

4. Справедливий та недискримінаційний. Документи ГАТТ/СОТ не дають визначення.

Міжнародні економічні санкції (на прикладі ЄС).

1. Ембарго на постачання зброї (заборона продажу, постачання, транспортування, технічної та фінансової допомоги).

2. Заморожування активів (фонди та економічні ресурси, які належать або контролюються визначеними фізичними особами або організаціями).

Готівка, чеки, банківські депозити, цінні папери, частки власності не можуть бути використані).

3. Візові обмеження та заборона на в'їзд (відмова у праві на в'їзд у ЄС).

Санкції ЄС ніколи не зобов'язують країну-члена відмовити у в'їзді власних громадян).

4. Економічні санкції ЄС застосовуються на території країн ЄС, включаючи повітряний простір; на борту літаків або кораблів, які знаходяться під юрисдикцією країни-члена; до громадян країн ЄС; до компаній та організацій, зареєстрованих в країнах ЄС, а також філій європейських компаній у третіх країнах; до будь-якого виду бізнесу, який здійснюється повністю або частково у ЄС.

Персональні економічні та інші обмежувальні заходи (Розпорядження КМ України від 11 вересня 2014 р.)

1. Припинити видачу дозволів, ліценцій на ввезення в Україну грошових знаків національної валюти України особам з РФ;
2. Застосування до осіб за переліком блокування активів;
3. Запровадити додаткові заходи у сфері екологічного, санітарного, фіто- санітарного та ветеринарного контролю щодо харчових продуктів, товарів легкої промисловості, косметичних виробів та товарів побутової хімії;
4. Заборонити:
 - в'їзд на територію України особам за переліком;
 - виведення капіталу за межі України юридичним особам – резидентам РФ;
 - здійснення державних закупівель товарів, робіт і послуг у юридичних осіб – резидентів РФ;
 - участь у приватизації, в укладанні нових договорів оренди державного майна України;
 - транзит територією України озброєння та військової техніки;
 - експорт товарів військового призначення та подвійного використання;
 - передачу технологій, прав на об'єкти права інтелектуальної власності резидентам.

Закон України «Про санкції» (2014 р.) 26 видів секторальних або персональних санкцій. З 2015 р. проти юридичних та фізичних осіб Росії як реакція на анексію Криму та окупацію частини Донбасу.

4. Міжнародні організації і лібералізація світової торгівлі

Міжнародні організації у сфері торгівлі поділяються на:

1. Глобальні (ГАТТ, СОТ, ООН, Світовий банк).
2. Мегарегіональні торговельні угоди: Трансатлантична торговельна та інвестиційна ініціатива (ЄС – 28 + США); Транстихоокеанське партнерство (12 країн); Регіональне всеохоплююче економічне партнерство (16 країн); Угода про ЗВТ Японія – ЄС (29 країн); Угода про ЗВТ Канада (29 країн); АСЕАН (10 країн); Тихоокеанський альянс (5 країн); Китай, Японія, Корея (3 країни).
3. Регіональні (інтеграційні об'єднання: у 1990 р. – 27 регіональних торговельних угод (РТУ); у 2006 р. – 367 РТУ; у 2010 р. – 474, з яких 283 діючих; у 2014 р. – 583, з яких 377 діючих; 2015 р. – 612. У 2018 р. діючих РТУ – 459. 90 % складають угоди про зону

вільної торгівлі, 10 % – митні союзи). ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН – 60 % світової торгівлі.

4. Двосторонні організації та угоди (1000 учасників угод про вільну торгівлю у двосторонньому режимі).

Глобальні міжнародні організації.

ГАТТ/СОТ. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (1947 р.). На базі ГАТТ була створена СОТ (1994 р.). ГАТТ підписали 23 країни у 1947 р. Спочатку створювалася як організація найбільш розвинутих країн (США та західноєвропейські країни), 1996 р. – 125 країн, 2011 р. – 153 країни, початок 2018 р. – 164 країни, 23 країни – спостерігачі; 95 % світової торгівлі припадає на членів СОТ. Україна – член СОТ з 2008 р., подача заявки – 1994 р.

Основні цілі:

- лібералізація умов світової торгівлі;
- зменшення митних бар'єрів;
- усунення нетарифних бар'єрів (перш за все – кількісних).

Вимоги до країн, які вступають до СОТ:

- дотримуватись принципів ринкової економіки;
- регулювати зовнішньоекономічні зв'язки економічними, а не адміністративними, засобами;
- не підвищувати рівня мита, яке зафіксоване при вступі;
- поступово знижувати мито відповідно до раундів переговорів;
- обмежити застосування немитних засобів регулювання, виключити з практики кількісне обмеження. (Виключення: за умов балансування платіжного балансу, при забезпеченні національної політики розвитку, в галузі сільського господарства.);
- відмовитися від субсидування експорту (крім с/г);
- відмовитися від планування двостороннього товарообігу на міждержавному рівні;
- дотримуватися принципу найбільшого сприяння;
- надавати прозору інформацію про стан регулювання зовнішньоекономічної діяльності та національної економіки;
- розв'язувати торгові спори шляхом консультацій та переговорів або третейських судів.

Механізм ГАТТ/СОТ:

Торгові переговори:

- торгові конференції (1947 – 1956 рр.)
- раунди переговорів (з 1960 р.)

1947 – 1956 рр. – проведено 4 митні конференції, прийняті «Конвенція про уніфікацію номенклатури митних тарифів», «Конвенція про митну вартість товарів», тощо.

1960 – 1962 pp. – Раунд Ділона (V): про взаємне зниження мита між США та Європейським Співтовариством: США зменшило мито на 8 %, ЄС на 20 %.

1964 – 1968 pp. – Раунд Кеннеді (VI): 46 країн підписали Угоду про зниження мита протягом 5-ти років на промислові товари на 35 %; досягнута домовленість про участь країн, що розвиваються, у наступних переговорах на асиметричній основі. Розвинуті країни враховують різні рівні розвитку, тому зменшення мита повинно відбуватися на асиметричній основі: розвинуті країни мають скорочувати більше, ніж країни, що розвиваються.

1972 – 1979 pp. – Токіо-раунд (VII): 102 країни. ГАТТ починає вже займатися немитними бар'єрами (до раунду увага концентрувалася на митних заходах), домовлено про зниження мита протягом 8 років на 33 % на промислові товари. До раунду середнє мито розвинутих країн – 7,1 %, після раунду – 4,7 %.

1986 – 1994 pp. – Уругвайський раунд (VIII):

1) предмет переговорів: внутрішнє регулювання на національних ринках. (раніше йшли переговори лише щодо прикордонного регулювання);

2) початок уніфікації принципів організації світового правового простору у галузі торгівлі не тільки товарами, а й у інших сферах, що мають відношення до торгівлі (послуги, інвестиції, права інтелектуальної власності);

3) скорочення мита на 1/3, перехід до безмитної торгівлі для 40 % готової продукції. У 1947 р. середній рівень мита складав 40-50 %, 1970 р. – 10 %, 1980 р. – 4,7 %, 2000 рік – 3,2 %, тобто мито вже не є основними бар'єром у регулюванні зовнішньої торгівлі в світі;

4) квоти для торгівлі текстилем повинні бути скасовані протягом 10 років (2004 рік – останній рік, коли дозволено використовувати кількісні обмеження для регулювання торгівлі текстилем);

5) Угода про інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею – «Trade-related investment measures» – TRIM;

6) Генеральна угода з торгівлі послугами – «General Agreement of Trade in Services» – GATS;

7) Генеральна угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності – «Trade-Related Aspects of Intellectual Property» – TRIP;

8) визначення «законних субсидій» COT у зв'язку з охороною довкілля. Субсидії, які сприяють охороні довкілля, дозволяються, але мають складати до 1 % вартості товару.

Глобальний характер регулювання міжнародної торгівлі у межах COT:

- члени COT 164 країни на початку 2018 р.;

- 95 % світової торгівлі здійснюється країнами-членами;
- розробка правил торгівлі не тільки товарами, а й в інших сферах за угодами TRIP, GATS, TRIM.

Система угод Уругвайського раунду (21 угода та домовленості)

1. Угода з субсидій та компенсаційних заходів.

Субсидія:

- державне фінансове сприяння: позики, дотації, гарантії по позиках, відмова від платежів державі;
- державна підтримка доходів і цін, результатом чого є збільшення експорту;
- різні пільги.

Форми субсидій:

- «**червоні субсидії**» є заборонені: прямі експортні, імпортозаміщуючі, транспортні тарифи для експорту, зменшення прямих податків, експортні кредити за меншими ставками;
- «**жовті субсидії**» дають привід для розбору: специфічні для конкретного підприємства або підприємств певного регіону, мають несприятливий вплив на економіку країни (якщо субсидія є більше 5 % у вартості товару, виникає привід для розбору);
- «**зелені субсидії**» дозволяються: допомога на наукові дослідження, допомога регіонам у межах загального регіонального розвитку, ресурси на охорону довкілля, але з обмеженнями 1 % від вартості товару.

2. Угода щодо технічних бар'єрів:

- відрізняються технічний регламент (має обов'язкові характеристики) та технічні стандарти (необов'язкові);
- загальні вимоги до регламентів та стандартів:
 - невикористання в протекціоністських цілях, загальні вимоги для всіх товарів;
 - не повинні вести до додаткових бар'єрів у торгівлі;
 - транспарентність (прозорість);
- вимоги до технічних регламентів:
 - забезпечення національної безпеки;
 - запобігання практики фальсифікації товарів;
 - захист здоров'я та безпеки людей;
 - захист життя та здоров'я тварин та рослин;
 - захист довкілля.

За Угодою про асоціацію з ЄС Україна має поступово адаптуватися до технічних регламентів ЄС (за графіком), систем стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності, ринкового нагляду, запровадити звід Європейських стандартів (EN),

згодом перейти до Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів. В Україні у 2015 р. діяло 46 технічних регламентів (у 2011 р. – 37), обов'язкових для виконання, 743 національних стандартів, 27 тис. стандартів (7 078 гармонізовані з ЕС), а також технічні умови. Передбачено запровадити 15 000 нових технічних стандартів. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» (2015 р.). До 2021 р. гармонізувати з європейськими 80 % стандартів.

В ЕврАзЕС у 2014 р. більше 7 тис. стандартів, у Митному Союзі – 34 технічних регламенти.

Новий підхід (1985 р.) до підтвердження відповідності в ЄС:

- необхідність виконання Директив;
- Директиви містять лише основні вимоги щодо безпеки та захисту довкілля;
- Маркіровка – СЕ – підтвердження відповідності основним вимогам Директив в ЄС.

Глобальний підхід (1989 р.) до підтвердження відповідності:

- виробник несе повну відповідальність за свою продукцію;
- Декларація про відповідність (Declaration of Conformity) – продукт відповідає всім вимогам Директив щодо продуктів;
- виробник самостійно обирає методи визначення відповідності.

Процедура для експортерів в ЄС:

- визначення директиви або директив, які містять вимоги до продукту;
- визначення гармонізованих європейських стандартів;
- визначення процедури проведення оцінки відповідності продукції;
- необхідність залучення вповноваженого органу та акредитованих лабораторій;
- з'ясування наявності у країні ЄС особливих вимог до продукту;
- складення технічного файлу (технічної документації);
- складення Декларації про відповідність (Директиви ЄС, протоколи випробувань, сертифікати тощо).

3. Угода з правил походження:

- мета угоди – гармонізація правил походження товарів;
- правила:

1) країна походження – країна, де товар вироблено повністю, або де здійснена значна переробка товару. Достатність переробки товару на практиці визначається, коли:

- частка доданої вартості коливається від 10 % до 70 %;
- відбувається зміна товарної позиції в митно-товарній номенклатурі, тобто товар повинен перейти в іншу товарну групу, змінити 2,4,6,8 цифр в коді товару Гармонізованої системи;

- товар проходить через спеціальний технологічний процес.
- 2) повинні використовуватися без дискримінації;
- 3) відкриті правила з урахуванням конфіденційності;
- 4) оцінка походження товару не пізніше 150 днів після запиту, дійсність підтвердження протягом 3–х років;
- 5) спори вирішуються адміністративним чи судовим рішенням;
- 6) зміни до правил без зворотної сили.

Документи, які підтверджують походження товару:

- оригінал сертифікату державної організації;
- декларація експортера;
- декларація визначеного експортера;
- декларація імпортера.

Двостороння та діагональна кумуляція походження товару.

За Угодою про асоціацію України з ЄС та ЗВТ з ЄАВТ відповідні документи надають митні органи.

У 2017 р. Україна приєдналася до Регіональної конвенції щодо пан-євро-середземноморські преференційних правил походження товарів. (49 країн, 60 преференційних угод).

4. Угода із захисних заходів:

- право країн на захисні заходи, якщо імпорт відбувається в обсягах, які наносять або загрожують нанести шкоду галузі національного виробника. (Шкода для галузі – суттєве загальне погіршення ситуації у галузі.);
- оцінка погіршення: темп зростання імпорту, питома вага імпорту на національному ринку, зміни у рівнях продаж виробництва, продуктивності, завантаження потужностей, прибутків, доходів, зайнятості;
- вимоги до захисних заходів:
 - захисні заходи тимчасові (без попереднього розслідування до 200 днів, з розслідуванням до 4 років, повторно до 8 років);
 - використовують, як правило, тарифи (забороняється добровільне обмеження експорту), а також квоти;
 - передбачено торговельні компенсації для країн, товари яких підпадали під захисні заходи.

У 1995-2017 рр. члени СОТ впровадили 321 захисних заходів, Україна – 13 заходів, у 2017 р. лише 1 захід.

5. Угода із санітарних та фітосанітарних заходів:

- використовується у тій мірі, у якій це необхідно для захисту здоров'я охорони життя, людей, рослин та тварин;
- мають бути засновані на наукових принципах;
- транспарентність;
- норми, стандарти відповідно до міжнародних угод;

- взаємне визнання стандартів за умов демонстрації надійності захисту;
- визнає гармонізовані стандарти, директиви та правила поведінки 3 організацій: – ФАО/СОЗ Codex Alimentarius (188 країн 2018 р., 191 товарний стандарт, 76 директив, 4037 максимальні рівні добавок для 303 продуктів, 4846 максимальних рівнів залишок пестицидів, 50 правил поведінки); Світової організації здоров'я тварин; Міжнародної конвенції щодо захисту рослин.

З метою підготовки до реалізації Угоди про асоціацію України з ЄС в Україні у 2014 р. прийнято закони щодо харчових продуктів, які надають можливість пройти верифікаційну місію інспекторів Офісу з питань продовольства та ветеринарії ЄС. На початку 2016 р. лише 72 підприємства України отримали право експортувати продукцію тваринного походження в ЄС.

6. Угода із застосування Статті 7 ГАТТ (Кодекс з митної оцінки):

- принцип використання реальної ціни за ринковий товар;
- можливість використання трансфертних цін за умов обміну товарами між пов'язаними між собою особами (між співробітниками підприємства один одного; володіє більше 5 % акцій іншого підприємства; одна особа контролюється іншою; між членами однієї родини);
- якщо митні органи доведуть, що на ціну впливає зв'язок між партнерами, вони можуть не визнавати ціну та вступити у консультатію;
- імпортер зобов'язаний довести реальність ціни;
- інші методи визначення ціни: на основі цін контрактів на ідентичні товари, ціни незалежного продажу на внутрішньому ринку, на першому після імпорту на комерційному рівні, на основі витрат та прибутку.

У 2013 р. в Україні на основі OECD transfer pricing guidelines (2010) прийнятий закон, який регулює трансфертне ціноутворення у зовнішній торгівлі: контроль за ціноутворенням при зовнішньоекономічних операціях з резидентами країн з низьким рівнем оподаткування, de minimis – 50 млн. грн. на рік, бізнес готує та подає опис угоди, аналіз ризиків, обґрунтування вибору рівня цін. У 2017 р. до переліку – 85 держав та територій (ставка податку на прибуток на 5 % нижча за українську, не має угод про обмін інформацією, не забезпечений повний обмін податковою та фінансовою інформацією).

7. Угода з державних закупівель:

- національний режим та режим недискримінації у сферах поставок товарів, послуг, будівельних послуг з винятками у розкладах по країнах;

- прозорість та конкурентна основа з метою запобігання дискримінації;
- прозорість у сфері інформації щодо закупівель;
- модифікація та внесення змін до зобов'язань;
- застосування механізму розв'язання суперечок СОТ;
- учасники – 42 країни, 22 – спостерігачі (початок 2012 р.).

За Угодою про асоціацію з ЄС Україна взяла зобов'язання приєднатися до Угоди з державних закупівель СОТ та підписала її у 2015 р.

Три модальності участі іноземних компаній у держзакупівлях:

- пряма транскордонна участь у держзакупівлях;
- частина через філії та представництва на території країни;
- непрямая участь через ланцюги доданої вартості.

У 2008-2014 рр. заходи щодо регулювання участі іноземних компаній у держзакупівлях у світі: всього – 195, у т.ч. дискримінаційних – 129, скоріше дискримінаційних – 57, недискримінаційних – 9.

8. Домовленості про правила і процедури врегулювання суперечок:

- процедура примирення та консультацій (60 днів);
- розгляд справи групою експертів, висновки до Органу врегулювання суперечок, функції якого виконує Генеральна рада СОТ;
- до Апеляційного органу може бути подана апеляція на звіт групи експертів (60-90 днів);
- звіт розглядається Органом врегулювання суперечок (9-12 міс. У цілому);
- видання рекомендацій та постанов Органом;
- у випадку невиконання рекомендацій та постанов можливе застосування спеціальних тимчасових заходів (компенсація, припинення поступок, інших зобов'язань). Орган видає дозвіл на ці заходи у секторах: а) в яких виявлено порушення, б) в інших секторах.

Напрями переговорів у межах Дохійського раунду СОТ з 2001 р. (всього 21 питання):

- Угода з торгівлі с/г продукції (скорочення бар'єрів вступу на ринок, усунення експортних субсидій, суттєве скорочення внутрішньої підтримки);
- захист інтелектуальної власності (обов'язкове ліцензування та паралельний імпорт ліків, якщо країни не мають фармацевтичних потужностей; створення системи реєстрації географічних назв);
- формування умов конкуренції, державна закупівля, торговельні заходи, пов'язані з інвестиціями (Сінгапурські питання, з 2004 р. зняті з раунду);

- правила СОТ щодо антидемпінгових заходів та субсидії;
- регіональні торговельні угоди (уточнення та пояснення положень СОТ щодо РТУ);
- розв'язання спорів; торгівля та довкілля; електронна комерція; малі економіки; торгівля, заборгованість та фінанси; торгівля та передача технологій; найменш розвинуті країни.

Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі / Балійська, 2013 р. /

- правила публікації законів, процедур, у тому числі в інтернеті;
- попереднє повідомлення про нові правила;
- процедури платежів, сплат та штрафів;
- оформлення товарів до їх прибуття;
- використання електронних платежів;
- гарантії швидкого оформлення та пропуску товарів;
- використання схеми «уповноваженого оператора» ;
- зменшення кількості документів та формальностей у межах спільних митних стандартів;
- запровадження «єдиного вікна» (в Україні з 1.02.2018);
- спрощена транзитна процедура та ін.

Пріоритетні проблеми на Міністерській конференції СОТ 2017 р. (Аргентина):

- внутрішня підтримка у сільському господарстві;
- регулювання державних закупівель продуктів харчування з метою забезпечення безпеки;
- субсидії у рибальстві;
- внутрішнє регулювання послуг, у т.ч. у сприянні торгівлі;
- спеціальні та диференційовані режими для найменш розвинених країн, у т.ч. щодо бавовни;
- питання е-торгівлі, МСП, сприяння інвестиціям;
- доступ до ринків.

Генеральна система преференцій (1968 рік)

В її межах розвинені країни надають автономні торгові преференції країнам, що розвиваються шляхом зменшення або усунення базової митної ставки на товари, що імпортуються з цих країн.

Види преференцій (на прикладі ЄС, 2001-2005 рр.):

1) Загальні преференції:

- списки товарів з нульовим тарифом для кожної преференції;
- тільки для товарів, що виробляються в цій країні;
- крім зброї та амуніції;
- чутливі товари мають більший рівень захисту, передбачено зниження тарифів (с/г – 30 %, текстиль – 20 %).

2) Спеціальні ініціативи щодо захисту праці – виконання вимог конвенцій Міжнародної організації праці (МОП):

- заборона всіх форм примусової або обов'язкової праці;
- забезпечення свободи об'єднань та ефективного визначення

- права на колективні трудові угоди;
 - заборона дискримінації щодо зайнятості та місць роботи;
 - заборона дитячої праці.
- За умов дотримання відповідних вимог скорочення тарифу на 5 % + 20 % на текстиль.

3) Захист довкілля:

- на 50 тарифних груп тропічної продукції;
- скорочення мита на 5 %;
- вимога виконання міжнародних стандартів збереження лісів.

4) Для найменш розвинених країн:

- 49 країн (найменш розвинуті в світі);
- 8200 тарифних груп;
- крім бананів, рису та цукру.

5) Боротьба з наркотиками та їх розповсюдженням:

- всі промислові товари, крім с/г продукції;
- імпорт без мита (нульова ставка);
- визначено 12 країн, які користуються цією пільгою (Болівія, Колумбія, Перу, Венесуела, Гондурас, Сальвадор, Панама, Пакистан та інші.)

З 2006 р. ЄС використовує лише 3 види преференцій: загальні, спеціальні та для найменш розвинених країн. Загальна тенденція – зменшення кількості країн з преференційним режимом.

Регіональні інтеграційні об'єднання.

На 01.02.2016 р. до СОТ нотифіковано 625 РТУ.

NB! Лише Монголія не була членом регіональних торговельних організацій за станом на 01.01.2006 р. У 2017 р. Монголія підписала угоду про ЗВТ з Японією.

Угода про асоціацію України з ЄС у сфері тарифного регулювання передбачає:

- скасування імпортного мита на 97 % та 96,3 % товарних ліній відповідно;
- асиметричний характер тарифної лібералізації щодо термінів та глибини (для ЄС коротші перехідні періоди, Україна не скасовує повністю мита для низки товарних позицій);
- перехідний період складає 10 років; для автомобільної галузі , експортний збір для 4 позицій України – 15 років;
- ЄС зберігає суттєвий обсяг тарифних квот (13,7 % тарифних ліній для сільського господарства, харчової промисловості та суміжних галузей);
- середньоарифметичні ставки імпортного мита зменшаться для України з 4,95 % до 0,32 %, для ЄС з 7,6 % до 0,05 %.

Тема 3. МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ АСОЦІАЦІЇ ТА УГОДИ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

1. Основні цілі та особливості формування міжнародних товарних асоціацій.
2. Механізм функціонування міжнародних товарних угод.
3. Основні міжнародні організації з торгівлі окремими товарами.
4. ГАТТ/СОТ та регулювання окремих секторів світової торгівлі.

1. Основні цілі та особливості формування міжнародних товарних асоціацій

Перші товарні угоди виникли в 1880 рр.: міжнародні організації з тютюну та перевезень, 1928 р. – Анкарська угода з нафти, 1933 р. – Міжнародна угода зі сталі і т. д.

На сучасному етапі нараховується більше 40 міжнародних товарних асоціацій, угод, організацій.

Особливості утворення товарних асоціацій:

- переважно у галузі сировини та с/г продукції
- по суті – це картельні об'єднання, які ведуть до отримання монопольного прибутку внаслідок елімінації цінової конкуренції.

Міжурядові угоди в межах ЮНКТАД реалізуються на основі **Міжнародних товарних угод та Міжнародних дослідницьких груп**. Організаційними формами угод країн-продуцентів та країн-імпортерів є **Міжурядові організації країн-виробників та споживачів сировини, Міжнародні асоціації виробників та експортерів сировинних товарів**.

Міжнародні товарні угоди розподіляються на 3 види:

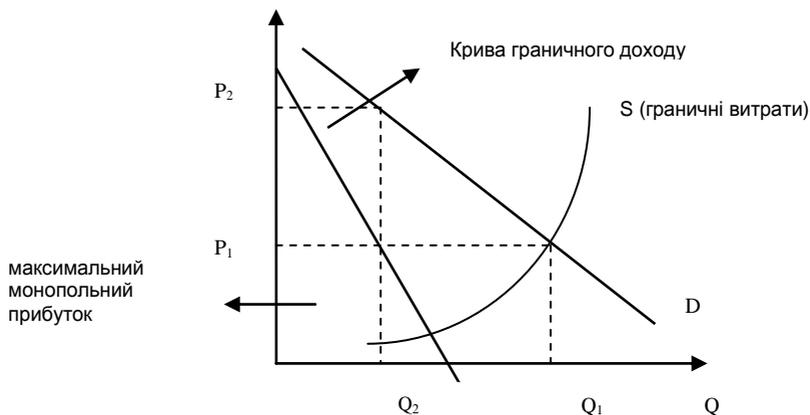
- стабілізаційні (регулювання співвідношення попиту та пропозиції);
- адміністративні (погодження внутрішньої політики країн-виробників та споживачів у певній галузі, обмін інформацією);
- угоди із заходів розвитку (розробка заходів щодо виробництва та експортного потенціалу).

Основні цілі створення стабілізаційних товарних угод:

- регулювання цін, об'ємів виробництва та зовнішньої торгівлі,
- запобігання падіння експортних цін на ці товари,
- стабілізація надходжень від експорту,
- обмеження цінової конкуренції.

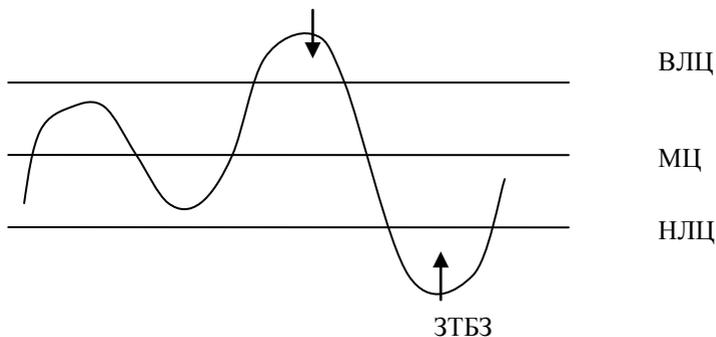
2. Механізм функціонування міжнародних товарних угод

Міжнародний картель як монополія, яка максимізує прибуток



Механізм картельного регулювання цін на міжнародних ринках

ПБЗ



ВЛЦ – верхній ліміт цін;

НЛЦ – нижній ліміт цін;

МЦ – міжнародна ціна;

ПБЗ – продаж буферного запасу;

ЗТБЗ – закупівля товару в буферний запас (або валюти).

Основні елементи механізму товарних угод:

- експортна квота;
- імпортна квота;
- мінімальний розмір закупок;

- мінімальний розмір закупівельних цін;
- ліміти відхилення від експортних квот;
- буферний запас (валюта і товари).

Основні умови картельного регулювання цін на світових товарних ринках:

- низька еластичність попиту по продукту (d) або відсутність товарних субститутів;
- низька еластичність по продукту ззовні картелю, тобто інші країни та фірми невзможі легко увійти до ринку внаслідок підвищення ціни (S_0);
- принаймні декілька членів картелю намагаються та здатні скоротити виробництво та продаж з метою збереження високої ціни;
- кількість членів картелю не повинно бути значною, у цьому випадку можлива ефективна угода про ціни, квоти та механізми регулювання;
- значна питома вага картелю у світовому виробництві товару (c) – чим меншу питому вагу він має, тим нижча ефективність контролю;
- еластичність попиту на продукцію картелю на зовнішньому ринку:

$$d_c = \frac{d - S_0(1 - c)}{c}$$

3. Основні міжнародні організації з торгівлі окремими товарами

Міжнародні організації (з какао, кави, натурального каучуку, цукру, зерна, тропічної деревини, джуту):

Міжнародна організація з кави. (1963 р.)

- Експортні квоти на каву.
- Обмеження імпорту кави з країн, які не є учасниками угоди. 3. Угода 2007 р. (діє з 2011 р.) не передбачає регулювання ринку.

Міжнародна угода з цукру. (1953 р.)

- Експортні квоти.
- Рівні цін на цукор.
- Умови щодо запасів цукру: вони не повинні перевищувати 20 % його виробництва в країнах.
- Угода 1994 р. – міжурядові консультації та обмін інформацією.

Міжнародна угода з пшениці. (1933 р.) (з 1995 р. – Міжнародна угода із зерна).

- Квоти на експорт та імпорт.
- Мінімальний розмір закупок.
- Мінімальний ліміт цін.

- Без розміру поставок по кожній країні (конкуренція в межах угод).

Міжнародні ради (з оливкової олії, олова, зерна):

Міжнародна рада з оливкової олії. (1956 р.)

- Не має механізму регулювання цін та квот.
- Носить інформаційний характер.

Міжнародна рада з олова. (1953 р.)

- Ліміти цін (нижня, верхня).
- Буферні запаси.
- Експортні та імпорتنі квоти тільки за умов падіння цін.

Міжнародні консультаивні організації (з бавовни, вольфраму):

Міжнародний консультаивний комітет з хлопку (1946 р.)

- Спостереження за станом кон'юнктури світового ринку бавовни.
- Розповсюдженні відповідної статистичної інформації.
- Надання рекомендацій урядам щодо співробітництва на світовому ринку бавовни.
- Проведення обговорень з питань цін на бавовну.

Міжнародні дослідницькі групи (з каучуку, свинцю та цинку, міді):

Міжнародна дослідницька група з міді (1989 р.)

- Забезпечення широкого міжнародного співробітництва з питань виробництва та торгівлі міддю.
- Обмін інформацією щодо міжнародної економіки міді.
- Розробка рекомендацій щодо запобігання різких коливань цін на мідь.

Міжнародні організації країн-виробників та експортерів сировини (з нафти, газу, міді, бокситів, залізної руди, олова, ртуті, вольфраму, фосфатів, срібла, натурального каучуку, кокосів, какао, кави, чаю, джуту, перцю, бананів, арахісу, лісоматеріалів, цукру, цитрусових, м'яса):

Організація країн – експортерів нафти (ОПЕК) (1960 р.) 41 % світового видобутку нафти (2010 р.). Нафта – картельно-біржевий товар.

Основні положення:

1. Регулювання експортних цін.
2. Експортні квоти.
3. Обсяг видобутку нафти.

ОПЕК+ (14 + 10 країн, 09.2016 р.) домовленість щодо видобутку 32,5 млн. бар. нафти за добу.

Ціни на нафту: в дол. США. за барель

1972 – 2,59	2004 – 50 (3-тя нафтова криза)
1974 – 11,65 (1-ша нафтова криза)	2005 – 60
1981 – 36 (2-га нафтова криза)	2007 – 90
1986 – 15	2011 – 92
1990 – 22	2012 – 107
1996 – 18	
1998 – 11	2014 – 103
	2016 – 30 (4-та нафтова криза)
	2018 – 76

Форум країн – експортерів газу. Заснований 2001 р., статут з 2008 р.

31 % світового видобутку газу, 64 % – запасів, 44 % – експорту (2009 р.).

Основні положення:

1. Діалог між виробниками, споживачами, урядами, галузями промисловості.
 2. Створення інформаційних баз для досліджень.
 3. Забезпечення розвитку сталого та прозорого ринку газу.
- Загальна тенденція розвитку регуляторних механізмів товарних угод та організацій – зменшення регулювання світових товарних ринків.

4. ГАТТ/СОТ та регулювання окремих секторів світової торгівлі

Угоди в межах СОТ:

Угода з сільського господарства, 1994 р.:

1. «Зелена скринька» – внутрішні заходи захисту сільського господарства, які не підлягають скороченню – дозволені форми підтримки с/г:

- не передбачають перерозподілу засобів споживання,
- не мають форми цінової підтримки,
- обсяг загальної підтримки не повинен перевищувати 5 %,
- загальні урядові послуги дозволено (наукові дослідження в галузі с/г, консультації, маркетинг, збут, державні запаси, охорона довкілля, страхування доходу).

2. «Жовта скринька» – внутрішні заходи, які підлягають скороченню.

- Кожен член СОТ повинен визначити «Агрегатну міру підтримки (АМП)» для продуктів с/г та непродуктову підтримку (підтримку споживачів).
- Скорочення АМП на базі 1986-88 рр. на 20 % протягом 6-ти років.

3. «Червона скринька». Заборона експортних субсидій з одночасним дозволом 6-ти виключень: а) надання урядом прямих субсидій виробникам, які залежать від показників експорту, в) продаж або передання на експорт урядами продукції за ціною нижчою ніж порівнювальна ціна на внутрішньому ринку, с) виплати при експорті певного товару, які фінансуються за підтримки уряду, d) надання субсидій на скорочення витрат, пов'язаних зі збутом при експорті, в тому числі витрати на роз- та навантажування, підвищення якості, інші витрати на переробку, перевезення та фрахт, е) витрати на внутрішні перевезення та фрахт при експортних поставках на більш сприятливих умовах ніж для поставок на внутрішній ринок, f) субсидії на продукцію, які залежать від її включення до виробництва товарів на експорт.

4. «Блакитна скринька» – прямі виплати виробникам з метою обмеження виробництва дозволені з 2004 р. (до 5 % вартості продукції для розвинених країн, до 10 % – для країн, що розвиваються).

5. Захисні заходи за умов:

- перевищення імпорту визначеного рівня (додаткове мито до 1/3 від існуючого),
- зниження імпоротної ціни нижче визначеного рівня.

Питома вага субсидій у валових надходженнях виробників сільськогосподарської продукції (%):

Країна	2002р.	2009р.
Австралія	5	3
Канада	21	20
Ісландія	66	48
Японія	57	48
Корея	60	52
Мексика	27	13
Нова Зеландія	0	0
Норвегія	74	66
Швейцарія	71	63
Турція	24	37
США	18	10
ЄС-27	34	24
ОЕСР	31	22

Основні напрями переговорів у межах Дохійського раунду СОТ із сільськогосподарської продукції :

- розширення доступу на ринки;
- скорочення внутрішньої підтримки;
- скасування експортних субсидій.

Угода з міжнародній торгівлі текстильними товарами, 1974 р.,

(MFA – Multi Fibre Agreement.):

- дозволене зростання об'єму імпорту до 6 % на рік;
- відмова від кількісних обмежень імпорту;
- можливість дво- сторонніх угод про добровільне обмеження експорту (більше 200 угод).

Угода з текстилю та одягу, 1994 р.:

- лібералізація на 51 % з 1990 по 2004 рр. (вдвічі зменшення мита за 14 років.);
- перехід до регулювання за правилами СОТ протягом 10 років;
- усунення кількісних обмежень з 2004 р.

Угода з цивільної авіатехніки, 1994 р.:

- усунення всіх митних бар'єрів і кількісних обмежень;
- збереження технічних бар'єрів;
- фактично перша товарна глобальна зона вільної торгівлі.

Угода з інформаційних технологій, 1996 р.:

- усунення тарифів на високотехнологічні товари;
- з 27 до 81 країн-учасниць;
- розширення угоди додатково на 201 продукт у 2015 р.;
- зобов'язання з усунення нетарифних обмежень.

Угода з торгівлі екологічними товарами, перемовини з 2014 р. :

- скасування тарифів на товари, що сприяють захисту довкілля;
- 46 країн-учасниць.

Тема 4. ОБМЕЖУВАЛЬНА ДІЛОВА ПРАКТИКА В МЕВ

1. Поняття «обмежувальна ділова практика» у світовому господарстві.
2. Основні види обмежувальної ділової практики.
3. Форми протидії обмежувальної ділової практики в міжнародних економічних відносинах.

1. Поняття ОДП у світовому господарстві

Обмежувальна ділова практика (ОДП) – це діяльність або поведінка підприємств, які шляхом зловживань домінуючим становищем на міжнародному ринку обмежують доступ до ринків або іншим шляхом невиправдано впливають на міжнародну конкуренцію, що впливає або може негативно вплинути на міжнародну торгівлю, або які шляхом офіційних, неофіційних, письмових або усних угод або домовленостей впливають на міжнародні ринки аналогічним чином.

Особливості:

- діяльність або поведінка підприємств (конкретні акти, дії, що негативно впливають на міжнародну торгівлю.);
- наявність домінуючого положення на ринках, зловживання ним;
- обмеження доступу до міжнародних ринків інших конкурентів;
- негативний вплив на міжнародну торгівлю;
- різні форми угод, що заключають між собою компанії (офіційні, неофіційні).

2. Основні види ОДП

- Угоди, які встановлюють ціни, в тому числі експортно-імпортні, картельні угоди.
- Участь у тендерах на основі таємної змови.
- Угоди з розподілу ринків або покупців в інших країнах.
- Визначення квот на продаж та виробництво.
- Колективні дії в підтримку домовленості (відмова мати справу з конкретними партнерами).
- Відмова від поставок потенційним імпортерам.
- Колективна відмова конкретному підприємству в участі в асоціації або заключені угоди.
- Використання цін нижче собівартості для усунення конкурентів (демпінг).
- Встановлення дискримінаційних (невиправдано диференційованих) цін або умов поставки товарів.

- Злиття, поглинання або створення спільних підприємств як форм контролю за ринком.
- Встановлення цін, за якими експортні товари можуть перепродаватися в імпортуючих країнах.
- Обмеження імпорту товарів з ідентичним товарним знаком, які виробляються в країні-імпортері, з метою завищення цін.
- Часткова або повна відмова вести справи на звичайних або комерційних умовах
- Встановлення залежності поставок конкретних товарів від обмежень щодо розподілу і виробництва конкуруючих або інших товарів.
- Встановлення обмежень щодо того, кому, де, в якій формі або кількості товари можуть бути перепродані або експортовані.
- Встановлення залежності поставок конкретних товарів або послуг від закупок інших товарів або послуг у постачальника або визначеної ним особи (зв'язані поставки).

ОДП розглядається як **негативний** засіб регулювання міжнародної торгівлі, як бар'єр на шляху руху товарів, капіталів і т.д.

Міжнародні організації, що займаються проблемою ОДП:

- Конференція ООН з ОДП (1-а – у 1980 р., 7-а у 2015 р.), прийнятий «Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів та правил для контролю за ОДП», модель Закону про конкуренцію.
- 1 (1964 р.) – 14 (2016 р.) сесії ЮНКТАД в підсумкових документах розділи щодо «Політики конкуренції та обмежувальної ділової практики».
- Типовий закон про конкуренцію ЮНКТАД (2007 р.).
- Уругвайський раунд ГАТТ-СОТ (1994 р.), прийнятий спеціальний документ, який запровадив заходи боротьби з ОДП – Угода TRIM.
- Дохійський раунд СОТ: переговори щодо угоди з правил конкуренції зупинено у 2004 р. у зв'язку з наявністю суттєвих суперечностей між партнерами.
- Регіональні торговельні угоди – кількість положень із конкурентного регулювання за останні 20 років зростає з 2-3 до 10-12, часто спеціальні розділи (прийняття або застосування законів про конкуренцію, визначення антиконкурентної поведінки тощо).

3. Форми протидії ОДП у міжнародних економічних відносинах

На національному рівні:

- законодавчі акти щодо розвитку конкуренції та протидії ОДП (напр. Закон України «Про боротьбу з недобросовісною конкуренцією», «Про економічну конкуренцію»);
- контроль за ОДП (цим займаються спеціальні державні органи, в Україні – Антимонопольний комітет, який займається наглядом за цінами, ОДП, видає дозволи на злиття і т.д.);
- отримання комерційної інформації від підприємств.

На міжнародному рівні:

- обмін інформацією між країнами щодо ОДП (стосується регулюючих документів, законодавчих актів);
- надання допомоги країнам у даній сфері;
- узгодження національних політик щодо ОДП;
- надання інформації про ОДП в ЮНКТАД;
- поширення інформації щодо національних законодавчих актів з ОДП;
- проведення консультацій з ОДП між країнами;
- підготовка типового закону про ОДП;
- розробка спільної конкурентної політики (ЄС);
- переговори у межах СОТ щодо підготовки угоди про правила конкуренції.

В Угоді про асоціацію України з ЄС визначено практики та операції, які мають антиконкурентний характер:

- угоди, узгоджені дії суб'єктів господарювання та рішення об'єднань суб'єктів господарювання, метою або наслідками яких є перешкодження, обмеження, спотворення чи суттєве послаблення конкуренції на території будь-якої із Сторін;
- зловживання одним або декількома суб'єктами господарювання домінуючим становищем на території будь-якої із Сторін;
- концентрація суб'єктів господарювання, що має наслідком монополізацію чи значне обмеження конкуренції на ринку на території будь-якої із Сторін.

Україна зобов'язана наблизити систему конкурентного регулювання до *acquis* ЄС шляхом впровадження Регламентів Ради (ЄС) № 1/2003 (щодо правил конкуренції у статтях 81 та 82 Договору), № 139/2004 (щодо контролю за концентрацією між підприємствами), № 330/2010 (щодо вертикальних угод та узгоджених практик), № 772/2004 (щодо передачі технології).

Тема 5. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ОБМІНУ ПОСЛУГАМИ

1. Особливості механізму регулювання міжнародного руху послуг.
2. Національні рівні регулювання руху послуг.
3. Роль міжнародних організацій у створенні умов функціонування світових ринків послуг.
4. Регулювання міжнародної електронної комерції.

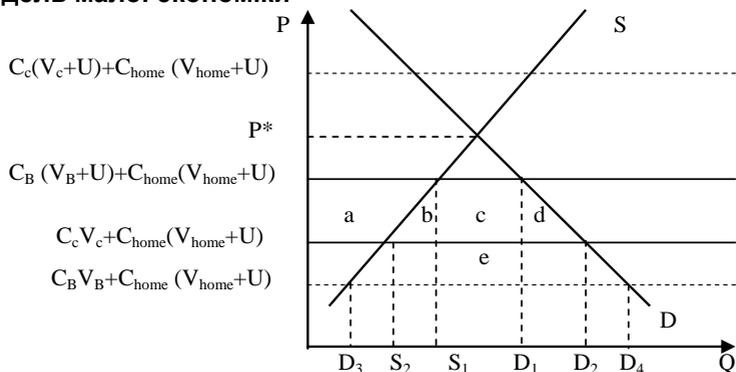
70 – 75 % ВВП розвинених країн створюються в сфері послуг. Темпи зростання випереджають темпи росту світової торгівлі товарами, на послуги – 20 % світової торгівлі. Обсяг світового експорту послуг у 2016 р. – 4 808 млрд. дол., імпорту – 4 163 млрд. дол.. Експорт комерційних послуг з України у 2006 р. – 11713, 2013 р. – 21851, 2016 р. – 12081 млн. дол. 50 % прямих іноземних інвестицій у сферу послуг на США, Францію, Італію, ФРН, Великобританію та Японію.

1. Особливості механізму регулювання

Економічна роль дискримінаційних бар'єрів для послуг.

Відмінність лібералізації руху товарів від послуг: замість зменшення тарифів – зміна у внутрішньому регулюванні, усунення обмежень для іноземних інвестицій. Форми протекціонізму у сфері послуг: а) заходи, які збільшують змінні витрати ; б) заходи, які збільшують постійні витрати; в) обмеження кількості провайдерів іноземних послуг.

Модель малої економіки



P – ціна послуги;

Q – кількість одиниць послуг;

D – попит на ринку приймаючої країни A;

S – пропозиція на ринку приймаючої країни A ;

P^* – ціна послуги за умов закритої економіки;

$C_c (V_c + U) + C_{home} (V_{home} + U)$ – змінні витрати фірми країни C на послугу за умов відповідності національним (V_i) та загальним (U) стандартам;

$C_B (V_B + U) + C_{home} (V_{home} + U)$ – теж саме для фірми країни B ;

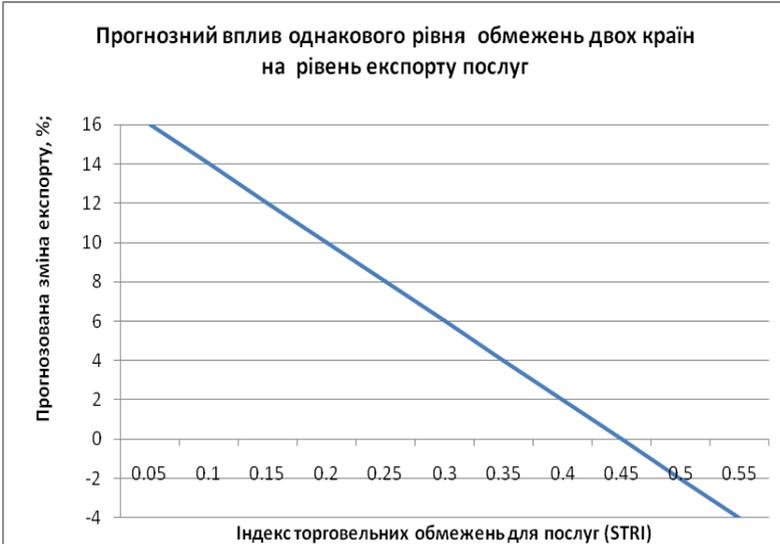
$C_c + C_{home} (V_{home} + U)$; $C_B V_b + C_{home} (V_{home} + U)$ – змінні витрати фірм країн C та B відповідно на послугу за умов, якщо приймаюча країна A визнає загальні стандарти U .

Економічні ефекти стандартів для послуг.

Ефекти a ; b ; c ; d – аналогічні ефектам для товарів за умов тарифу.

$c + e$ – додаткові витрати фірми країни B на виконання стандартів приймаючої країни A . Якщо це форма постійної ренти, сума ефектів $c + e$ не впливає на добробут приймаючої країни. Якщо лише частка (s) складає постійну ренту, чистий ефект для приймаючої країни від лібералізації у сфері послуг розраховується як $b + c + d - s (c + e)$.

ОЕСР використовує Індекс обмежень у торгівлі послугами є метою визначення рівня лібералізації торгівлі послугами окремих країн (Services Trade Restrictiveness Index).



6 основних особливостей регулювання обміну послугами на світових ринках:

- об'єкт регулювання невідчутний;

- обмеження об'єкту регулювання: значна частина послуг не є об'єктом торгівлі у міжнародній сфері;
- регулювання виробництва послуги співпадає з регулюванням її наданням (в той момент, коли надається послуга, в той же момент вона і споживається);
- значна залежність від стану регулювання міжнародних ринків товарів, робочої сили та капіталу (послуги, пов'язані з міграцією робочої сили, експортом та імпортом капіталу);
- більший рівень захищеності національних ринків послуг від іноземної конкуренції у порівнянні з іншими ринками (виключенням є ринок робочої сили);
- класифікація ринку послуг за ГАТС, які формують 4 форми міжнародного обміну послуг (всього 160 видів):
 - поставка послуг через кордони (транспорт, голосові послуги – ТВ, радіо, зображення, інформація – Інтернет, музичні програми та ін.),
 - переміщення споживача послуг за кордон (турист, лікування за кордоном),
 - переміщення через кордон фізичних осіб – надавців послуг,
 - комерційна присутність надавців послуг в інших країнах (фірма відкриває представництво в іншій країні).

2. Національні рівні регулювання ринку послуг

2 основні критерії визначення структури механізму регулювання руху послуг:

- Етапи надання послуг: (а) обмеження вступу на ринок послуг, (б) обмеження режиму надання послуг;
- Регулювання окремих форм надання послуг.

Основні інструменти регулювання (для 1-ї та 2-ї класифікації ринку послуг):

1) Пряма заборона надання послуг іноземним фірмами в таких галузях як:

- страхування;
- банківська справа;
- каботажне плавання (плавання між портами однієї країни);
- виробництво фільмів тощо.

2) Кількісні квоти на імпорт іноземних послуг:

- ефірний час;
- право на ретрансляцію;
- банківська діяльність тощо.

3) Заборона створення філій іноземних компаній у певних сферах послуг:

- банківська справа;
- страхування тощо.

4) Ліцензування надання послуг:

- медичні послуги;
- викладацькі;
- адвокатська практика;
- будівельні послуги;
- транспортні послуги;
- послуги зв'язку тощо.

5) Обмеження на пересування виробників послуг.

6) Обмеження на пересування споживачів послуг.

7) Надання цінових переваг місцевим виробникам або споживачам послуг (цінові субсидії, цінова дискримінація іноземних виробників послуг, державне замовлення, різна система ставок за проживання та відвідування культурних місць, попередні тарифи за право надання послуг).

8) Надання податкових пільг місцевим виробникам послуг.

9) Надання більш сприятливих умов місцевим виробникам послуг. (Національна система регулювання квитків (резервування), обслуговування в портах).

10) Право заснування представництв, фірм в сфері послуг.

3. Роль міжнародних організацій у створенні умов функціонування світових ринків послуг

Організації поділяються на:

- глобальні;
- регіональні;
- галузеві.

До глобальних організацій у сфері послуг можна віднести ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, СОТ та ін.

До регіональних відносяться 625 регіональних торговельних організацій та угод у 2016 р.: ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, тощо.

До галузевих відноситься приблизно 60 основних організацій, які регулюють умови в певних галузях послуг, таких як страхування, туризм, електронна торгівля та ін.

Глобальні організації:

СОТ – ГАТС (GATS) Генеральна угода з торгівлі послугами:

1) Встановлюється 12 категорій послуг, основні сектори:

- ділові (комп'ютерні, оренда, професійні, дослідження);
- у галузі зв'язку;

- будівельні та інжинірингові;
- дистриб'юторські;
- у галузі освіти;
- фінансові;
- захист довкілля;
- охорона здоров'я людини;
- туризм;
- організація дозвілля, культурних та спортивних заходів;
- транспортні;
- інші.

2) *Не розповсюджується на послуги держави (послуги ні на комерційній основі, ні на умовах конкуренції).*

3) *Постачання послуг:*

- виробництво;
- розподіл;
- маркетинг;
- продаж;
- доставка.

4) *Способи поставки послуг:*

- транскордонна;
- споживання послуг за кордоном;
- комерційна присутність;
- переміщення фізичних осіб.

5) *Національний режим надання послуг (недискримінаційний режим).*

6) *Угода скасовує:*

- обмеження кількості постачальників (квоти, монополії, виключні права);
- обмеження загальної вартості операцій з послугами;
- кількість операцій з послугами;
- кількість фізичних осіб, що можуть бути зайняті в створенні послуги;
- вимоги до особливої форми юридичної особи;
- обмеження на участь іноземного капіталу.

7) *Винятки з національного режиму:*

- за умов включення до «національного списку» (позитивний – негативний підхід);
- за умов наявності інтеграційних об'єднань;
- за умов наявності міждержавних угод про міграцію робочої сили;
- за умов наявності угоди про запобігання подвійного оподаткування;

- якщо не змінюють умов конкуренції;
- країни, що розвиваються, не мають переваг;
- не вимагає взаємності;
- крім урядових закупок;
- прикордонна торгівля.

8) *Основні вимоги щодо регулювання руху послуг:*

- прозорість внутрішнього регулювання;
- створення внутрішніх процедур захисту іноземних постачальників послуг;
- лібералізація валютних операцій по послугах;
- демонополізація та запобігання обмеження ділової практики;
- скорочення субсидування.

Винятки з основних принципів:

- у цілях захисту публічного порядку;
- у зв'язку з необхідністю забезпечення безпеки держави;
- обмеження в цілях захисту платіжного балансу;
- по відношенню до урядових закупок.

Додатки до цієї угоди:

- авіакошмічні послуги;
- послуги морського транспорту;
- фінансові;
- телекомунікаційні;
- щодо руху фізичних осіб, які надають послуги.

Угода з торгівлі послугами («ТІСА», 50 країн, 68 % світової торгівлі послугами, перемовини).

Регіональні організації:

Європейський Союз. У 1957 р. були підписані Римські угоди, відповідно до яких відбувається вільний рух 4-х факторів виробництва (капіталу, робочої сили, товарів та послуг). У 1992 р. створений Єдиний внутрішній ринок ЄС. В ЄС діє «принцип національного визнання»: якщо фірма має право надавати певні послуги на території окремої країни, вона має право надавати ці послуги і на території інших країн – членів Союзу.

Основні принципи надання послуг в ЄС:

1. Свобода заснування фірм та їх філій.
2. Свобода у наданні послуги на будь-якій території країн ЄС.
3. Свобода фінансових транзакцій.

Директива про послуги на внутрішньому ринку ЄС (2006 р.):

- принцип мовчазної згоди;
- єдині точки доступу;
- гармонізовані ЄК формуляри як еквівалент сертифікатів, сві-

- доцтв про заснування;
- уникнення дублювання вимог та перевірок в різних країнах;
- скасування дискримінаційних вимог;
- здійснення всіх процедур віддалено електронними засобами;
- спрощення транскордонного надання та споживання послуг.

Кожна сфера послуг описується певною кількістю регламентів (наднаціональний регламент регулювання).

Амстердамські угоди частково включають послуги в спільну торговельну політику, це також підтверджено Угодою про реформування ЄС (грудень 2007 р.).

Комунікація ЄК 2011 р. щодо покращення функціонування єдиного ринку послуг використовує процес «взаємної оцінки» вимог стосовно надання послуг, які повинні бути збережені, змінені або усунені – у 30 країнах (ЄС + Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія) приблизно 35 тис. вимог.

В Угоді про асоціацію України з ЄС передбачено доступ до ринку з урахуванням спеціальних зобов'язань у Додатках, національний режим (можливість застосування формально ідентичного або формально відмінного).

Галузеві організації (приблизно 60 основних):

1. Повітряний транспорт – ІКАО (Міжнародна організація цивільної авіації). Варшавська конвенція (1929 р.), Чиказька конвенція (1944 р.): 6 свобод у сфері авіатранспорту, право на:

- проліт цивільного літака над територією іншої країни без приземлення;
- приземлення цивільного літака на території іншої країни з технічних причин;
- виконання рейсу між країною реєстрації та іншою країною та навпаки;
- виконання рейсу між іншими країнами, якщо він починається або закінчується у країні реєстрації;
- здійснення рейсу через країну реєстрації як транзитну;
- каботаж.

В ЄС авіапослуги регулюються Регламентом № 1008/2008 (реєстрація авіаперевізника шляхом надання єдиної ліцензії на діяльність). У 2014 р. парафровано Угоду про спільний авіапростір (САП) між Україною та ЄС (Україна зберігає функції країни-розробника, виробника, реєстратора, експлуатанта авіатехники, Європейському агентству з безпеки польотів не делегуватимуться функції щодо безпеки польотів, скасовуються обмеження щодо частоти, ємності, географії польотів, Україна імплементує вимоги та стандарти понад 100 регуляторних документів ЄС у сфері авіапослуг).

2. Морський транспорт – «Міжнародна морська організація». Основний документ – Брюссельська конвенція про уніфікацію правил коносаменту (1924 р.) та наступні редакції. В ЄС морські перевезення регулюються Регламентом № 4055/1986 (зняття обмежень на морські перевезення, мито на перевізників з третіх країн за умов значно нижчої ціни на їх послуги).

3. Страхування:

- ЮНКТАД (рішення мають рекомендаційний характер);
- СОТ – ГАТС;
- Європейський комітет страхування – Перша, Друга, Третя, Четверта страхові Директиви ЄС (1973, 1974, 1986, 1992 рр.);
- ОЕСР – Кодекс з лібералізації невидимих операцій.

4. Міжнародний туризм – «Світова туристична організація» – Манільська декларація про туризм та мир (1980 р.).

5. Рекламна діяльність:

- Міжнародна рекламна асоціація;
- Європейська та міжнародна асоціація рекламодавців.

4. Регулювання міжнародної електронної комерції

Електронна комерція – технологія здійснення комерційних операцій та управління виробничими процесами із застосуванням електронних засобів обліку даних.

ОЕСР: електронна комерція охоплює комерційні трансакції з використанням відкритих мереж, таких як Інтернет (1999 р.).

СОТ: електронна комерція – виробництво, розповсюдження, маркетинг, продаж або доставка товарів та послуг за допомогою електронних засобів (1998 р.).

Тахномія електронної комерції

Класифікація	Зміст визначення	Приклад
Місце	Акцент на відкритих мережах (Інтернет) як місця або інфраструктури, де відбуваються трансакції зі споживачами	Покупки через Інтернет у Амазон, але не включає покупки через телефон
Канал	Широке визначення, яке розглядає е-комерцію як спосіб торгівлі, який охоплює всі комерційні та фінансові трансакції, які передаються електронною формою	Переказ грошей, трансфер даних
Суб'єкт ринку	Е-комерція розглядається як вид послуги та/або реальний або віртуальний товар	Цифрові продукти (програмне забезпечення), телекомунікаційні послуги
Трансакція	Це визначення охоплює елементи електронної трансакції: пошук інформації, реклама, покупка, платіж, фінальна доставка	Комбінація електронної трансакції, яка охоплює платіжі, доставку, онлайн-ігри.

Електронна комерція включає on-line транзакції; проведення маркетингових досліджень; з'ясування можливостей партнерів; підтримку зв'язків з постачальниками та споживачами; організацію документообігу, електронну торгівлю тощо.

Не вирішені проблеми визначення е-комерції в СОТ:

а) чи є такі продукти, як програмне забезпечення, музика, фільми тощо, які можуть бути завантажені або придбані у фізичній формі, товарами або послугами, отже, регулюються ГАТТ або ГАТС?

б) «технологічна нейтральність» – чи розповсюджується зобов'язання країн за ГАТС на різні модулі торгівлі послугами?

3 напрямки електронної комерції:

- бізнес-бізнес (В 2 В);
- бізнес-споживач (В 2 С);
- закупки для державних потреб (В 2 А).

Електронна торгівля – специфічна форма торгівлі, принципово новий спосіб покупки, продажу та розповсюдження товарів та послуг з використанням електронних засобів передачі та обліку даних.

Електронні засоби передачі та обліку даних: стандартний телефон; факс; телебачення; платіжні та кредитні картки, системи обміну електронними даними; Інтернет та послуги on-line.

Структура механізму регулювання міжнародної електронної торгівлі:

- тематичні стандарти та вимоги до глобальної телекомунікаційної інфраструктури;
- відповідні інвестиції в інфраструктуру;
- широкий доступ без обмежень;
- умови контрактів та захист прав власності;
- безпека та захист баз даних;
- правила визначення прийнятності або неприйнятності змісту інформації;
- оподаткування та фінансове регулювання;
- рівні можливості для навчання користувачів індустріальних країн та з економікою, що розвивається.

А. Доступ до інфраструктури:

- технічні засоби (оптикововолоконні кабелі, супутники, електролінії, комп'ютери);
- втрати на доступ (витрати на зв'язок, ліцензування);
- спільні стандарти (зв'язок між сітками, кодування та декодування інформації, протокол, домен).

Б. Регулювання транзакцій:

- без міжнародних угод партнери вільно відбирають систему юрисдикції щодо контрактів;
- пропонується готова форма контракту;
- захист прав інтелектуальної власності;
- розподіл змісту повідомлень на «легальний» та «нелегальний» або такий, що наносить шкоду;
- типовий закон про електронну торгівлю.

В. Безпека та захист даних:

- ідентифікація партнерів (електронний підпис, цифровий сертифікат);
- аутентифікація послань (дайджест послань);
- гарантування переказу та його отримання;
- інкріпція (захист) платіжної інформації.

Г. Оподаткування:

- умови оподаткування комерції (ПДВ, податок на прибуток тощо);
- мито на Е-повідомлення не застосовується.

В 70-х роках розпочалося регулювання міжнародної електронної торгівлі. Існує декілька міжнародних організацій, що регулюють електронну торгівлю.

1. СОТ: «Додаток з телекомунікаційних послуг ГАТС (63 країни)» (1997 р.):

- вимагає від урядів гарантування доступу та використання телекомунікаційних систем в середині країн або між країнами;
- заперечує антиконкурентну поведінку надання послуг „Декларація про глобальну електронну торгівлю (1998р.)”;
- електронні повідомлення не обкладаються митом.

2. ЮНСІТРАЛ – «Типовий закон про електронну торгівлю» (1977 р., 1996 р.):

- інформацію не слід визнавати як таку, що не має юридичної сили, якщо вона передається в електронній формі;
- вказуються правила визнання підпису та оригінальності в електронній формі;
- принцип доступності та доказової сили електронного повідомлення
- правила збереження електронних даних;
- умови заключення та дійсності контракту;
- відповідальність за ризик;
- верифікація підпису у цифровій формі.

3. Міжнародна торговельна палата – «Керівні принципи для рекламної та маркетингової діяльності в Інтернеті» (2011 р.):

- інформація про рекламодавця;
- повне розкриття інформації про всі витрати, що пов'язані з електронною торгівлею та маркетингом (перед відповідними державними структурами);
- обмеження на збір та використання особистих даних.

4. Комісія ЄС – «Директива про загальну рамкову основу для електронних підписів» (1998 р.):

- ЄС пропонує в формі імперативу заборонити використання ліцензій або номер дозволу для електронних форм торгівлі;
- вільне право на заключення угод в електронній формі;
- юридичне визнання електронних підписів та послуг із сертифікації;
- можливість пропонувати електронні послуги на всій території ЄС за умов виконання законів лише країни резиденції (або реєстрації).

5. Директива про електронну комерцію в ЄС (2000 р.):

- охоплює послуги з надання інформаційних новин, продаж, рекламу, професійні послуги (адвокатські, медичні, агентів з нерухомості), розважальні послуги, базові послуги із забезпечення (доступ до інтернету, передачу та збереження інформації);
- регулювання здійснюється за місцем реєстрації головного офісу;
- оператори публікують основну інформацію (назву, адресу, номер торговельної реєстрації і т.д.);
- вимоги до реклами (чітко ідентифікуватися як реклама, чітка ідентифікація рекламодавця, умови промоцій, ігор, конкурсів чіткі та доступні) ;
- електронні контракти повинні містити інформацію про послідовність дій споживача з метою заключення контракту, чи заповнює контракт провайдер послуги, яким чином можна відкоригувати помилки у контракті до замовлення, мова контракту, споживач повинен мати можливість зберегти та роздрукувати контракт.

6. Комунікація Європейської Комісії щодо електронної комерції та інших онлайнних послуг (2012 р.):

- план дій щодо розв'язання проблем платежів, доставки, захисту споживача та інформації, спорів, незаконного контенту, шахрайства.

7. Принципи торгівлі послугами у сфері інформаційних та комунікаційних технологій США та ЄС (2011 р.) :

- прозорість (уряди повинні забезпечувати оприлюднення всіх

законів, регуляцій, процедур та адміністративних правил щодо ІКТ);

- вільний доступ до мереж (уряди мають забезпечити споживачам вільний доступ та розповсюдження інформації);
- вільний рух інформації між країнами (уряди не повинні перешкоджати постачальникам або споживачам послуг з інших країн трансферу інформації);
- локальна інфраструктура (уряди не вимагатимуть від провайдерів ІКТ-послуг використання локальної інфраструктури або створення локального представництва, також не надаватимуть преференції національним провайдерам у використанні локальної інфраструктури, орбітальних ресурсів, розподіл частот);
- іноземна власність (уряди дозволяють повну іноземну участь у секторах надання ІКТ-послуг);
- використання частот (уряди мають максимізувати доступність використання частот, розподіл частот для комерційних цілей повинен відбуватися об'єктивно, вчасно, прозоро та недискримінаційно);
- регулюючі структури (уряди повинні запевнити, що регулюючі структури є функціонально незалежними від всіх сервіс-провайдерів та мають достатньо юридичних повноважень та засобів, щоб ефективно виконувати свої обов'язки);
- надання дозволів та ліцензування (уряди повинні забезпечити конкурентне надання ІКТ-послуг, якщо це можливо, шляхом простої нотифікації та не вимагатимуть створення юридичної особи як передумови надання послуг. Ліцензування буде кількісно обмежене лише специфічними регуляторними аспектами, наприклад, розподілом частот);
- взаємозв'язок (уряди повинні забезпечити, що провайдери суспільних телекомунікаційних послуг мають право та зобов'язані вести перемовини та забезпечувати взаємозв'язок на комерційних умовах з іншими провайдерами з метою їх доступу до суспільних мереж);
- міжнародне співробітництво (уряди будуть співпрацювати з метою підвищення інформаційної грамотності в глобальному масштабі та зменшення «інформаційного розриву»).

Регіональні торговельні угоди (сфери регулювання):

- визначення сфери е-комерції (цифрові продукти, електронні засоби масової інформації, електронна трансмісія, а також електронна аутентифікація та цифрові сертифікати);
- правила торгівлі (застосування правил СОТ до е-комерції, застосування правил торгівлі в регіональних торговельних угодах е-комерції, мораторій на мито, прозорість, недискримінація та режим найбільшого сприяння);
- внутрішнє регулювання (уникнення зайвих регуляторних

бар'єрів, електронна аутентифікація та цифрові підписи, захист споживача, захист даних);

- інші положення (безпаперова торгівля, співробітництво у сфері е-комерції та інших пов'язаних галузей, посилання на е-комерцію та права інтелектуальної власності, застосування положень про розв'язання суперечок).

Україна: Закон України «Про платіжні системи та перекази грошей в Україні (2000 р.)»:

- документ на переказ грошей може бути паперовим або електронним (для юридичних та фізичних осіб);
- електронний документ має однакову юридичну силу з паперовим документом;
- електронний цифровий підпис на електронному документі має однакову юридичну силу на паперовому документі;
- електронний підпис є обов'язковим реквізитом електронного документу.

Закон України «Про електронний цифровий підпис (2003 р.)» зі змінами 2009 р.:

- суб'єкти відносин у сфері послуг електронного цифрового підпису: підписувач, користувач, центр сертифікації ключів, акредитований центр сертифікації ключів, центральний засвідчувальний орган, засвідчувальний центр органу виконавчої влади або іншого державного органу, контролюючий орган;
- призначення: для забезпечення діяльності фізичних та юридичних осіб, яка здійснюється з використанням електронних документів;
- вимоги до сертифіката ключа.

Закон України про «Про електронну комерцію (2015 р.)» :

- засади електронної комерції (якщо сторона – іноземець, міжнародне приватне право);
- учасники відносин (найменування, місцезнаходження, адреса, код-номер картки);
- порядок комерції (пропозиції-оферти, вимоги, укладання угоди).

ТЕМА 6. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.

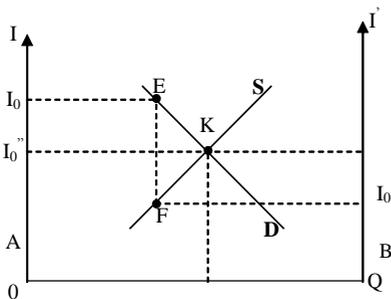
1. Зміст та структура регулювання міжнародного руху капіталу.
2. Основні тенденції розвитку механізму регулювання інтернаціонального руху капіталу на сучасному етапі.
3. Національні системи стимулювання та заохочення іноземних інвесторів.
4. Двосторонні та регіональні аспекти регулювання руху капіталів.
5. Посилення ролі міжнародних організацій у регулюванні світового інвестиційного процесу.

Накопичений обсяг прямих іноземних ввезених інвестицій (ПІІ) у 2013 р. 25,5 трлн. дол., вивезених – 20,4 трлн. дол. (з ХІХ ст.), у 2016 р. відповідно 26,7 та 26,2 трлн. дол. Світовий імпорт ПІІ у 2013 р. – 1,47 трлн. дол., у 2014 р. – 1,23 трлн. дол., у 2016 р. – 1,59 трлн. дол.. ПІІ в Україну у 2009 р. – 4,816 млрд. дол., 2012 р. – 8,401 млрд. дол., 2013 р. – 4,499 млрд. дол., 2014 р. – 847 млн. дол., 2015 р. – 3,05 млрд. дол., 2016 р. – 3,34 млрд. дол. Міжнародний світовий ринок капіталу є найбільш динамічним. Зростання світового експорту капіталу відбувається в 2 рази швидше, ніж товарів. Приплив іноземних інвестицій – основний фактор розбудови національних економік із середнім та низьким рівнем розвитку.

1. Зміст та структура регулювання міжнародного руху капіталу

Виділяють 2 механізми регулювання руху капіталів:

- ендогенний (внутрішній або ринковий);
- екзогенний (зовнішній або адміністративний).



Модель «Вирівнювання граничних продуктів капіталу в умовах досконалого міжнародного ринку.»

I_0 – відсоткова ставка у країні А до початку обміну капіталу;

I'_0 – відсоткова ставка в країні В до початку обміну капіталу;

I''_0 – уніфікована відсоткова ставка для країн А і В після початку обміну капіталу.

Класична формула для визначення ринкової рівноваги на зовнішньому ринку капіталів:

$$eR^P + R = I - I_f$$

де eR^P – очікувана відносна зміна валютного курсу;
 R – премія за ризик (як функція від національних та закордонних активів інвестора);
 I – відсоткова ставка в країні-імпортері капіталу;
 I_f – відсоткова ставка в країні-експортері капіталу.

4 основні фактори, які впливають на міжнародний рух капіталу у межах ендогенного механізму:

- 1) попит,
- 2) пропозиція,
- 3) обсяги капіталу,
- 4) ціна капіталу.

2 фактори, які впливають на зовнішній механізм регулювання обміну капіталу:

- зміна валютного курсу,
- ризик.

До основних факторів зовнішнього механізму міжнародного капіталообміну можна віднести:

1) **Фірми – інвестори.** Впливають на розміри та пропорції руху капіталу, за допомогою таких інструментів, як механізм трансфертних цін, підрядні коопераційні угоди, участь в угодах про розподіл ринку тощо;

2) **Держава.** Впливає на сфери руху капіталу (експорт чи імпорт), а також на попит/пропозицію капіталу. Державний вплив буває 3-х видів: стимулювання, обмеження (захист), нейтральний характер (контроль).

3) **Міжнародні організації.** Впливають шляхом координації національного регулювання руху капіталів різними державами на міждержавному рівні. Елементи наднаціонального регулювання лише починають формуватися.

4) Суспільні організації.

За визначенням ЮНКТАД існує 59 **секторів регулювання руху капіталів.**

Основні сектори регулювання державою руху капіталу (10 основних груп):

1) сфера діяльності іноземних фірм, власність і контроль за виробництвом та реалізацією політики (наприклад, визначення заборонених для іноземного капіталу галузей; галузей пріоритетного заохочення; обмеження долі іноземного інвестора у статутному фонді; обмеження щодо реалізації продукції);

2) валютно-фінансові відносини (валютний курс – офіційний і інші види курсів; можливість внесків у статутний фонд іноземної валюти; можливість виплати заробітної плати в іноземній валюті; конвертованість валют по капітальних операціях; обмеження на переказ дивідендів);

- 3) передача технологій (обмеження на експорт технологій подвійного призначення, наприклад, тих, які використовуються у військовій сфері; вибухових пристроях; обмеження імпорту застарілих технологій);
- 4) питання конкуренції та обмежувальної ділової практики (умови вступу в галузь; обмеження по обсягу капіталу; регулювання розподілу продукції);
- 5) цінові питання (контроль над цінами; амортизація);
- 6) оподаткування (податкові канікули; податкові пільги);
- 7) митне регулювання (ставки мита на продукцію, яку ввозить і вивозить фірма з іноземним капіталом; система квотування та ліцензування);
- 8) трудові відносини (механізм встановлення заробітної платні; соціальні відрахування; умови контракту; обмеження при наймі на роботу);
- 9) використання природних ресурсів (питання концесії – право використовувати певну сировину протягом певного терміну; регулювання охорони довкілля; право власності);
- 10) процедурні механізми (система реєстрації та система дозволів; перелік документів, які вимагаються від інвестора; підтвердження платоспроможності).

Характер бар'єрів для руху іноземних інвестицій:

- формальні (або офіційні, сюди відносяться державні заходи, регулювання законодавством),
- неформальні (адміністративні перепони, негласна політика, структурна жорсткість ринку, форми власності², заходи, що не описані в нормативно-правових актах).

5 основних рівнів регулювання іноземних інвестицій державою:

- національний (субрегіональний): наприклад, в США кожний штат має свій закон щодо регулювання діяльності компанії з іноземними інвестиціями,
- двосторонній: існує більше 600 угод про захист іноземних інвестицій тільки за участі розвинених країн,
- регіональний (більш ніж 600 регіональних торговельних угод у 2016 р.) – ЄС, АСЕАН, НАФТА тощо,
- мегарегіональний (8 основних угод),

² У Франції понад 50 % компаній належать родинам, отже нефранцузам важко потрапити в такі компанії. В ФРН лише 25 % компаній є відкритими АТ. В Італії 20 % ВВП виробляється в державному секторі. Для Японії характерна наявність тісних стосунків між компаніями і незнайомцям важко потрапити на ринок. Крім того, значна частина акцій, навіть банкрутів, продається в основному японським власникам. В Україні приблизно 20 % ВВП припадає на державні підприємства.

- глобальний, де відбувається регулювання глобальної економіки або її певних елементів, наприклад, СОТ, МВФ, група СБ, ЮНКТАД, ОЕСР, МОП.

2. Основні тенденції розвитку механізму регулювання міжнародного руху капіталу на сучасному етапі

1) Лібералізація руху іноземних інвестицій – процес зменшення перешкод у розвитку ринкових тенденцій на світових ринках капіталу та одночасне створення позитивних стандартів та вимог до міжнародного руху капіталів.

Цей процес має три основні напрями:

- усунення обмежень та дискримінації, які порушують ринкові умови руху капіталу (вхід на ринок та створення підприємств, власність та контроль, обмеження руху прибутку);
- зменшення впливу негативних факторів, які деформують ринкові умови руху капіталів (пільги);
- створення позитивних стандартів поведінки іноземних інвесторів (національний режим функціонування, звернення до міжнародних засобів вирішення спорів, переказ коштів, прозорість регулювання, охорона довкілля, здоров'я людини та ін.).

2) Рух від обмежень та контролю до стимулювання припливу іноземних інвестицій.

За останні 50 років відбулася зміна стратегії відношення до іноземних інвестицій приймаючих країн.

а) 1940-60 рр. – період конфронтації між ТНК та приймаючими країнами,

б) 1970-80 рр. – період пошуку компромісів, в 1973 р. було здійснено 83 націоналізації іноземного капіталу (під націоналізацією). Остання націоналізація з порушенням права власності відбулася у 1984 р.

в) з 1990 рр. – початок періоду співробітництва та заохочення інвесторів.

У 2000 р. 94 % заходів регулювання іноземних інвестицій у різних країнах спрямовано на лібералізацію, заохочення та сприяння, у 2010 р. – 65 %, у 2014 р. – 84 %, 2016 р. – 67 %, решта – на обмеження.

3) Перехід від розподілу зобов'язань фірм-інвесторів та прав урядів приймаючих країн через встановлення прав фірм та зобов'язань урядів до формування системи зобов'язань та прав фірм та урядів.

Якщо раніше чітко визначалося, що «уряд має право» (напр., у сфері націоналізації), а іноземні інвестори мали лише зо-

бов'язання, то внаслідок процесу визначення прав фірм та конкретних зобов'язань урядів (напр., забезпечити економічне середовище для інвестицій) була створення система прав та зобов'язань фірм та урядів.

4) Посилення міжнародного рівня регулювання інвестицій шляхом початку створення глобальної системи регулювання руху іноземного капіталу, пошук компромісів, створення глобальної системи ставлення до іноземного капіталу, перехід до багатосторонньої міжнародних рамкових угод, гармонізація національних режимів.

ГАТТ/СОТ розробляє загальні правила регулювання глобальної торгівлі, а також інвестицій у тій мірі, у якій вони пов'язані з торгівлею.

3. Національні системи стимулювання та заохочення іноземних інвесторів

3 складові заохочення та стимулювання іноземних інвестицій на національному рівні:

1. Лібералізація руху капіталу:

1.1. країни з ліберальними системами імпорту капіталу (країни ОЕСР). Для цих країн характерно те, що:

а) дозвіл замінено на реєстрацію інвестицій,

б) значна відкритість секторів та галузі для іноземних інвестицій (крім добувної, нафтогазової, транспортної, туризму, інформації, кіноіндустрії, банківської справи, страхування). Туреччина, Норвегія, Австрія, Японія – ліберальні країни, але є обмеження в певних галузях. США, Австралія, Нова Зеландія не мають обмежень, і вони є найбільш ліберальними країнами.

в) практично немає обмежень щодо формування статутного фонду, переказу прибутків та трансферу капіталів.

1.2. країни із значними обмеженнями:

а) вхід до ринку обмежений. В Індонезії закон перераховує галузі, які закриті для іноземних інвестицій. Мексика, Р. Корея, Судан мають критерії, на основі яких приймаються рішення щодо іноземних інвестицій. Бразилія, Судан мають системи попереднього розгляду крупних іноземних інвестицій. В Бразилії 500 млн. дол. є порогом для розгляду крупних інвестицій. В КНР іноземні інвестиції поділені на заборонені, обмежені, дозволені, заохочувальні (Каталог для керівництва по галузях іноземних інвестицій – перегляд 2-5 років, останній – 2017 р.).

б) обмеження долі іноземного інвестора у статутному капіталі.

У Малайзії, наприклад, 49 %, раніше такі обмеження мали Мексика, Індія, СРСР.

в) наявність пільг (сьогодні іноземний інвестор не має мати пільг, так як це призводить до деформації інвестиційного клімату – бар'єри, звуження інвестицій): зменшення податкової ставки; автономне встановлення терміну амортизації капіталу; податкові канікули; різні пільги у соціальних виплатах; цінові пільги; пільги по відсотках по кредитах (пільгові кредити). Всього існує до 60 видів різних пільг для іноземних інвесторів.

Вимоги до іноземних інвестицій за умов надання пільг – мінімальна кількість створених робочих місць, трансфер навичок, мінімальний розмір інвестицій, розташування інвестицій, вимоги до експорту, використання «зелених» технологій, витрати на дослідницьку роботу, локалізація та ін.

Види пільг – прямі субсидії, кредитне гарантування, гарантування експортних кредитів, державне страхування, зменшення ставки податків, прискорена амортизація, зменшення соціальних внесків, зменшення оподаткування зарплат, звільнення від мита окремих імпортованих товарів, податкові кредити на митні платежі, звільнення від експортних мит, повернення податків, преференційне оподаткування доходів від експорту, податковий кредит на внутрішні продажі в залежності від експортних показників, зменшення стандартів захисту довкілля, безпеки, безпеки праці, цінові преференції для інфраструктурного забезпечення, субсидування певних послуг, преференції в урядових закупках, надання монопольних прав або закриття ринку, захист від конкуренції з боку імпорту, спеціальний валютний курс, спеціальний курс конверсії зовнішнього боргу, елімінування курсових ризиків по зовнішніх запозичаннях, спеціальні умови репатріації доходу та капіталу та ін.

Закон України «Про іноземні інвестиції» (1996 р.). Пільги:

- звільнено від оподаткування митом внески до статутного фонду;
 - на підприємства з іноземними інвестиціями не розповсюджується ліцензування експорту та імпорту товарів;
 - можуть бути надані інші пільги за спеціальними програмами (пропонує уряд, приймає Верховна Рада України)
- г) Обмеження трансферу валютних коштів:**
- контроль за валютними операціями з боку центральних банків (Бразилія, Чілі, Колумбія, Індія);
 - дозвіл на переказ суми більше певної (Малайзія – дозвіл на суму більше 2 млн.);
 - переказ коштів не повинен перевищувати певного відсотку від загальних інвестицій щорічно (Р. Корея);
 - заборона переказу коштів протягом певного часу (Чілі, Арген-

- тина – 3 роки після вкладення капіталу, Єгипет – 5 років (до 1999 р.);
- заборона переказу протягом дії певних пільг, наприклад, під час дії податкових канікул – Індонезія.

Індекс обмежень для прямих іноземних інвестицій ОЕСР (з 2003 р.) (FDI Restrictiveness Index). Рівень відкритості національних економік 48 країн у 22 секторах від 0 (відкрита) до 1 (закрита) за: а) обмеженням на участь іноземного капіталу, б) попередній розгляд та дозвіл, в) вимоги до керівного складу, г) інші обмеження (створення філій, принцип взаємності, обмеження на репатріацію капіталу та прибутку, доступ до національного фінансового ринку, придбання землі для виробничих цілей, власність на землю, оренда). Найбільш закриті економіки для прямих іноземних інвестицій у 2010 р.: КНР – 0,457, Ісландія – 0,430, Росія – 0,384, Саудівська Аравія – 0,354, Індонезія – 0,332. Найбільш відкриті економіки: Люксембург – 0,004, Голландія – 0,004, Португалія – 0,006, Румунія – 0,008, Словенія – 0,012. У 2017 р. закриті – Саудівська Аравія – 0,37, КНР – 0,32, Індонезія – 0,32, Індія – 0,21, Росія – 0,18; відкриті – Люксембург – 0,00, Чехія – 0,01, Румунія – 0,01, Португалія – 0,01. (Україна – 0,12).

2. Система регулювання міжнародного руху інших факторів виробництва.

Значні митні та немитні обмеження на імпорт та експорт капіталу для ємного внутрішнього ринку – спосіб захоплення іноземних інвестицій (і навпаки).

Країни з неємним ринком та значними бар'єрами входу та заснування не є привабливими для іноземних інвестицій.

2.2. Обмеження імпорту робочої сили – спосіб захоплення наукоємних, працеекономічних інвестицій.

3. Стан економічного та інвестиційного клімату країни.

Фактори інвестиційного клімату:

- економічна ефективність;
- політичний ризик;
- показник заборгованості (внутрішньої та зовнішньої);
- доступність банківського інвестування (коротко-, довгострокового);
- ймовірність виникнення форс мажорних обставин;
- кредитоспроможність;
- ємність внутрішнього ринку;
- рівень розвитку національної економіки;
- рівень та динамічність валютного курсу.

Взагалі в світі існує до 10 основних систем оцінок інвестиційної привабливості окремих країн:

- ЄС офіційно зареєстрував у 2011р. міжнародні рейтингові агентства: DBRS (21 категорія оцінки інвестиційної привабливості), Fitch (18), Standard&Poors (19), Moody's (32).
- Оцінки агентства Moody's:

AAA – найвищий рейтинг	ССС – перебуває в небезпеці і залежить від вдалих комерційних і фінансово-економічних умов для сплати фінансових зобов'язань.
AA	СС
A	D – Оплата фінансових зобов'язань зупинена(банкрут).
BBB – достатня спроможність оплатити фінансові зобов'язання	Україна мала рейтинг ВВ у 2010 р., Са у 2015 р.
BB	
B	

Для короткотермінових зобов'язань існує рейтинг А1, А2, А3.

**Конкурентні переваги економіки України
за Звітом про глобальну конкурентоспроможність
Всесвітнього економічного форуму 2017-2018 рр.:**

Показник	Місце (найвище-1, найнижче – 137)
Середньостроковий вплив малярії на бізнес	1 (2012)
Кількість процедур для започаткування бізнесу	18
Охоплення вищою освітою	16
Практика найму та звільнення працівників	52
Обсяг ВВП (РКС)	48
Якість залізничного сполучення	37
Оплата та продуктивність	55
Якість м/н інтернетпідключення, кб/с на споживача	54
Кількість мобільних користувачів	37
Індекс: обсяг внутрішнього ринку (статистичні дані)	48
Індекс: частка на зовнішньому ринку (статистичні дані)	39
Наявність науковців та інженерів	25
Тарифні бар'єри, % мита	44
Якість математичної освіти	27
Охоплення середньою освітою (статистичні дані)	51
Стаціонарні телефонні мережі (статистичні дані)	51
Якість початкової освіти	42

Компоненти , які **негативно** впливають на інвестиційну привабливість України:– права власності – 128, незалежність правових структур – 129, ризики тероризму для бізнес-витрат – 122, якість доріг – 130, інфляція – 130, вплив оподаткування на інвестиції – 129, вплив регулювання ПІІ на ведення бізнесу – 130, прозорість

банківської системи – 135, регулювання ринку цінних паперів – 134.

Інвестиційні заходи окремих країн G20 в умовах глобальної фінансової кризи 2009-2010 рр. :

- Австралія посилила вимоги до іноземних інвестицій у сферу нерухомості;
- Бразилія відновила обмеження для іноземців на сільськогосподарську земельну власність: на бразильські кампанії з переважною іноземною власністю розповсюджується загальний правовий режим для іноземних компаній;
- Канада відмінила обмеження щодо іноземної власності у галузі міжнародного підводного кабельного сполучення, наземних телекомунікаційних станцій та супутникового зв'язку;
- КНР збільшила пороги, які вимагають централізованого погодження щодо проектів іноземного інвестування в «заохочувальних» та «дозволенних» категоріях;
- Індонезія скоригувала правила обмежень для іноземних інвесторів в окремих галузях, їх лібералізація в: будівельних послугах, послугах з обслуговування кінокомпаній, послугах у сфері охорони здоров'я, галузі виробництва електроенергії на малих станціях;
- Корея розширила сферу ПІІ на сектор послуг;
- Саудівська Аравія дозволила іноземним інвесторам вкладати гроші в цінні папери держави, які торгуються на фондових біржах.

Три країни вжили заходів для зменшення волатильності короткострокового капіталу:

- Бразилія подвоїла податок на іноземні інвестиції у цінні папери з фіксованим доходом до 4 %;
- Індонезія впровадила одномісячний мінімум володіння на сертифікат Банка Індонезії;
- Корея впровадила ліміти на форвардні валютні позиції банків, обмежила використання позик в іноземній валюті фінансовими структурами, заснованими у країні, для резидентів з метою їх використання закордоном .

Нові тренди у регулюванні іноземних інвестицій:

- попередження дезінвестування;
- сприяння решорингу;
- посилення контролю над іноземними інвестиціями з міркувань національної безпеки та захисту суспільних інтересів – «інвестиційний скринінг» (ФРН, Франція, Італія, КНР). Пропозиції щодо Рамкового регулювання ЄС для скринінгу прямих іноземних інвестицій (2016-18 рр.);

- збільшення обмежуючих заходів щодо іноземних інвестицій у 2000-2016 рр. у загальному обсязі заходів щодо регулювання іноземних інвестицій у світовому господарстві. (2002 р. – 12,7 %, 2004 р. – 12,1 %, 2005 р. – 17,4 %, 2010 р. – 28,4 %, 2016 р. – 17,7 %).

4. Двосторонні та регіональні схеми регулювання руху капіталу

5 основних регіональних моделей «входу та заснування» у міжнародних договорах:

- Модель **інвестиційного контролю** визначає обмеження та контроль за вступом іноземного інвестора на основі існуючої системи національного регулювання приймаючої сторони. (Угода про інвестиції та вільний рух арабського капіталу, 1970 р. – перша редакція, 1980 р. – друга редакція;
Угода про сприяння та захист інвестицій країн АСЕАН (1987 р.); Рішення 11/94 Ради МЕРКОСУР 1994 р.), Керівні принципи інвестиційної політики країн АКТ (2017 р.), Керівні принципи інвестиційної політики країн-членів Організації ісламського співробітництва (2018 р.).
- Модель **вибіркової лібералізації** передбачає відкриття окремої галузі та сфер для іноземних інвесторів (ГАТС – 1994 р.; Хартія (1991 р.) та Угода про співробітництво в галузі енергетики (1994 р.)).
- Модель **розвитку регіональних індустріальних програм** базується на розробці режимів транснаціонального інвестування для регіонально інтегрованих підприємств та проєктів. Угода Контагена (1969 р.); Угода про спільний ринок Східної та Південної Африки (1996 р.); Угода про економічне співробітництво Західноафриканських країн (1993 р.).
- Модель **взаємного національного режиму** передбачає рівні права національного та іноземного інвесторів з країн – учасниць. (Угода про Європейське економічне співтовариство (1957 р.); Кодекс лібералізації руху капіталів ОЕСР (1984 р.); Угоди про асоціацію Центрально- та Східноєвропейських країн з ЄС (1994 – 1999 рр.); КАРИКОМ, Економічне співтовариство країн Центральної Африки (1972 р.); АСЕАН передбачала впровадити до 2010 р. (1998 р.), Африканська континентальна зона вільної торгівлі (2017 р.).
- Комбінована модель **національного режиму та режиму найбільшого сприяння** оснований на поєднанні вільного входу інвесторів та національного режиму їх функціонування (НАФТА; Угода про вільну торгівлю між Колумбією, Мексикою, Венесуелою (1994 р.); АПЕК; Угода про асоціацію України з ЄС(2014 р.).

Еволюція Угод про іноземні інвестиції (УІІ)

1950-1964 Етап становлення	1965-1989 Етап дихотомії	1990-2007 Етап розповсюдження	2008-т.ч. Етап переорієнтації
<p>Нові УІІ: 37 Всього : 37</p> <ul style="list-style-type: none"> • Виникнення УІІ, (слабкий захист інвестиції, без розв'язання інвестиційних спорів 	<p>Нові УІІ: 367 Всього : 404</p> <ul style="list-style-type: none"> • Посилення захисту інвестиції та механізму розв'язування спорів • Кодекс поведінки інвесторів 	<p>Нові УІІ: 2663 Всього : 3067</p> <ul style="list-style-type: none"> • Розповсюдження угод • Лібералізація складових механізму • Розширення механізмів розв'язання інвестиційних спорів 	<p>Нові УІІ: 410 Всього: 3322 (2017 р.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Акцент з двосторонніх угод на регіональні • Зменшення щорічної кількості угод • Вихід та перегляд
<p>ГАТТ (1947); проект Гавайської Хартії (1948); ЄЕС (1957); Нью-Йоркська Конвенція (1958); Перша двостороння угода між Німеччиною та Пакистаном (1959); Кодекс лібералізації ОЕСР (1961); Резолюція ООН щодо постійного суверенітету над природним ресурсами (1962)</p>	<p>Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (1965); ЮНСІТРАЛ (1966); Перша угода з механізмом розв'язання спорів між Нідерландами та Індонезією (1968); Проект ООН Кодексу поведінки ТНК (1973-1993); Декларація ООН щодо Нового економічного порядку (1974); Проект ООН Кодексу передачі технологій (1974-1985); Директиви ОЕСР для багатонаціональних підприємств (1978); Багатостороння агенція із гарантування інвестицій (1983)</p>	<p>НАФТА (1992); Принципи інвестиційної діяльності АПЕК (1994); Енергетична Хартія (1994); Проект Багатосторонньої угоди з інвестицій ОЕСР (1995-1998); СОТ (ГАТС, ТРИМ, ТРИПС, (1994); робоча група СОТ з торгівлі та інвестицій (1996-2003)</p>	<p>Лісабонська Угода ЄС (2007); Керівні принципи щодо бізнесу та прав людини ООН (2011); Основи інвестиційної політики ОЕСР (2012); Конвенція ООН з прозорості (2014); Керівні принципи щодо глобальної інвестиційної політики Групи 20 (2016р.)</p>
<p>Рух за незалежність</p>	<p>Новий міжнародний економічний порядок</p>	<p>Економічна лібералізація та глобалізація</p>	<p>Зміни парадигми розвитку</p>

Основні двосторонні регуляторні механізми

Угоди про взаємний захист та заохочення іноземних інвестицій.

Договір між ФРН та Пакистаном (1959 р.) про взаємний захист та заохочення іноземних інвестицій – перший інвестиційний договір між країнами. Тільки за участю розвинених країн до 1988р. підписано 308 договорів. У цілому до 1995р. вже було підписано 570 договорів, 1998 р. – 1800, 2004 р. – 2392, 2012 р. – 3196, 2013 р. – 3236, 2015 р. – 3276, 2016 р. – 3324 , 2017 р. – 3322, в яких брали участь приблизно 180 країн. У 1980-2017 рр. пік кількості підписаних договорів припадає на 1994-1998 рр.

Угоди мають наступні розділи:

- а) предмет угоди та термін дії;
- б) умови входу інвестицій;
- в) умови режиму інвестицій;
- г) трансфер прибутку та капіталу;
- д) умови експропріації та націоналізації, виплати компенсації;
- е) порядок розв'язання спорів між сторонами контракту;
- ж) порядок розв'язання спорів між інвестором та країною, що отримує інвестиції.

а) Визначається поняття «**інвестиція**» – будь-яка форма активів, що вкладається, будь-яка форма капіталовкладень.

Активи (капіталовкладення):

- будь-яке право власності, майно;
- створення компаній або підприємств;
- права інтелектуальної власності;
- грошові засоби;
- права, що реалізуються у зв'язку з законом або контрактом, комерційна діяльність.

Визначається поняття «**інвестор**»:

- фізична особа (громадянин або особа з правом на тимчасове проживання),
- юридична особа:
 - місце інкорпорації компанії;
 - місце знаходження головного офісу;
 - місце реєстрації;
 - місце контролю компанії з боку фізичних осіб.

б) умови допуску іноземного капіталу:

- національний режим;
- режим найбільшого сприяння.

в) умови режиму діяльності:

- справедливий і рівноправний режим;
- повний захист інвестора та забезпечення його безпеки;
- недискримінації;
- національний режим;
- режим найбільшого сприяння (РНС).

5 основних винятків з РНС:

- інтеграційні угруповання;
- преференції з міжнародної податкової угоди про запобігання подвійного оподаткування;
- національна безпека;
- суспільна безпека;
- якщо компанією володіють особи іншої країни, яка не має права РНС або не веде значної діяльності у країні, де компанія зареєстрована.

г) умови трансферу прибутку та капіталу.

Основний принцип – гарантія безперешкодного переведення інвестицій:

- а) доходів у будь-яких формах (як правило, 70 днів – 6 місяців);
- б) платежів по позиках та кредитах;
- в) увесь або частина обсягу капіталовкладень.

Основні обмеження:

- у відповідності до системи регулювання кожної країни;
- захист переказу на основі застосування процедур банкрутства, прав кредиторів, випуску цінних паперів;
- можливість додаткового податку на переказ прибутку;
- обов'язок інформування про трансфер відповідних державних структур (державна тільки реєструє, необхідність виконання податкових та інших зобов'язань);
- заходи з метою підтримки стабільності національної валюти (відтік капіталу);
- заходи з метою врегулювання платіжного балансу.

д) умови експропріації і порядок компенсації. Принцип заборони експропріації та націоналізації. Винятки:

- а) вимоги національної безпеки;
- б) за умови дотримання норм національного законодавства.

Принцип компенсації за експропріацію. Вимоги: швидка, адекватна, ефективна компенсація, справедлива ринкова ціна, включаючи відсоткові платежі, незалежний механізм оцінки.

е), ж) Вирішення спорів.

Варіанти:

- міжнародний арбітраж за правилами Міжнародного центру розв'язання інвестиційних спорів Світового банку, Лондонсько-

го суду міжнародного арбітражу, Міжнародної торговельної палати, Центру міжнародного арбітражу Гонконгу, Правилами арбітражу ЮНСІТРАЛ;

- консультації та переговори (3,6,12 місяців, без терміну);
- порядок створення групи арбітрів сторін (максимум до 2-х місяців, голова групи – фахівець з 3-ї країни, діяльність групи 1-5 місяців.);
- - рішення арбітражного суду є остаточним.

Тенденції у новій генерації договорів (з 2010-12 рр.):

- а) розширення національного та РНС режимів на здійснення, придбання та розширення інвестицій через негативний або позитивний список, обмеження охоплення, у т.ч. типів інвестицій;
- б) збереження можливості регулювати процес іноземного інвестування для забезпечення стійкого зростання;
- в) забезпечення «відповідальних» інвестицій;
- г) сприяння системній послідовності регулювання;
- д) винятки щодо зобов'язань у сфері переказу коштів;
- е) реформування механізму розв'язання спорів (обмеження періоду подання позову, можливість створення Міжнародного інвестиційного суду (СС-Мексика, Канада)).

Угоди про запобігання подвійного оподаткування.

У США 170 угод, Великобританії 160, Франції 140, Україна підписала 70 угод.

Принципи запобігання подвійного оподаткування:

- **принцип резиденції** – оподаткування здійснюється там, де зареєстрована компанія;
- **принцип територіального оподаткування** – оподаткування здійснюється там, де виникає база оподаткування.

Більшість країн використовує обидва способи. Латиноамериканські країни, країни Південної Африки, Гон Конг, Франція, Швейцарія використовують територіальний принцип. В офшорних зонах оподаткування здійснюється за суттєво пониженими ставками. Оподаткування доходів фізичних осіб відбувається тільки за принципом територіальності.

Основні положення угод:

- а) правило розподілу доходів на основні (повне оподаткування) (активні) та опосередковані (часткове оподаткування) (пасивні);
- б) принцип ведення комерційних операцій між незалежними учасниками з метою врегулювання трансфертного ціноутворення;
- в) правило звільнення від оподаткування або надання податкового кредиту у країні – резиденції. **2 основні способи:**
 - система звільнення від оподаткування (країна резиденції повністю звільняє від оподаткування доходи від закордонних дже-

рел або не стягує податки від іноземних інвестицій – тільки для активних, для пасивних – податок стягується за заниженими ставками);

- система податкового кредиту дозволяє сплату податку у країні походження податку шляхом зменшення податкової бази на доходи за кордоном;
- г) правило недискримінації, взаємної допомоги та обміну інформації між податковими структурами країни;
- д) процедура розв'язання спорів (див. вище) 3 механізми;
- е) умови надання допомоги щодо зборів податків.

У 2018 р. Україна мала 74 відповідні угоди.

Угода про асоціацію України з ЄС:

- національний режим заснування підприємницької діяльності на взаємній основі;
- винятки для ядерних матеріалів, зброї, аудіовізуальних послуг, національного морського каботажу, повітряних перевезень;
- проведення оглядів системи регулювання заснування;
- вільний рух прямих (у тому числі придбання нерухомості) та портфельних інвестицій, виплат або репатріації капіталу та будь-якого прибутку з них;
- Україна повинна завершити лібералізацію операцій на рахунку операцій з капіталом і фінансовому рахунку платіжного балансу до рівня лібералізації в ЄС до дати надання режиму внутрішнього ринку.

5. Посилення ролі міжнародних організацій в регулюванні світового інвестиційного процесу

Перша спроба – Гаванська Хартія про іноземні інвестиції (1948 р.), друга спроба – початок 60-х років – Конвенція Абс-Шавкроса: захист інтересів експортерів капіталу. Зазначені вище документи не були підписані і не діють.

I. ООН: Універсальний кодекс поведінки транснаціонального бізнесу

ЮНКТАД, Кодекс поведінки у галузі передачі технологій, Центр по ТНК: кодекс поведінки ТНК (проект), Конвенція ООН щодо боротьби з корупцією (2003 р.), Інвестиційна рамкова політика для стійкого розвитку ЮНКТАД (2015 р.).

2 особливості для документів у межах ООН:

- принцип дотримання інвесторами національних законів та адміністративних норм приймаючої країни,

- принцип внеску ТНК у соціально-економічний розвиток приймаючих країн.

II. Світовий банк має 3 основні документи:

- «Конвенція про розв'язання спорів у сфері інвестицій»:
 - а) створення міжнародного Центру з розв'язання інвестиційних спорів;
 - б) можливість вибору права, яке використовується для контракту;
 - в) можливість позову до приймаючої країни (уряду).
- «Багатостороння угода з гарантій у сфері інвестицій» (схема страхування):
 - а) приватні організації;
 - б) спеціально створені державні організації, які можуть займатися страхуванням іноземних інвестицій,
 - в) урядові гарантії.
- «Директиви відносно політики прямого іноземного інвестування» (1991 р.) (не прийняті): зміст – захист іноземного інвестора.

III. ОЕСР

«Кодекс лібералізації руху капіталів» (1961 р., ост. редакція 2013 р.).

«Кодекс лібералізації поточних невидимих операцій» (ост. редакція 2008 р.):

- відміна від обмежень на шляху руху капіталів у двосторонньому порядку;
- свобода відкриття закордонних філій;
- вільний переказ коштів за кордон, в т.ч. по послугах;
- переказ прибутку без обмежень;
- застереження країн по окремих послугах.

«Багатостороння угода з інвестицій» (1995-98 рр., не прийнята).
Зміст:

- впровадження національного режиму та режиму найбільшого сприяння;
- заборона додаткових вимог щодо іноземного інвестора;
- преференції у межах регіональних інтеграційних угруповань;
- ефективна компенсація за умов експропріації;
- соціальні гарантії згідно існуючих міжнародних умов;
- предмет переговорів – оподаткування;

«Конвенція ОЕСР з боротьби з хабарництвом закордонних офіційних осіб» (1999 р.).

«Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств» (2001 р., ред. 2011 р.):

- розкриття інформації;

- права людини;
- трудові та виробничі відносини, охорона довкілля;
- боротьба з хабарництвом;
- інтереси споживачів;
- наука і технології;
- конкуренція;
- оподаткування.

«Основи інвестиційної політики ОЕСР (2012р.) »:

- Інвестиції з метою стійкого розвитку;
- Послідовність політики;
- Державне управління та інституції;
- Динамічний перегляд політики;
- Збалансованість правил та зобов'язань;
- Право регулювання;
- Відкритість інвестиціям;
- Захист інвестицій;
- Сприяння та стимулювання інвестицій;
- Коригування управління та відповідальність;
- Міжнародне співробітництво.

IV. Група-20. Керівні принципи глобальної інвестиційної політики (2016 р.):

- уникати протекціонізму у міжнародних інвестиціях;
- створити відкриті, недискримінаційні, прозорі та передбачувані умови для інвестицій;
- забезпечити надійний захист інвесторам та інвестиціям;
- розвивати регулювання із залученням всіх зацікавлених сторін;
- інвестиційна та інші політики повинні бути послідовні на національному та міжнародному рівнях та мати за мету сталий розвиток та інклюзивне зростання;
- підтвердити право урядів на регулювання інвестицій у суспільних інтересах;
- інвестиційна політика повинна бути ефективною та спрямована на підтримку інвестора у створенні, розвитку та розширенні бізнесу;
- інвестиційна політика повинна забезпечувати дотримання інвесторами кращої міжнародної практики, відповідального ведення бізнесу та корпоративного управління;
- міжнародне співтовариство повинно продовжувати співпрацю і діалог з метою підтримки відкритої та послідовної інвестиційної політики, відповіді на спільні виклики для інвестиційної політики.

V. ЄС

Римські угоди 1957 р. – вільний рух капіталу між країнами-членами.

Між країнами ЄС діють приблизно 200 інвестиційних угод (за станом на 2016 р.) які не відповідають правилам єдиного ринку.

Комунікація ЄК (7.07.2010) щодо всеосяжної Європейської міжнародної інвестиційної політики:

- двосторонні інвестиційні угоди країн-членів залишаються основним інструментом захисту Європейських інвесторів за кордоном, поступовий перехід до підписання інвестиційних угод з іншими країнами на рівні ЄС в цілому;
- критерії відбору пріоритетних партнерів ЄС для інвестиційних угод: економічний клімат у третіх країнах, об'єм ринку та розвиток, стратегічна важливість економічних відносин ЄС з ними, інвестиційні можливості, запропоновані цими країнами, їх політична та інституціональна стабільність, рівень локального юридичного захисту європейських інвесторів, двосторонні інвестиційні договори, укладені членами ЄС з цими країнами, а також потенційна додана вартість угод ЄС з ними;
- форми угод: поглиблена комплексна угода, окрема інвестиційна угода;
- акцент на включенні до угод фундаментальних стандартів чесного та справедливого ставлення, недискримінації (режим найбільшого сприяння), національного режиму, повного захисту та безпеки інвесторів та інвестицій, захисту від експропріації, вільного трансферу інвестицій та доходу.
- Нова торговельна та інвестиційна стратегія ЄС (2015р.): прозорість політики, реформування світового інвестиційного режиму, виключна компетенція ЄС, створення Міжнародного інвестиційного суду.

VI. СОТ

Угода з інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею (**TRIM**, 1994р.) –регулює опосередковано діяльність інвесторів (заборонено обмежуючі торгові заходи, які мають відношення до інвестицій: вимога участі національного власника; використання ліцензій; обмеження на переказ коштів; обмін валют; обсягу виробництва; трансферу технологій; внутрішніх продаж; обробці продукції; балансуванню торгівлі; використанню місцевих компонентів; експорту; заміні імпорту; визначення ринків збуту; тендерні змови; експортні угоди; пов'язані продажі тощо).

5 основних сценаріїв розвитку глобального регулювання руху інвестицій:

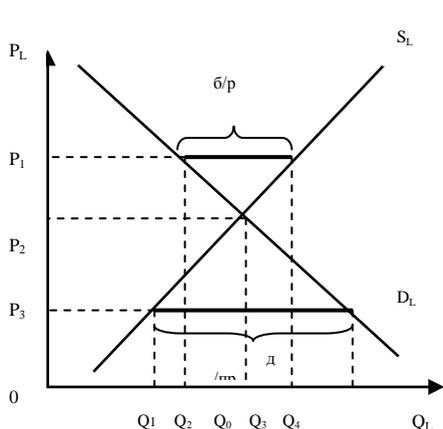
- продовження дискусії в межах ОЕСР та одночасне розширення механізмів СОР, яке мають відношення до інвестицій;
- переважний розвиток механізмів СОР та прийняття багатосторонніх угод з інвестицій;
- координація переговорних процесів між 2-ма організаціями, розподіл функцій та сфер;
- створення спеціальної глобальної організації з інвестицій;
- формування правил регулювання руху інвестицій в мегарегіональних та міжрегіональних інтеграційних угрупованнях.

Тема 7. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

1. Механізм ринкового регулювання міжнародного руху робочої сили.
2. Державне регулювання експорту та імпорту робочої сили.
3. Міжнародні організації як фактор регулювання міжнародних ринків праці.

Загальний обсяг міжнародної міграції у 2010 р. оцінюється на рівні 215,8 млн. осіб (у 2016 р. – 232 млн. осіб), з них 105 млн. трудових мігрантів. Перекази від мігрантів у 2010 р. – 440 млрд. дол., в Україні – від 3 до 6 млрд. дол.

1. Механізм ринкового регулювання міжнародного руху робочої сили



P_L – рівень зарплатної плати

Q_L – кількість працівників

S_L – пропозиція робочої сили

D_L – попит на робочу силу

$Q_4 - Q_1$ – дефіцит праці за умов P_3 (основа для імпорту)

$Q_3 - Q_2$ – безробіття за умов P_1 (основа для експорту)

Класична теорія виходить з того, що основним регулятором міжнародного ринку праці є реальна зарплатна

платня. За умов досконалого міжнародного ринку вона гнучко змінюється і встановлюється на ринку на рівні, де об'єм ринкового попиту на працю дорівнює об'єму її пропозиції (P_2). Зменшення зарплатної плати (P_3) є головною причиною дефіциту робочої сили та матеріальною основою її імпорту. Підвищення зарплатної плати є головною причиною безробіття та матеріальною основою її експорту (P_1).

Фактори модифікації ринкового механізму міжнародного руху робочої сили:

- моносонія (ринок праці з одним працедавцем);
- діяльність професійних спілок (фіксують мінімум зарплатної плати);

- державне втручання в економіку (регуляторна політика шляхом оподаткування зарплати, встановлення її мінімуму може привести до негнучкості заробітної плати);
- наявність економічних бар'єрів між країнами;
- національні відмінності робочої сили (мова, культура, звички, родина);
- менша міжнародна мобільність у порівнянні з товарами, послугами, капіталом;
- наявність у конкретних людей смаків, переваг та цінностей;
- діяльність ТНК (трансфертне ціноутворення, міграційна політика);
- технологічна диференціація країн, технологічні уклади:
- I сировина, II сталь, III авто, IV комп'ютери, V нано- та біотехнології, VI розвиток людини,
- регулювання ринків товарів, капіталу та послуг.

Особливості міжнародних недосконалих ринків робочої сили:

- Заробітна плата є жорсткою на зниження навіть за умов імміграції робочої сили;
- Імміграція робочої сили може призвести до зменшення рівня безробіття:
 - а)** структурне безробіття – дешева робоча сила іммігрантів веде до переміщення кваліфікованої національної робочої сили до інших місць, де вони створюють додаткові робочі місця;
 - б)** brain drain – наукові розробки іммігрантів створюють нові робочі місця.
- Лібералізація імпорту товарів може призвести до збільшення безробіття, якщо ці товари є більш працемісткими, і навпаки.
- Лібералізація імпорту капіталу може призвести до зменшення безробіття, якщо він вкладається у праценадлишкові сектори національної економіки, і навпаки.

2. Державне регулювання експорту та імпорту робочої сили

Основні тенденції:

- Лібералізація руху робочої сили між країнами з розвинутою економікою (ЄС, Канада, США, Мексика, Австралія, Нова Зеландія, Скандинавський ринок робочої сили) та на регіональній основі.
- Лібералізація міграції окремих категорій робітників у країни з працедефіцитною ситуацією – селективна імміграційна політика (Канада, Австралія – 20-25 професій, США, Росія).
- Лібералізація еміграції робочої сили у глобальному масштабі (винятки – Куба, Північна Корея, Туркменістан).

- Збереження значних обмежень щодо імпорту робочої сили у глобальному масштабі.
- Розширення використання національного режиму щодо іноземної робочої сили.

Структура регулювання експорту і імпорту робочої сили на державному рівні.

1. Організаційно – інституціональне забезпечення міжнародного руху робочої сили.

Державні інститути, які забезпечують міжнародний рух робочої сили:

- парламенти;
- уряди;
- міністерства та відомства;
- організації у сфері сприяння міграції робочої сили.

Процедурні норми міграції:

- право на вільний виїзд за кордон;
- заборона працевлаштування за приватними запрошеннями;
- необхідність офіційного запрошення на роботу;
- наявність контракту;
- прийом на роботу за умов наявності дефіциту певної робочої сили, тощо.

Міжнародні угоди про міграцію робочої сили (двосторонні та багатосторонні):

- ФРН і Туреччина;
- Україна і Росія;
- Україна і Польща, Чехія;
- ЄС;
- НАФТА;
- Скандинавський ринок робочої сили.

2. Нормативно-правові регулятори міжнародного руху робочої сили:

Візовий режим.

Інформаційна політика у галузі міграції робочої сили.

Якісні вимоги до іноземної робочої сили:

- сертифікат про освіту (стаж роботи за спеціальністю);
- додаткові професійні вимоги;
- віковий ценз;
- стан здоров'я;
- обмеження особистого характеру;
- знання мови, тощо.

Пряме і опосередковане квотування та інші кількісні обмеження (угоди України з Чехією, Польщею).

Регулювання на основі критеріїв фізичних та юридичних осіб.

Часові обмеження на працевлаштування (звичайно від 6 місяців до 4 років).

Секторальні (професійно-галузеві) пріоритети та обмеження:

- заборони в явній формі (державна служба);
- заборони галузевого характеру (виробництво зброї, ядерна фізика);
- національно-географічні пріоритети (Росія і республіки кол. СРСР, ФРН і Туреччина, Іспанія і Марокко);
- обмеження політичних та інших прав («європейський громадянин», профспілкова діяльність, зміна місця роботи та проживання, тощо);
- спеціальні вимоги до професій (в ЄС 5000 врегульованих професій, 50 млн. чол. у 2017 р.).

3. Система санкцій за порушення правил міграції робочої сили

Об'єктом санкцій може бути:

- трудовий мігрант;
- працедавець;
- посередники, які сприяють міграції (в ЄС існує система спеціальних санкцій щодо транспортних компаній, які перевозять незаконних мігрантів).

Форми санкцій:

- адміністративна (покарання відповідних посадових осіб);
- економічні форми санкцій (штраф);
- карна відповідальність.

4. Адміністративні заходи забезпечення міграції робочої сили

4.1 Заборона нелегального в'їзду.

4.2 Репатріація трудових мігрантів.

4.3 Матеріальна компенсація за рееміграцію.

4.4 Професійна підготовка (мовна і інша).

4.5 Економічна допомога регіонам масової міграції (ЄС розробив 27 програм для країн – сусідів для розвитку прикордонного співробітництва на початку 2000-х років, з метою подолання міграційної кризи ЄС запропонував Рамкове партнерство 16 країнам Африки та Азії із загальним фінансуванням у 68 млрд. євро у 2016-20 рр.).

4.6 Програми легалізації іноземної робочої сили (Україна-Португалія).

5. Фінансові заходи щодо регулювання міграції робочої сили:

5.1 Недискримінація щодо оплати праці та соціального забезпечення.

5.2 Оподаткування особистих прибутків іноземних громадян.

5.3 Умови конвертованості національної валюти.

5.4 Механізм трансферу коштів іноземних мігрантів, тощо.

В Україні імміграція робочої сили регулюється Постановою Кабінету Міністрів «Порядок видачі дозволів на працевлаштування іноземцям» від 27.05.2013 року № 437:

- Дозвіл надається за відсутності відповідних працівників або на основі достатнього обґрунтування.
- Роботодавці використовують іноземну робочу силу за наявності дозволу.
- Дозвіл видається Державним центром зайнятості Міністерства праці та соціального захисту.
- Роботодавець має надати 8 документів для отримання дозволу /раніше – 14/.
- Дозвіл надається до 1 року з правом поновлення, макс. до 4 років; шестимісячна перерва.
- У разі порушення – штраф до 50 неоподаткованого мінімуму доходів громадян.
- Україна має спеціальні угоди з міграції, в т.ч. робочої сили, з Росією (1993 р.), Молдовою (1993 р.), Польщею (1994 р.), Литвою (1995 р.), Вірменією (1995 р.), Білорусією (1995 р.), Латвією (1995 р.), Чехією (1996 р.), СРВ (1996 р.), Словаччиною (1997 р.), Португалією (2003 р.).

У 2011 р. ВР України прийняла Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань міграції»: посилення боротьби з нелегальною міграцією, покращення управління міграційними процесами, посилення відповідальності за порушення в цій сфері.

Концепція державної міграційної політики України (30.05.11):

- визначення квот імміграції в Україну з урахуванням демографічної ситуації та ситуації на ринку праці;
- стимулювання мігрантів до раціонального територіального розміщення;
- посилення соціального та правового захисту громадян України, які працюють закордоном;
- створення сприятливих умов та механізмів для повернення в Україну громадян;
- мінімізація нерегульованої зовнішньої трудової міграції громадян України;
- державне регулювання ринку праці з метою збалансування попиту та пропозиції;

- створення умов вкладення трудовими мігрантами з України інвестицій в національну економіку;
- сприятливі умови для перетинання трудовими мігрантами державних кордонів;
- протидія нелегальній міграції.

Стратегія державної міграційної політики України на період до 2025 року (2017 р.). – інтеграція іммігрантів, реінтеграція українських мігрантів, зменшення негативних наслідків еміграції.

3. Міжнародні організації як фактор регулювання міжнародних ринків праці

- глобальні (ООН, Міжнародна організація праці – 187 країн у 2018 р.);
- регіональні (ЄС, НАФТА, тощо).

ООН:

Міжнародна конвенція про захист прав всіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей (Резолюція Генеральної Асамблеї ООН 1990 р., діє з 2003 р.): принципи недискримінації, свобода виїзду з будь-якої країни та повернення на батьківщину, загальнолюдські права та свободи, право на соціальний захист, на формування об'єднань та профспілок, переказ коштів та заощаджень, приймаючі країни можуть обмежувати права мігрантів щодо категорії зайнятості та схем пенсійного забезпечення, рівність у сфері оплати праці та інших її умов, доступ до невідкладної медичної допомоги та освіти дітей, рівний доступ до освіти, житла, професійного навчання.

Глобальний договір з міграції (з 2016 р. перемовини) щодо безпечної, врегульованої та регулярної міграції. США вийшли з перемовин у 2017 р.

МОП (1919 р.):

- 1)** преамбула Статуту: «ненадання якою-небудь країною трудящим людських умов праці є перешкодою для інших народів, які бажають покращити становлення трудящих у своїх країнах»;
- 2)** трьохстороннє представництво: уряди, підприємці, представники трудящих;
- 3)** основні конвенції:
 - Питання міграційної статистики (1922 р.);
 - Інспекція режиму перевезень мігрантів (1926 р.);
 - Право робочих-мігрантів на отримання пенсій з інвалідності та старості (1935 р.);
 - Про міграцію з метою працевлаштування (1949 р.) (право на отримання інформації щодо національних систем регулювання міграції; заходи проти пропаганди еміграції та міграції; забезпечення соціальних прав; переказ частини отриманих доходів

- мігрантом; мігрант не може бути висланий за умов втрати роботи внаслідок хвороби протягом 5 років);
- Про соціальну політику на територіях поза метрополіями (1955 р.);
 - Про трудящих-мігрантів (1952 р.) (зобов'язання країн приймати заходи проти пропаганди міжнародних переселень; не допускати дискримінації при наймі у сфері оплати, інших сферах життя трудящих мігрантів; «по можливості», у межах існуючих заходів);
 - Про трудящих на плантаціях (1960 р.);
 - Проти зменшення прав у сфері праці (1960 р.) (заборона дискримінації іноземної робочої сили у сферах праці та занять);
 - Про основні цілі та напрями соціальної політики (1962 р.) (робочі-мігранти повинні користуватися не меншим захистом ніж корінні; родини мігрантів мають право на отримання грошових переказів);
 - Про робітників-мігрантів (1975 р.) (виявлення незаконної міграції робочої сили; збереження права на законне проживання та пошук нової роботи у випадку втрати роботи; робітник або його родина не несуть відповідних витрат у випадку їх депортації; рівні можливості та ставлення до мігрантів у сферах зайнятості, соціального забезпечення, профспілок, культурні, індивідуальні та колективні права; допомога мігрантам через спеціальні програми навчання; сприяння пошуку роботи в країні без географічних обмежень протягом двох років; збереження обмежень для мігрантів у певних сферах зайнятості з метою захисту інтересів держави).
 - Пакт про глобальну занятість (2009 р.) (створення зайнятості, соціальний захист, стандарти праці, соціальний діалог, прозора та чесна глобалізація).

Конвенції МОП (1949 р. та 1975 р.) та ООН (1990 р.) «Про захист прав усіх трудових мігрантів та членів їх сімей» формують **«міжнародну хартію»** із захисту трудящих-мігрантів та є нормативною концепцією, що стосується поводження з ними та міжнародного співробітництва у цій сфері. Ратифіковані 76 країнами за станом на 2009 р.

На початку 70-х років Індонезія ініціювала створення Компенсаційного фонду для країн-експортерів робочої сили з метою відшкодування частки витрат на підготовку робочої сили; ідея не прийнята у зв'язку з позицією розвинених країн.

До 2012 р. лише 3 країни із 47 європейських країн ратифікували Конвенцію ООН, 11 – Конвенцію Ради Європи про правовий статус трудящих-мігрантів.

Міжнародна організація з міграції /1951 р./ з 12 основних цілей

– підтримка країн у сфері трудової міграції, зокрема, короткотерміновій. Не має повноважень із захисту трудових мігрантів.

Європейське економічне співтовариство (1957 р.) – ЄС:

- ліквідація бар'єрів на шляху вільного руху робочої сили між країнами-учасницями;
- створення європейського соціального фонду з метою покращення можливостей зайнятості та підвищення життєвого рівня;
- обмеження на рух лише за мотивами суспільного порядку, безпеки та охорони здоров'я;
- Регламенти та Директиви 60-х років: дозвіл на переміщення робочої сили без попередньої пропозиції роботи; система соціальної безпеки для мігрантів з 1959 р.; «національний режим», право на проживання за умов наявності роботи, дозвіл на проживання в іншій країні за умов завершення роботи; право на отримання та переказ соціальної допомоги у будь-якій країні;
- Система соціального захисту осіб у межах Спільноти (1971 р.): заборона дискримінації; національна система соціального захисту повністю розповсюджується на іноземну робочу силу з країн-членів; пенсійне забезпечення пропорційне періодам роботи в окремих країнах-членах;
- Trevi – група (1975 р.) (міністри юстиції та внутрішніх справ країн ЄЕС – гармонізація умов надання віз та міграційного контролю; у 1987 р. визначений список із 50 країн, громадяни яких обов'язково потребують віз для в'їзду в країни ЄЕС, 1989 р. – 59 країн, 1993 р. – 45 країн);
- Програма ERASMUS (1989 р.): створення умов обміну студентами; спеціального фонду для навчальних закладів для навчання іноземних студентів; створення ECTS – Європейської системи взаємного визнання заліків та іспитів;
- Шенгенська Угода (1985 р., 5 країн; 1998 р. всі країни ЄС, крім Великобританії та Данії, нові країни-члени ЄС поки що не є учасниками Угоди): відміна прикордонного контролю між країнами з 01.01.1990 р.; підвищення рівня контролю на зовнішніх кордонах Співтовариства; створення Шенгенської інформаційної системи; уніфікація умов надання віз;
- Амстердамська Угода (1996 р.): створення загальних стандартів кордонного контролю за п'ять років, загальних правил надання віз до 3-х місяців; загальні вимоги для надання віз на термін більше 3-х місяців; право громадян інших країн, які мали законні права проживання в країні ЄС, проживати в інших країнах ЄС; поняття «європейського громадянина», який має право голосувати та бути кандидатом на місцевих виборах;
- Пропозиції для відповідних Директив ЄК щодо імміграції висококваліфікованих робітників (2007 р.): швидка процедура дозволу для мігрантів з третіх країн (контракт на роботу, профе-

сійні кваліфікації, мінімум заробітної платні), спеціальна схема для молодих «професіоналів», впровадження «Блакитної картки ЄС», яка надає доступ до соціально-економічних прав та сприятливих умов об'єднання родин, обмеження доступу на ринки робочої сили інших країн ЄС протягом двох років, врахування терміну перебування в різних країнах ЄС для отримання права на перебування в ЄС протягом тривалого періоду.

- «Глобальний підхід до міграції та мобільності» /2005, 2011 рр./ передбачає діалог з країнами-нечленами ЄС щодо міграції. Партнерство з мобільності – Острови Зеленого Мису, Молдова, Грузія, Армения, Марокко, Туніс.
- Європейський портал трудової мобільності EURES (робочі вакансії, CV робітників, компанії, консультанти).
- Європейський паспорт професійних навичок у сфері туризму (2014 р.): інструмент зближення роботодавців та робочої сили у сфері туризму, на всіх мовах ЄС, на спеціальному порталі EURES, перелік навичок, на інші сфери.
- Комунікація ЄК (2013 р.): протидія одруженню з корисною метою, правила координації соціального забезпечення (тест постійного проживання у зв'язку з переміщенням центру інтересу в дану країну), використання Європейського соціального фонду на цілі соціального включення, обмін кращою практикою місцевих влад, створення он-лайн модуля навчання фахівців у сфері забезпечення вільного руху робочої сили в ЄС.
- Рамкове партнерство з 16 країнами Африки та Азії з метою подолання міграційної кризи 2013-18 рр. із загальним фінансуванням 68 млрд. євро у 2016-20 рр.
- Брексіт: нові правила трудової міграції для ЄС та третіх країн.

Угода про асоціацію України з ЄС – тимчасова присутність фізичних осіб для цілей економічної діяльності:

- основний персонал – прийом на роботу на дочірні підприємства, філії, представництва до 3-х років;
- бізнес-відвідувачі – до 90 днів протягом 12 місяців;
- випускники-стажери – до 1 року;
- продавці бізнес послуг – до 90 днів протягом року;
- постачальники договірних послуг у 18 секторах послуг до 12 місяців, 8 умов;
- незалежні фахівці у 6 секторах послуг, 6 умов до 12 місяців.

Вимоги до незалежних фахівців:

- договір на надання послуг до 12 міс., 6 років професійного досвіду, диплом про вищу освіту або кваліфікацію, перебування до 6 міс., інші вибіркові обмеження (у т.ч. кількість осіб).

Тема 8. РЕГУЛЮВАННЯ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

1. Види прав інтелектуальної власності.
2. Основні міжнародні механізми захисту прав інтелектуальної власності.
3. Угода СОТ з торгівельних аспектів прав інтелектуальної власності – ТРІПС.
4. Права інтелектуальної власності у регіональних торговельних угодах.

Отримання платежів за використання інтелектуальної власності у світі всього (2016 р.) – 314 млрд. дол., основні експортери (2010 – 2016 рр.) – Північна Америка (47,1 - 40,4 %), ЄС-28 (31,7 - 34,4 %), Азія (14,5 - 17,8 %).

В ЄС у 2014 р. 39 % ділової активності та 35 % зайнятості пов'язані зі сферами інтенсивного застосування прав інтелектуальної власності.

1. Види прав інтелектуальної власності (ПІВ)

Інтелектуальна власність – виключні права на результат інтелектуальної діяльності та прирівнювані до них засоби індивідуалізації юридичних осіб, товарів та послуг.

Особливості:

- Виключні права;
- Об'єкт:
 - а) результати інтелектуальної діяльності,
 - б) засоби індивідуалізації.

Основні групи інтелектуальної власності:

1. Авторські та суміжні з ними права, які розподіляються на 14 видів:

- драматичні, музичні та сценічні твори;
- музичні твори з текстом або без;
- хореографічні твори;
- аудіовізуальні твори (кіно-, теле-, відео-, слайд-, діафільми);
- твори живопису, скульптури, графіки, дизайну;
- декоративне мистецтво;
- твори архітектури, містобудування, садово-паркова культура;
- фотографічні твори;
- карти, плани у сфері географії, топографії, геології;
- програми для ЕОМ;

- переклади творів;
- наукові збірники;
- інші твори (в сфері освіти, інформації, реклами, розваг тощо).

2. Права промислової власності, які поділяються на групи:

- патенти;
- винаходи;
- промислові зразки;
- корисні моделі.

2. Основні міжнародні механізми захисту прав інтелектуальної власності

Промислова власність:

1. Паризька конвенція з охорони промислової власності (1883 р. – 1-ша редакція, 1979 р. – остання редакція) (принципи національного режиму, незалежності національних патентів та незалежності знаків; право пріоритету; виставочний пріоритет; права промислової власності віднесені до сфери національного регулювання; обмеження виключних прав шляхом видачі примусових ліцензій або їх позбавлення визначаються національним регулюванням; забороняються дії, що здатні призвести до змішування щодо підприємства, продукції, торговельної чи промислової діяльності конкурента, неправдиві твердження при здійсненні комерційної діяльності, зазначення, використання яких може ввести громадськість в оману).

2. Договір про патентну кооперацію (1970 р., діє з 1978 р) (механізми патентних заявок, пошук та проведення експертизи, поширення технічної інформації, оцінка патентоздатності).

3. Договір про патентне право (2000 р.) (спрощення процедури та вартості патентної охорони).

4. Регіональні договори: «Європейська патентна конвенція», «Євразійська патентна конвенція», «Харарський протокол Африканської регіональної організації з промислової власності», «Бангуйський Договір».

Моделі патентування за кордоном:

Модель 1 (за Паризькою конвенцією) – подання національної заявки, реєстрація в інших окремих країнах за 12 міс.; витрати на переклад, міжнародні збори та національні агенції.

Модель 2 (за Договором про патентну кооперацію) – подання національної патентною заявки, подання заявки за Договором та проведення експертизи (12 міс.), міжнародний пошук та письмовий звіт (16 міс.), публікація звіту (18 міс.), проведення міжнародної попередньої експертизи в окремих випадках (22 міс.), попере-

дній звіт про патентоспроможність (28 міс.), вихід на всі країни-учасники без додаткових формальностей (30 міс.); витрати на переклад, міжнародні збори та національні агенції.

Авторські та суміжні права:

1. Бернська конвенція з захисту літератури та художніх творів (1886 р. – 1-ша редакція, 1979 р. – остання редакція) (права авторів на їх літературні та художні твори; принцип «автоматичної охорони», надання якої не обумовлене реєстрацією, депонуванням або іншими діями; відокремлюються майнові та немайнові права авторів; мінімальний термін охорони – протягом життя та 50 років після; вільне використання: цитування, ілюстрації учбового характеру, відтворення для загального відома у газетах та журналах);

2. Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їхніх фонограм (1971 р.) (охорони підлягають інтереси виробників фонограм лише громадян держав-учасниць – принцип територіальності; інтереси виробників захищаються від виробництва без їх згоди копій фонограм та від ввозу останніх, якщо такі дії здійснюються з метою розповсюдження серед публіки; обмеження виключних прав аналогічні обмеженням прав авторів літературних та художніх творів; термін захисту – не менше 20 років);

3. Угода з інтелектуальної власності щодо інтегральних мікросхем (1989 р., Вашингтонська) (захист оригінальних компонувань – топографії інтегральних мікросхем; відтворення, імпорт, продаж чи інші поширення лише з дозволу власника; національний режим);

4. Міжнародна конвенція із захисту виконавців, виробників фонограм, організацій телерадіомовлення (1961 р., 1996 р., Римська) (критерій територіальності – головний для встановлення охороноздатності прав виконавців, виробників, організацій мовлення; виключне право на використання, на відтворення, на імпорт, на публічний показ, виконання, на переклад, на передачу в ефірі, на переробку; обмеження виключних прав – без отримання дозволу використання в особистих цілях, використання коротких уривків, виключно в учбових або науково-дослідних цілях; термін охорони – 20 років);

5. Всесвітня конвенція про авторське право (1952 р.) (надає охорону прав навіть на території країни, що не входить до учасниць конвенції; достатнім для визнання всіх формальностей є наявність знаку ©; термін охорони протягом життя та 25 років після);

6. Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності (1996 р.) (об'єкт охорони – сама форма вираження, а не ідея, методи діяльності чи математичні концепції; права автора дозволяти

розповсюдження шляхом продажу чи іншої передачі прав власності, дозволяти комерційний прокат оригіналів для публіки комп'ютерних програм, кінематографічних творів та фонограм, розповсюдження творів по дротах або засобами бездротового зв'язку).

Основні спільні положення конвенцій та угод:

1. Без згоди автора твір може застосовуватися для особистих цілей за виключенням:

- архітектури;
- баз даних;
- програм для ЕОМ;
- репродукції книг.

2. Без згоди автора, без виплати винагороди, але з визначенням імені автора, джерела цитування дозволяється передача в ефірі, використовується для широкого загалу, якщо це прямо не заборонено.

3. Термін авторського права – тільки для суспільного використання без виплати винагороди, або зобов'язання посилання на ім'я, права авторства та захист репутації (протягом життя плюс 50 років – Бернська конвенція або 25 років – Женевська конвенція – свій знак (с)).

4. Право слідування – право автора інтелектуальної власності на отримання винагороди як результат її використання.

5. Виключне право на використання, відтворення, імпорт, публічний показ, виконання, переклад, передачу в ефірі, переробку.

Для авторських та суміжних прав – **авторська угода**; для прав промислової власності – **ліцензійна угода**.

Примусова ліцензія використовується за умов невикористання промислової власності.

Контрафактна продукція – продукція, вироблена з порушенням авторських або суміжних прав.

Антиконтрафактна торговельна угода (АСТА, 36 країн, 2011-2012 рр., Європарламент у 2012 р. не підтримав):

- захист прав інтелектуальної власності в матеріальній формі та цифровій сфері;
- заборона обігу товарів, які порушують ПІВ;
- відшкодування збитків (втрачена вигода, вартість контрафактного товару, передбачена роздрібна ціна; система оцінки: кількість товару, сума ройялті, одноразова виплата);
- знищення контрафактної продукції, відповідних матеріалів та інструментів;

- ефективна прикордонна примусова реалізація ПІВ, призупинення випуску або затримка сумнівних товарів (можна виключити огляд товару некомерційного характеру, незначної кількості, особистий багаж мандрівника);
- надавати інформацію правовласнику щодо конкретної партії товару;
- карна відповідальність за імпорт або експорт контрафактних товарів, їх розповсюдження, продаж або пропозицію щодо продажу у комерційних масштабах;
- штрафи, арешт, конфіскація, знищення товару за порушення ПІВ;
- примусова реалізація ПІВ у цифровій сфері;
- вимога до провайдера онлайн-ових послуг щодо інформації з метою ідентифікації клієнта;
- забезпечення ефективних заходів протидії обходу технологічних засобів захисту ПІВ (шифр, код, механізм контролю копіювання), захист інформації з управління електронними правами;
- Комітет АСТА.

Міжнародний альянс інтелектуальної власності у 2011 р. рекомендував Торговельній палаті США включити Україну до пріоритетного списку 301, що веде за собою економічні санкції (виключення з загальної системи преференцій, у 2012 р. загальний обсяг санкцій до України – 75 млн. дол.). У 2014 р. країна до списку не потрапила з політичних міркувань, у 2018 р. ухвалено законопроект про ефективне управління майновими правами об'єктів авторського права, який передбачає створення прозорої системи збору та розподілу доходів від прав між авторами, виконавцями та виробниками (50 %, 25 %, 25 %).

3. Угода СОТ з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності – ТРІПС

ТРІПС (1994 р.) – захист прав інтелектуальної власності на багатосторонньому глобальному рівні. (Компроміс у концептуальному спорі між розвиненими та країнами, що розвиваються щодо «грошової оцінки прав інтелектуальної власності»: загальнолюдське надбання, широкий доступ до них без винагороди).

Основні особливості:

1) право урядів проводити незалежну політику (країни-члени СОТ мають право вживати заходів, спрямованих на охорону здоров'я та інші соціальні потреби, не допускати зловживання правами інтелектуальної власності);

2) права інтелектуальної власності за угодою:

- авторське право і суміжні права;

- товарний знак, у тому числі позначення послуг;
- патенти;
- промислові зразки;
- географічні зазначення;
- топографія інтегральних мікросхем;
- нерозголошувана інформація, комерційні таємниці;

3) виняткове право на відтворення і надання дозволу іншим відтворювати твір протягом життя та 50 років після; **моральні права**;

4) власники зареєстрованих товарних знаків мають право забороняти іншим їх використання, якщо це призводить до плутанини; термін реєстрації принаймні – 7 років; обов'язкове ліцензування товарних знаків заборонене;

5) термін захисту винаходу (патент) – 20 років; відмова у патентуванні у випадку захисту громадського порядку, суспільної моралі, життя або здоров'я людей, тварин чи рослин, охорони довкілля а також патентування діагностичних, терапевтичних, хірургічних методів, рослин і тварин, біологічних процесів для продукування рослин або тварин; обов'язкове ліцензування патентів в разі забезпечення інтересів власника патенту;

6) захист промислових зразків протягом 10 років;

7) географічні зазначення захищаються з метою заперечити введення в оману щодо справжнього місця виготовлення товару; найвищий рівень захисту алкогольних напоїв – заборона на використання уточнень «вид», «тип», «стиль»;

8) захист інтегральних мікросхем протягом 10 років; забороняється незаконне копіювання та використання в інших приладах мікросхем; обов'язкове ліцензування як для патентів; ненавмисне порушення не вважається незаконною дією, але є підставою для сплати розумної суми роялті;

9) нерозголошувана інформація вперше захищається багатосторонньою угодою (торговельні секрети, списки клієнтів, конфіденційні експериментальні данні тощо); експериментальні данні, надані уряду з метою отримання дозволу на продаж фармацевтичних препаратів або сільськогосподарської хімії, також мають бути захищені;

10) заходи держави у сфері захисту інтелектуальної власності повинні бути ефективними, справедливими та однаковими, передбачати можливість судового перегляду рішень, залучення допомоги адвокатів, вимагати надання доказів, судову заборону з метою запобігання поширення підроблених і піратських товарів, механізми знищення таких товарів, відшкодування збитків навіть за неповідомлення про відомі порушення.

Переговори у межах Дохійського раунду СОТ щодо:

- прав на інтелектуальну власність у сфері охорони здоров'я, фармацевтики у країнах, що розвиваються;
- захисту географічних назв вин, алкогольних напоїв, продукції харчування, створення багатосторонньої системи реєстрації;
- можливості патентування нових видів рослин і тварин.

4. Права інтелектуальної власності у регіональних торговельних угодах

Загальні положення в РТУ:

- зобов'язання щодо захисту прав;
- підтвердження правил ТРІПС;
- посилання на угоди Всесвітньої організації з інтелектуальної власності;
- режим найбільшого сприяння та національний режим;
- допомога;
- співпраця або координація;
- процедури примусу;
- прикордонні заходи, проблеми паралельного імпорту;
- визначення інтелектуальної власності як інвестицій.

Специфічні положення в РТУ:

- авторські та суміжні права;
- торговельні марки;
- географічні назви;
- промислові зразки;
- патенти;
- нерозголошена інформація;
- інтегральні схеми;
- нові сорти рослин, традиційні знання та генетичні ресурси;
- кодифіковані програми супутникового сигналу;
- назви домен, тощо.

Стратегія ЄС у сфері прав інтелектуальної власності /2011 р./:

- створення єдиної системи патентного захисту в ЄС /Патент Співтовариства з 1975 р., «Єдиний патент» з 2016 р. – одна патентна заявка, розподіл плати за підтримку патенту 50 %+, спрощення мовних умов, створення Спільного патентного суду/;
- модернізовані правила реєстрації «Торговельної марки ЄС» з 2016 р.;
- вивчення проблеми захисту географічних назв на неаграрні продукти (на початку 2017 р. в ЄС близько 1600 харчових продуктів із захистом географічних назв, для аграрних та харчових продуктів – захищена назва місця походження, захищена географічна назва, гарантована традиційна спеціалізація);

- створення багатотериторіального ліцензування авторських прав, зокрема музичних творів, розподілу доходів;
- створення європейських цифрових бібліотек;
- посилення протидії порушенню прав інтелектуальної власності через Європейську систему спостереження за контрафактною та піратською продукцією /2009 р./ та Офісу гармонізації на внутрішньому ринку;
- нове митне регулювання з метою протидії імпорту контрафактної та піратської продукції, у тому числі невеликих партій через інтернет-закупівлі.

Проект Директиви щодо копі-райт на єдиному цифровому ринку ЄС (2018 р.):

- захист публікацій он-лайн протягом року;
- баланс між винагородою автора і виконавцями та інтернет-платформами (value gap);
- сервіс-провайдери повинні отримати дозвіл від власників;
- винятки для дослідницьких організацій, ілюстрацій з метою навчання, інституцій культурної спадщини).

Угода про асоціацію України з ЄС:

- посилання на Угоду ТРІПС, угоди ВОІВ;
- правила для торговельних марок, географічних назв (додатки), промислових зразків, патентів, топографії напівпровідникових продуктів, сорти рослин, генетичних ресурсів, традиційних знань, фольклору;
- механізми захисту прав.

Тема 9. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1. Сучасні тенденції формування та розвитку регіональних інтеграційних угруповань.
2. Особливості регулювання основних форм міжнародної економічної інтеграції.
3. Міжрегіональні інтеграційні угруповання.
4. Міжнародні економічні простори: формування та регулювання.
5. Механізми міжнародної економічної дезінтеграції.

1. Сучасні тенденції формування та розвитку регіональних інтеграційних угруповань

У 1990 році налічувалося 136 регіональних інтеграційних угруповань, у 2006 р. – 367, у 2010 р. – 474, з яких 283 діючих, на початку 2014 р. – 583, з яких 377 діючих, на початку 2016 р. – 625, 90 % з них складають угоди про зону вільної торгівлі, 10 % – митні союзи.

У березні 2003 р. з країн-членів СОТ тільки 4 країни не входили в регіональні інтеграційні угруповання: Гон Конг, Маккао, Тайвань, Монголія, з 2005 р. – лише Монголія, у 2017 р. Монголія підписала угоду про ЗВТ з Японією.

Тенденції:

1. Значне **зростання** кількості РТУ (регіональні торговельні угоди) у кінці ХХ ст. та на початку ХХІ ст.: з 136 до 625.
2. **Розширення** інтеграційних процесів між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються (близько 100 угод).
3. Перехід до формування **мегарегіональних** (ЄС, НАФТА. МЕРКОСУР. АСЕАН, АфрКЗВТ) та **міжрегіональних** інтеграційних угод: ЄС – МЕРКОСУР, ЄС – Латинська Америка, США – Латинська Америка, ЄС – країни Перської Затоки, ЄС – США.
4. **Ускладнення** характеру та розширення сфери РТУ: крім усунення тарифних бар'єрів, РТУ спрямовані на усунення нетарифних бар'єрів, гармонізують стандарти, спрощують обмін послугами, капіталом, регулюють конкуренцію, стандарти захисту довкілля, розвиток людських ресурсів. Фактично сучасні регіональні угоди набувають характеру **комплексних** міждержавних економічних договорів. Розвиток **розширених та поглиблених** РТУ.
5. **Послання** окремих елементів різних етапів інтеграції в межах основної її форми (поширені та всеохоплюючі форми інтеграції).

6. Ускладнення механізму участі окремої країни у різних РТУ: ЄС у 2012 р. мав 28 діючих угод про зони вільної торгівлі та вів перемовини ще про 12. Україна у зонах вільної торгівлі з ЄС, країнами СНД, іншими країнами. Проблеми інтеграційного вибору України у 2013-14 рр.

7. Зростання ролі політичних факторів у прийнятті рішень щодо участі країн у РТУ (Україна – ЄС – Росія).

8. Значна частина регіональних інтеграційних угруповань не веде до ефекту створення торгівлі (часто до дезінтеграції та погіршення умов торгівлі): процес сегментації та регіоналізації світової торгівлі. Ефект створення торгівлі за умов митного союзу: збільшення більш дешевого імпорту з країн-партнерів або третіх країн; ефект відхилення – збільшення більш дорогого імпорту з країн-партнерів по митному союзу за рахунок зменшення більш дешевого імпорту з третіх країн.

9. Розвиток процесів міжнародної економічної дезінтеграції. Тарифна та інтеграційна політика Трампа, економічна війна Росії проти України з 2014 р., Брексіт.

2. Особливості регулювання основних форм міжнародної економічної інтеграції

Основні сфери регуляторної конвергенції різних форм міжнародної економічної інтеграції

Форма	Вільна торгівля товарами між країнами-членами	Спільна торговельна політика	Вільний рух факторів виробництва між країнами-членами	Спільна монетарна та податкова політика	Єдина економічна політика
Зона вільної торгівлі	Так	Ні	Ні	Ні	Ні
Митний союз	Так	Так	Ні	Ні	Ні
Спільний ринок	Так	Так	Так	Ні	Ні
Економічний союз	Так	Так	Так	Так	Ні
Повна інтеграція (політичний союз)	Так	Так	Так	Так	Так

1. Преференційні угоди

1968 рік – Генеральна загальна система преференцій – розвинуті країни надають автоматично торговельні преференції країнам, що

розвиваються (суттєве зменшення імпортного мита або його повне усунення).

Особливості:

- формально суперечать ГАТТ/СОТ, порушують режим РНС;
- дозволені ГАТТ/СОТ як виняток (преференційні угоди).

ЄС на початку 2000-х років надавав торговельні преференції 142 країнам плюс 36 територіям – **5 видів преференцій** (до 2006 р.) :

1) Загальні преференції:

- визначаються списки товарів для кожної преференції з «0» тарифом, або зі скороченням на 3,5 пункти;
- тільки для товарів, які вироблені у цій країні (реекспорт не допускається);
- крім зброї та амуніції;
- чутливі товари мають більший рівень захисту (с/г продукція, металургійна, текстиль).

2) Спеціальні ініціативи щодо захисту умов праці (соціальні права).

Необхідність дотримання 8-ми конвенцій Міжнародної організації праці:

- заборона всіх форм примусової або обов'язкової праці;
- забезпечення свободи об'єднань та ефективне визнання прав на колективні трудові угоди;
- заборона дискримінації щодо зайнятості та місць роботи (за віком, расою тощо);
- заборона дитячої праці.

Якщо країни дотримуються цих конвенцій, то отримує додаткове скорочення на 5 пунктів.

3) Спеціальні ініціативи щодо захисту довкілля:

- вимога виконання міжнародних стандартів збереження лісів (Міжнародна організація тропічної продукції);
- система розповсюджується на 50 тарифних груп тропічної продукції;
- додаткове скорочення на 5 пунктів.

4) Спеціальні ініціативи для найменш розвинутих країн.

В 2001 році ЄС прийняв програму «ЕВА» (Everything but arms):

- розповсюджується на 49 найменш розвинених країн;
- 8200 товарних груп, крім зброї – використовується нульовий тариф;
- виключення для бананів, рису, цукру, квоти відповідно до 2006, 2009 років.

5) Спеціальні ініціативи з метою боротьби з наркотиками та їх розповсюдженням:

- 12 країн (Болівія, Колумбія, Панама, Гондурас, Пакистан та ін.);
- на всі промислові товари, крім с/г продукції;
- нульова ставка мита.

3 2006 р. ЄС перейшов до 3-х преференційних схем:

- загальні преференції;
- для найменш розвинутих країн;
- спеціальні ініціативи.

3 2011 р. ЄС скоротив кількість країн, які користуються преференційними схемами приблизно до 80 (у 2017 р. – 60 країн), посилив увагу до заохочення поваги прав людини, охорони довкілля, стандартів управління, перегляд – кожні 3 роки.

Процедура **кумуляції** походження товару (ЄС затвердив 3 групи країн, імпорт з якої підпадає під преференції, незалежно від ступеню обробки товарів).

Паневропейська система кумуляції походження 1992 р.

Євро-середземноморська система кумуляції походження 2013 р. (42 країни).

На практиці Євросоюз використовує **три основні методи** або критерії для визначення достатності ступеня переробки товару. Ці методи застосовуються окремо або у комбінації:

- тест на додану вартість: вимагає, що останній виробничий процес створює відповідний відсоток доданої вартості кінцевого продукту;
- тест на зміну тарифної позиції: походження визначається, якщо діяльність в експортуючій країні привела до зміни тарифної класифікації продукту у порівнянні з проміжною продукцією, яка використовується у процесі виробництва;
- технічний тест: встановлюється певна виробнича діяльність, яка може змінити (або не змінює) статус походження.

2. Зони вільної торгівлі (ЄЕС, НАФТА, СЕФТА, ГУАМ, Україна – ЄС тощо)

Характерні риси:

- усунення митного тарифу у взаємній торгівлі;
- усунення кількісних обмежень та інших нетарифних бар'єрів;
- усунення або зменшення інших експортних та імпорتنих обмежень (податки, збори, ПДВ);
- визначення країни походження товару;
- визначення системи винятків та терміну їх усунення для чутливих товарів:
 - а) рівень тарифів (як правило, нульова ставка);

- б) збереження кількісних обмежень для окремих товарів;
- в) товарні групи (як правило, сільськогосподарська продукція, текстиль, автомобілі, сировина);
- г) обмеження по країнах (НАФТА – винятки для Мексики);
- д) термін усунення обмежень (до 10 років).

Крім регулювання руху товарів: захист інтелектуальної власності; гармонізація технічних стандартів, санітарних та фітосанітарних заходів; захист довкілля; трудові відносини; питання державних закупок; ліквідація бар'єрів для інвестицій (НАФТА); розробка правил чесної конкуренції, спрощення внутрішнього інвестиційного та митного законодавства; стимулювання розвитку спільних регіональних підприємств (АСЕАН); питання субсидій; виробнича кооперація; правила конкуренції (ГУАМ).

Сучасні угоди про зону вільної торгівлі (поглиблена ЗВТ, ЗВТ+) перетворюються у комплексні економічні угоди, які охоплюють не лише питання усунення бар'єрів руху товарів.

Питома вага поглиблених та традиційних регіональних торговельних угод

	РТУ до СОТ	РТУ початку ХХІ ст.
Поглиблені	10 %	57 %
Традиційні	90 %	43 %

Нові сфери регулювання у поглиблених зонах вільної торгівлі

Сфери СОТ	Сфери поза регулюванням СОТ	
Преференції для промислових товарів	Антикорупційні заходи	Захист здоров'я
Преференції для сільськогосподарських товарів	Конкурентна політика	Права людини
Митне регулювання	Захист довкілля	Нелегальна імміграція
Експортне мито	Інтелектуальна власність	Незаконне використання наркотиків
Санітарні та фітосанітарні заходи	Інвестиційні заходи	Співробітництво у галузі промисловості
Державні торговельні підприємства	Регулювання ринку праці	Інформаційне суспільство
Технічні бар'єри торгівлі	Рух капіталу	Видобувна промисловість
Компенсаційні заходи	Захист споживача	Відмивання грошей
Антидемпінгове регулювання	Захист даних	Ядерна безпека
Державна допомога	Сільське господарство	Політичний діалог

Сфери СОТ	Сфери поза регулюванням СОТ	
Державні закупівлі	Зближення законодавства	Державне управління
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею (ТРИМ)	Аудіовізуальні продукти	Регіональне співробітництво
Торгівля послугами (ГАТС)	Громадянський захист	Дослідження та технології
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)	Інноваційна політика	Малі та середні підприємства
	Культурне співробітництво	Соціальні аспекти
	Діалог з економічної політики	Статистика
	Освіта та професійна підготовка	Оподаткування
	Енергетична політика	Боротьба з тероризмом
	Фінансова допомога	Віза та притулок

Угода про асоціацію України з ЄС передбачає впровадження більше 400 регуляторних документів ЄС у більш ніж 50 сферах економічної політики України.

3. Митний союз (ЄврАзЕС; ЄС; Меркосур тощо)

Характерні риси:

- зона вільної торгівлі;
- спільна торговельна політика щодо 3-х країн.

Крім спільної торговельної політики: координація макроекономічної політики, галузеві угоди руху інших факторів виробництва, національні режими для товарів з країн-партнерів (Меркосур); торгівля послугами (ЄС).

4а. Спільний ринок (ЄС, Меркосур, ЄАЕС)

Характерні риси:

- митний союз;
- вільний рух послуг, робочої сили, капіталу: зняття прикордонних обмежень.

4б. Єдиний ринок

Характерні риси:

- єдині правила регулювання руху факторів виробництва на внутрішніх ринках (ЄС – Єдиний внутрішній ринок з 1992 р., не все виконано: фрагментовані національні податкові системи, суттєві національні бар'єри для фінансових послуг, енергетики,

- транспорту, е-торгівлі, визнання професійної кваліфікації тощо);
- механізми усунення національних відмінностей на єдиному ринку;
 - скасування технічних, юридичних та адміністративних бар'єрів;
 - «взаємне визнання»;
 - розробка та запровадження спільних вимог та правил.

5. Економічний союз (ЄС, ЄАЕС)

Характерні риси:

- спільний та єдиний ринок;
- спільна економічна політика в основних галузях:
 - промислова політика;
 - с/г політика;
 - науково-технічна політика;
 - валютно-фінансова політика;
 - податкова політика;
 - конкурентна політика;
 - соціальна політика;
 - регіональна політика;
 - охорона довкілля тощо;
- визначення сфер національної, наддержавної та спільної компетенції в економічному регулюванні.

Угода про реформування ЄС (2007 р.) містить концепцію «Ще більше союзу» та визначає наступні сфери економічної політики як:

- **виключної компетенції** Союзу (митний союз, конкурентні правила для Єдиного ринку, грошова політика для країн з валютою євро, збереження морських біологічних ресурсів, спільна комерційна політика, заключення міжнародних угод);
- **спільної компетенції** Союзу та країн-членів (внутрішній ринок; соціальна політика по окремих аспектах; економічне, соціальне та територіальне зближення; сільське господарство та рибальство; захист споживачів; транспорт; трансєвропейська інфраструктура; енергетика);
- **підтримки, координації або доповнення зусиль** країн-членів (захист здоров'я людини, промисловість, культура, туризм, освіта, молодь та спорт).

5а. Валютний союз.

Характерні риси:

- єдина валюта;
- наднаціональний характер грошово-валютної політики,
- регіональний центральний банк.

5б. Фіскальний союз (Угода про стабілізацію, координацію та управління ЄС, 2012 р.)

Характерні риси:

- обмеження дефіциту бюджету – правило збалансованого бюджету (до 3 %, до 0,5 % ВВП);
- обмеження заборгованості уряду (до 60 % ВВП),
- механізм автоматичного коригування, штраф, механізми скорочення дефіциту та боргу;
- стандартизація та сумісність податкової політики;
- нові інструменти: «Європейський механізм стабільності», «Європейський механізм фінансової стабільності», «Єдиний механізм санації проблемних банків», «Єдиний наглядовий механізм», «Європейський семестр».

5в. Інноваційний союз, Екологічний союз, Цифровий союз, Союз ринків капіталів і т.п. (ЄС)

Біла книга з реформування ЄС (2017 р.) визначає 5 сценаріїв подальшого розвитку ЄС : від збереження існуючої системи до посилення союзного рівня регулювання економічних політик. Компромісний та проміжний варіант – різношвидкісна економічна інтеграція.

6. Повна інтеграція

Характерні риси:

- економічний союз;
- єдина економічна політика в усіх сферах та галузях.

3. Міжрегіональні інтеграційні угруповання

- Трансатлантична торговельна та інвестиційна ініціатива (ЄС - 28 + США);
- Транстихоокеанське партнерство (12 країн);
- Регіональне всеохоплююче економічне партнерство (16 країн);
- Угода про ЗВТ Японія – ЄС (29 країн);
- Угода про ЗВТ Канада – ЄС (29 країн);
- АСЕАН (10 країн);
- Тихоокеанський ал'янс (5 країн);
- КНР, Японія, Корея (3 країни);
 - а) зони вільної торгівлі;
 - б) поглиблений та розширений характер;
 - в) регуляторна інтеграція;
 - г) проблема взаємодії з багатостороннім регулюванням у рамках СОТ;
 - д) перемовини мають тривалий характер.

4. Міжнародні економічні простори: формування та регулювання

- а) не мають власного економічного змісту;
- б) охоплюють рух всіх факторів, 4 «свободи»;
- в) проміжний характер щодо основних форм міжнародної інтеграції.

Європейський економічний простір (1994 р.) країни ЄС та ЄАВТ, 49 протоколів, 22 додатки:

- вільний рух товарів, крім сільськогосподарської продукції;
- вільний рух осіб, послуг та капіталу (спільний ринок);
- спільні правила конкуренції (ЄС);
- спільні соціальна політика, захист споживача, довкілля, право компаній, регіональна політика, фінансова допомога;
- основа – *acquis communautaire* (правила ЄС).

Єдиний економічний простір (Росія, Україна, Білорусь, Казахстан, 2003 р.):

- під Єдиним економічним простором Сторони розуміють економічний простір, який об'єднує митні території Сторін, на якому функціонують механізми регулювання економік, що засновані на єдиних принципах, що забезпечують вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили, і впроваджується єдина зовнішньоторговельна та спільна, у тій мірі та у тому об'ємі, які потрібні для забезпечення рівноправної конкуренції та підтримки макроекономічної стабільності, податкова, грошово-кредитна та валютно-фінансова політика;
- митний союз з наднаціональним регулюванням торговельної політики;
- елементи спільного ринку, економічного та валютного союзу.

Спільний європейський економічний простір (ЄС – Росія, домовленість у 2001 р., План дій ЄС – Росія 2005 р.):

- створення передумов вільного руху окремих факторів виробництва (товарів, послуг, капіталів);
- спільне розуміння змісту відсутнє;
- Нова торговельна та інвестиційна стратегія ЄС (2015 р.) залишає поглиблення відносин відкритим без змін у політиці Росії.

Ширший європейський економічний простір (ЄС-27, ЄАВТ, Великобританія, балканські країни, країни з Угодами про асоціацію-3, Туреччина) фактично формується:

- ЄС з поглибленими та розширеними зонами вільної торгівлі різної модифікації як центр простору;
- митне партнерство;
- участь у спільних агенціях та програмах;

- єдині правила визначення країни походження товару, принцип кумуляції.

5. Механізми міжнародної економічної дезінтеграції

Чинники міжнародної дезінтеграції – економічні, політичні, силові.

Основна **економічна причина** – відсутність або неефективна адаптація домогосподарств, фірм, урядів, міжнародних угруповань до внутрішніх та/або зовнішніх викликів процесів міжнародної економічної інтеграції та глобалізації.

Форми міжнародної економічної дезінтеграції – повна-часткова, м'яка-жорстка, міжрегіональна-регіональна-двостороння, швидка-латентна, договірна -силова.

Основні **етапи** та **механізми** міжнародної економічної регуляторної дезінтеграції (крім проміжних):

- Повна інтеграція-економічний союз;
- Економічний союз-спільний ринок;
- Спільний ринок-митний союз;
- Митний союз-зона вільної торгівлі;
- Зона вільної торгівлі – РНС;
- РНС – економічні санкції та війни.

Приклади економічної дезінтеграції:

- Нова економічна політика США з 2017 р. щодо Трансатлантичної торговельної та інвестиційної ініціативи, Транстихоокеанського партнерства, НАФТА, СОТ;
- BREXIT у 2017-19 рр.;
- Економічна війна РФ проти України з 2014 р.; силова, примусова інтеграція Криму (2014 р.) у формі анексії та тимчасово окупованих територій Донецької і Луганської областей з 2014 р. до ЕврАзЕС;
- Розпад СРСР у 1991 р.;
- Припинення існування РЕВ у 1991 р.;
- Трансформація режимів вільної торгівлі у РНС між рядом східноєвропейських країн після вступу окремих з них до ЄС у 2004-2007 рр..

Можливі сценарії для **регуляторної дезінтеграції Великобританії з ЄС**:

1. Європейський економічний простір (Норвегія та ін.).
 - 1.1. ЄЕП + митний союз.
2. Преференційні моделі.

- 2.1. Класична ЗВТ.
- 2.2. Митний союз (Туреччина).
- 2.3. Швейцарська модель (Швейцарія).
- 2.4. Всеохоплююча зона вільної торгівлі з Канадою (Канада) (ВЗВТ).
- 2.5. Всеохоплююча та поглиблена зона вільної торгівлі (Україна та ін.).
- 2.6. Угоди зі стабілізації та асоціації (Сербія та ін.).
- 2.7. Угоди з партнерства та співробітництва (Казахстан та ін.).
- 2.8. Стратегічне партнерство без ЗВТ (КНР).
- 2.9. Стратегічне партнерство з ЗВТ (Республіка Корея та ін.).
- 2.10. Стратегічне партнерство з ВЗВТ.
3. СОТ.
 - 3.1. СОТ + регуляторна конкуренція.
4. Специфічна модель для Великобританії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика.– М., 2007.
2. Бураковський І.В. Теорії міжнародної торгівлі. – К., 2003.
3. Відякіна М.М. Трудова міграція з України до ЄС: макроекономічний вимір: Монографія / М.М. Відякіна, Р.Д. Стаканов. – Київ: ТОВ "ДКС", 2011.
4. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. – К., 2005.
5. Григорова-Беренда Л.І., Шуба М.В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навчальний посібник – Харків: Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2016. – с. 136.
6. Економічна асоціація України з Європейським Союзом : монографія / О.І. Шнирков, Р.О. Заблоцька, В.Р. Сіденко, В.І. Муравйов та ін. ; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2015. – 410 с.
7. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навчальний посібник / І.Ю. Матюшенко, С.В. Беренда, В.В. Рєзніков. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 496 с. ISBN 978-966-285-214-1.
8. Європейський Союз: політика, економіка, право. Навчальний посібник. – Л., 2005.
9. Заблоцька Р.О. Система інституційного регулювання світової торгівлі послугами. – К., 2008.
10. Зони вільної торгівлі на початку ХХІ століття : монографія / О.І. Шнирков, А.С. Філіпенко, А.П. Румянцев та ін.; за ред.. О.І. Шниркова, В.І. Муравйова. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2013; – 399.
11. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – М.: Междунар. Отношения, Ч.1. 1997; Ч.2. 2001.
12. Костюнина Г.М. Иностранные инвестиции (вопросы теории и практики зарубежных стран): учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014.
13. Кругман Пол Р., Обстфельд Морис. Международная экономика: Учебник / В. Кузин (пер.с англ.), О. Лисочкина (пер. С англ.). – 5. междунар. изд. – СПб.: Питер, 2003.
14. Кузнецова Н.В. Міжнародні валютно – кредитні та фінансові відносини: контроль за рухом капіталу в сучасному світі. Навчальний посібник. – К., 2008.
15. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: підручник. Видання 5-те, перероб. та доп. – Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
16. Козак Ю.Г., Заєць М.А. Міжнародні економічні відносини. Навч. посібник. – Одеса – «ТОВ.ПЛУТОН », 2016. – 352 с.

17. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник / Ю.Г. Козак. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.
18. Міжнародна економіка: підручник / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук – К.: КНЕУ, 2014. – 762 с.
19. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / А.О. Босак, О.Ю. Григор'єв, Ю.В. Малиновський, В.П. Далик. – Львів: Міські інформаційні системи, 2017. – 365 с.
20. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред.. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
21. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / за ред. С.В. Фомішина. – Херсон: Олді-Плюс, 2013. – 416 с.
22. Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів. Навчальний посібник / І.М. Бутко та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 528 с.
23. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності. /під. ред. Філіпенка А.С. – К.: Знання України, 2004.
24. Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. О.І. Рогача. – К.:Либідь, 2003.
25. Міжнародні економічні відносини: практикум. за ред. Шнирков О.І., – Черкаси, 2013.
26. Патица Н.І. Міжнародні економічні відносини (текст): навч.посіб./ Н.І. Патица, О.В. Мартинюк, Д.Г. Кучеренко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 560 с.
27. Рогач О.І., Дзюба П.В. Міжнародні портфельні інвестиції: підручник / О.І. Рогач, П.В. Дзюба. –К.: ВПЦ» Київський університет», 2016. – 950 с.
28. Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку ХХІ століття. – За ред. О.І. Шниркова, В.І. Муравйова. К: ВПЦ «Київський університет», 2016. – 415 с.
29. Рокоча В.В. Міжнародна економіка. – Кн. І: Міжнародна торгівля: теорія і практика. – К., 2000. – 247 с.
30. Рут Ф.Р. Міжнародна торгівля та інвестиції / Ф.Р. Рут, А. Філіпенко; Пер. з англ.: Даніела Олесневич, Олександр Олесневич, Петро Кузик,. – К.: Основи, 1998.
31. Світова економіка: підручник / за ред. О.І. Шниркова, В.І. Мазуренка, О.І. Рогача. – К.:ВПЦ «Київський університет», 2018. – 616 с.
32. Сибатян А.С. Международные торговые споры в ГАТТ / ВТО: Избранные решения (1952-2005 гг). – М.: Волтерс Клівер, 2006.
33. Світовий ринок товарів та послуг : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 720 с.

34. Стиглиц Дж. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц. – М.: Эксмо, 2011.
35. Ступницький О.І. Міжнародна міграція робочої сили та механізм її регулювання. Підручник. – К., 2008.
36. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підруч. [для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / А.С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008.
37. Філіпенко А.С. Теорія міжнародної економічної політики : навчальний посібник – К.: Академвидав, 2013. – 216 с.
38. Чугаєв О.А. Валютна інтеграція в Європейському Союзі : навчальний посібник / О.А. Чугаєв. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 191.
39. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика Підручник.– 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008.
40. Шемет Т.С. Валютна інтеграція в глобалізованому світі : монографія / Т.С. Шемет. – Харків : Технолог. центр, 2014. – 319 с.
41. Шнирков О.І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі. – К., 2008.
42. Шнирков О.І. Конкурентна політика Європейського Союзу : навчальний посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», – 2015. – 110 с.
43. Шнирков О.І. Торговельна політика Європейського Союзу. – К., 2005.
44. Шнирков О.І., Копійка В.В., Муравйов В.І. Україна – Європейський Союз: економіка, політика, право: Монографія. – К.: ВПЦ. "Київський університет", – 2006. – 248 с.
45. Balassa V. The Theory of Economic Integration/ V. Balassa. – Homewood. IL. – 1961. – 324 p.
46. Krugman P.R. International Economics / P.R. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz. – PrenticeHall, 2015. – 784 p.
47. Appleyard D. International Economics (The Mcgraw-Hill Series Economics) / D. Appleyard, A. Field, S. Cobb. – McGraw-Hill/Irwin, 2009.
48. Feenstra R.C. International Economics e / R.C. Feenstra, A.M. Taylor.– NewYork: Worth Publishers, third edition. 2014.– 926 p.
49. International political economy. – London, PalgraveMacmillan2003.
50. International Migration Outlook 2018. – OECD, 2018. – Mode of access: <http://www.oecd.org/migration/international-migration-outlook-1999124x.htm>
51. International Migration Report 2017. – UN, 2017 – Mode of access: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf

52. Investing under Trump. – FT, 2018. – Mode of access: <https://www.ft.com/investing-under-trump>
53. Keeley B. Income Inequality: The Gap Between Rich and Poor/ B. Keeley// OECD Insights. – OECD Publishing, Paris, 2015. – 122 p.
54. Non Tariff Measures on Food and Agricultural Products: Which Road Ahead. – OECD, 2013. – Mode of access: <http://www.oecd.org/trade/ntm/48694224.pdf>
55. OECD Working Papers on International Investment – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/working-papers.htm>
56. Post-crisis Global Economy: Restoration of Equilibrium: Monograph. / A.Andreeva, O.Anisimova, Yu.Bilenko and others. / Edited by O.Shnyrkov and A.Filipenko. – K. : Publishing center “Kiev University”, 2013. – 311 p.
57. Technology and Innovation Report of 2015: Fostering Innovation Policies for Industrial Development// UNCTAD. – United Nations New York and Geneva, 2015 – 142 p.
58. The Global Competitiveness Report 2017–2018 – Mode of access: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
59. The Liberalization of Trade in Services in MERCOSUR – Mode of access: http://www.cmppublishing.com/Books_The%20Liberalisation%20of%20Trade%20in%20Services%20in%20Mercosur.html
60. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) – Mode of access: <https://fas.org/sqp/crs/row/R42965.pdf>
61. UNCTAD Commodities and Development Report 2017 – Mode of access: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1916>.
62. World Development Report 2019: The Changing Nature of Work – WBG, 2018. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2019>
63. World Economic Outlook (WEO) Subdued Demand, Diminished Prospects// IMF, 2016. – 6 p

ПЕРІОДИКА

1. Актуальні проблеми міжнародних відносин.
2. Вісник НБУ.
3. Економіка України.
4. Економічний часопис.
5. Збірник урядових нормативних актів.
6. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.
7. Митна справа.
8. Національна безпека та оборона.
9. Проблеми міграції.
10. Фінанси України.
11. American Economic Review.
12. Centre for European Policy Studies (CEPS).
13. Comprehensive tariff data.
14. Eurostat .
15. Foreign Direct Investment Development.
16. Free The World Economic Freedom Index.
17. G-20 Trade and Investment Measures.
18. Global Economy Journal.
19. Global Preferential Trade Agreements Database.
20. IMF Coordinated Portfolio Investment Survey.
21. IMF Coordinated Direct Investment Survey.
22. IMF Working Papers.
23. Intellectual Property Rights (Policy Brief).
24. International capital markets: Developments, prospects, and key policy issues. – Washington DC, IMF.
25. International classification of non-tariff measures. 2012 version. UNCTAD.
26. International Economic Review.
27. International Financial Statistics.
28. International Investment Agreements.
29. International Investment Policies for Development.
30. International Journal of Business and Economics.
31. International Review of Economics.
32. International Trade Journal.
33. Investment Policy Monitor.
34. Investment Policy Review.
35. I-TIP Goods information on non-tariff measures (NTMs) applied by WTO members in merchandise trade.
36. Journal of International Economics.
37. Journal of International Trade and Economic Development.
38. Monthly Bulletin of Statistics.
39. NBER Working Paper.
40. OECD Information Technology Outlook.
41. OECD Trade Policy Papers.

42. OECD Working Papers.
43. Policy issues in International Trade and Commodities (Study series).
44. Regional Trade Agreements Information System .
45. Review of International Economics.
46. Service Policy Review.
47. Services Trade Restrictiveness Index.
48. Tariff Download Facility.
49. The A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index.
50. The Economist.
51. Trade and Development Report. UNCTAD.
52. Trade Profiles Reviews.
53. World Bank World Development Indicators.
54. World Investment Report .
55. World Bank Doing Business.
56. World Bank Global Bilateral Migration Database.
57. World Bank Logistic Performance Index.
58. World Bank Migration And Remittances.
59. World Bank Policy Research Working Paper.
60. World Economic Forum Global Competitiveness Report .
61. World Investment Report. UNCTAD.
62. World Migration Report
63. World Tariff Profiles . World Trade Organization.
64. World Trade Report . World Trade Organization.
65. World Trade Profiles.
66. WTO Discussion Papers.
67. WTO Working Papers.

ЕЛЕКТРОННІ РЕСУРСИ

1. www.bit/eksport_do_ES
2. www.data.un.org/Default.aspx
3. www.data.worldbank.org/data-catalog.
4. www.epp.eurostat.ec.europa.eu
5. www.europe.eu.int
6. www.freetheworld.com
7. www.globaltradealert.org
8. www.heritage.org/index.
9. www.imf.org
10. www.in.ua
11. www.mckinseyquarterly.com.
12. www.nbu.gov.ua
13. www.oecd.org
14. www.ukrstat.gov.ua
15. www.unctad.org
16. www.weforum.org
17. www.wipo.int/ipstats/en/
18. www.wto.org.

Зміст

ЧАСТИНА I. ТЕОРІЇ ТА ФОРМИ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Тема 1. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ:

СУТНІСТЬ, ФОРМИ ПРОЯВУ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ	4
1. Сутність та форми прояву міжнародних економічних відносин	4
2. Типи і форми міжнародного поділу праці	5
3. Основні етапи розвитку міжнародних економічних відносин	6
Тема 2. КЛАСИЧНА ТЕОРІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	9
1. Меркантилізм як предтеча класичної теорії міжнародної торгівлі	9
2. Теорія абсолютних переваг Адама Сміта	10
3. Національна економіка в умовах автаркії	11
4. Теорія порівняльних переваг Давида Рікардо	14
5. Порівняльні переваги в умовах виробництва множини товарів	21
Тема 3. НЕОКЛАСИЧНА ТЕОРІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	24
1. Концептуальні засади неокласичної теорії міжнародної торгівлі	24
2. Виробничий та споживчий ефекти в неокласичній теорії міжнародної торгівлі	28
3. Необхідні умови для розвитку міжнародної торгівлі в неокласичній теорії ...	29
4. Крива торговельної пропозиції та умови міжнародної торгівлі	33
Тема 4. ТЕОРІЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА	38
1. Теорема Гекшера–Оліна	38
2. Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва	42
3. Парадокс Леонтьєва	44
4. Теорема Столпера–Самуельсона щодо впливу міжнародної торгівлі на доходи	45
5. Теорема Рибчинського	48
6. Ефект підсилення Джонса	51
Тема 5. ТЕОРІЯ СПЕЦИФІЧНИХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА	54
1. Внутрішня рівновага в теорії специфічних факторів виробництва	54
2. Попит і пропозиція робочої сили	57
3. Міжнародна торгівля у світлі теорії специфічних факторів виробництва	59
Тема 6. АЛЬТЕРНАТИВНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	63
1. Гіпотеза імітаційного лага М. Познера	63
2. Теорія життєвого циклу продукту Р. Вернона	65
3. Теорія перехресного попиту С. Ліндера	66
4. Теорія реверсу факторів виробництва Б. Мінхаса	68
5. Теорія економії на масштабі М. Кемпа	70
6. Теорія монополістичної конкуренції П. Кругмана	72
7. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі	75
8. Теорії міжнародного аутсорсингу	77
Тема 7. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ	81
1. Теорії міжнародного руху капіталу	81
2. Форми міжнародного руху капіталу	84
3. Причини іноземного інвестування	86
4. Економічні ефекти прямих іноземних інвестицій	88
5. Роль міжнародних корпорацій у русі капіталів	89

6. Динаміка міжнародного руху капіталу в повоєнний період	94
Тема 8. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ	97
1. Поняття міжнародної міграції робочої сили	97
2. Теорії міжнародної міграції робочої сили	100
3. Економічні ефекти міжнародної міграції робочої сили	103
4. Основні напрямки міжнародної міграції робочої сили	107
Тема 9. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ	110
1. Основні концепції регіональної економічної інтеграції	110
2. Передумови створення, цілі та типи інтеграційних угруповань	112
3. Статичні та динамічні ефекти міжнародної економічної інтеграції	116
4. Розвиток інтеграційних процесів на сучасному етапі	120
Тема 10. МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ	128
1. Особливості міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями на сучасному етапі	128
2. Модель технічного прогресу Дж. Хікса	130
3. Механізми міжнародної передачі технологій	134
4. Динаміка та географічна структура міжнародного обміну науково-технічними знаннями	139
5. Міжнародний рух технологій у рамках ТНК	140
Тема 11. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ТА КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ	143
1. Основні риси міжнародних валютних відносин та світової валютної системи	143
2. Етапи розвитку світової валютної системи	146
3. Міжнародні валютні ринки: динаміка, структура, регулювання	151
4. Основні види міжнародного кредиту	153
Тема 12. ГЛОБАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ	157
1. Сутність і класифікація глобальних економічних проблем	157
2. Економічні наслідки глобальних проблем людства	159
3. Шляхи вирішення глобальних проблем	161
ЧАСТИНА II. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	
Тема 1. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	
1. Зміст механізму регулювання МЕВ	164
2. Процес встановлення конкурентної рівноваги на міжнародних ринках	165
3. Держава як регулятор МЕВ	167
4. Фірми в системі регулювання економічних відносин сучасного світового господарства	169
5. Міжнародна регуляторна кооперація	171
Тема 2. ЗМІСТ І МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	
1. Структура сучасних національних систем регулювання зовнішньоторгове- льної діяльності.	173
2. Митні тарифи в системі регулювання зовнішньої торгівлі.	174
3. Нетарифні засоби регулювання зовнішньоторговельної діяльності.	183
4. Міжнародні організації і лібералізація світової торгівлі.	197

Тема 3. МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ АСОЦІАЦІЇ ТА УГОДИ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ	207
1. Основні цілі та особливості формування міжнародних товарних асоціацій	207
2. Механізм функціонування міжнародних товарних угод	208
3. Основні міжнародні організації з торгівлі окремими товарами	209
4. ГАТТ/СОТ та регулювання окремих секторів світової торгівлі	211
Тема 4. ОБМЕЖУВАЛЬНА ДІЛОВА ПРАКТИКА В МЕВ	214
1. Поняття «обмежувальна ділова практика» у світовому господарстві	214
2. Основні види обмежувальної ділової практики	214
3. Форми протидії обмежувальної ділової практики в міжнародних економічних відносинах	216
Тема 5. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ОБМІНУ ПОСЛУГАМИ	217
1. Особливості механізму регулювання міжнародного руху послуг	217
2. Національні рівні регулювання руху послуг	219
3. Роль міжнародних організацій у створенні умов функціонування світових ринків послуг	220
4. Регулювання міжнародної електронної комерції	224
ТЕМА 6. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	230
1. Зміст та структура регулювання міжнародного руху капіталу.	230
2. Основні тенденції розвитку механізму регулювання інтернаціонального руху капіталу на сучасному етапі.	233
3. Національні системи стимулювання та заохочення іноземних інвесторів.	234
4. Двосторонні та регіональні аспекти регулювання руху капіталів.	239
5. Посилення ролі міжнародних організацій у регулюванні світового інвестиційного процесу.	244
ТЕМА 7. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ	249
1. Механізм ринкового регулювання міжнародного руху робочої сили.	249
2. Державне регулювання експорту та імпорту робочої сили.	250
3. Міжнародні організації як фактор регулювання міжнародних ринків праці.	254
ТЕМА 8. РЕГУЛЮВАННЯ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	258
1. Види прав інтелектуальної власності.....	258
2. Основні міжнародні механізми захисту прав інтелектуальної власності	259
3. Угода СОТ з торгівельних аспектів прав інтелектуальної власності – ТРІПС	262
4. Права інтелектуальної власності у регіональних торговельних угодах	264
Тема 9. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	266
1. Сучасні тенденції формування та розвитку регіональних інтеграційних угруповань	266
2. Особливості регулювання основних форм міжнародної економічної інтеграції	267
3. Міжрегіональні інтеграційні угруповання	273
4. Міжнародні економічні простори: формування та регулювання	274
5. Механізми міжнародної економічної дезінтеграції	275
ЛІТЕРАТУРА	277
ПЕРІОДИКА	281
ЕЛЕКТРОННІ РЕСУРСИ	282

Навчальне видання

**ШНИРКОВ Олександр Іванович
ЗАБЛОЦЬКА Ріта Олександрівна**

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

Друкується за авторською редакцією

Підписано до друку 17.08.2018 р.
Формат 64×90 1/16. Ум.-друк. арк. 16,16
Папір офсетний. Гарнітура Pragmatica.
Наклад 1000шт. Замовлення 193.
Надруковано ВКК «Баланс-Клуб»
49047, м. Дніпро, пров. Верстатобудівельний,4
тел./факс: (056) 370-44-25 www.balance.ua