

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ**

КАФЕДРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**КІБІК О.М.,
ХАЙМІНОВА Ю.В., НЕСТЕРОВА К.С.**

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК

Одеса
2020

УДК 339.9

Рецензенти:

О.А. Липинська – доктор економічних наук, с.н.с., проф. кафедри адміністративного менеджменту і проблем ринку Одеського національного політехнічного університету

В.В. Жихарева – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Одеського національного морського університету

Кібік О.М., Нестерова К.С., Хаймінова Ю.В. Міжнародна економіка: навч.-метод. посібн. Одеса, 2020. 85 с.

Визначено сутність міжнародних економічних відносин. Висвітлено суб'єкти та об'єкти, форми міжнародних економічних відносин. Надано комплексний виклад сутнісних питань щодо міжнародних економічних відносин. Визначено інструменти зовнішньоторговельної, валютної політики. Особливу увагу приділено інтеграційним процесам. Визначено сучасні види міжнародного бізнесу, особливості міжнародного менеджменту та маркетингу.

Навчально-методичний посібник призначений для здобувачів вищої освіти, що отримують ступінь бакалавра та магістра у галузях знань 07 «Управління та адміністрування», 05 «Соціальні та поведінкові науки», 81 «Право», 06 «Журналістика», 29 «Міжнародні відносини» в Національному університеті «Одеська юридична академія» та інших вищих навчальних закладах.

Рекомендовано навчально-методичною радою
Національного університету «Одеська юридична академія».
№ 1 від 16 жовтня 2020 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
ТЕМА 1. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	6
ТЕМА 2. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ	14
ТЕМА 3. МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ	21
ТЕМА 4. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ	33
ТЕМА 5. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ	42
ТЕМА 6. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА	46
ТЕМА 7. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ	53
ТЕМА 8. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС	58
ТЕМА 9. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС	67
ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ І ВМІНЬ	81
БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК	84

ВСТУП

Динамічний розвиток економіки жодної країни неможливий без участі у системі міжнародних економічних відносин. Інтеграція національної економіки в систему світогосподарських процесів позитивно впливає на розвиток країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а відтак і підвищенню рівня життя населення. Світова економіка дедалі більшою мірою визначає особливості розвитку країни.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) відображають господарські зв'язки між державами, регіональними об'єднаннями, підприємствами, фірмами, установами, юридичними та фізичними особами для виробництва та обміну товарів. Основою є ринкові системи і механізми.

МЕВ пов'язані з економічною діяльністю різних суб'єктів (держав, фірм, регіональних інтеграційних угруповань, міжнародних організацій), що виходить за межі національних кордонів та відбувається всередині світового господарства. До МЕВ відносять міжнародну торгівлю, міжнародний рух чинників виробництва, міжнародні валютні відносини, міжнародну економічну інтеграцію, міжнародні зусилля у вирішенні глобальних економічних проблем.

МЕВ визначають напрями та особливості зовнішньоекономічної діяльності країни, ключові орієнтири зовнішньоекономічної політики. В умовах сучасної глобалізації світового господарства жоден суб'єкт господарської діяльності не може бути відокремленим від МЕВ. Таким чином, необхідно зрозуміти їх сутність, специфіку, форми реалізації, щоб приймати вірні управлінські рішення.

Метою вивчення дисципліни «Міжнародна економіка» є засвоєння здобувачами загальних принципів функціонування та особливостей реалізації МЕВ для прийняття ефективних управлінських рішень, розробки та здійснення зовнішньоекономічних операцій, реалізації зовнішньоекономічної політики.

Після вивчення курсу «Міжнародна економіка» студент буде здатен демонструвати знання основних теоретичних та практичних аспектів здійснення зовнішньоекономічної діяльності, аналізувати сучасний стан та перспективи розвитку міжнародних економічних відносин, міжнародної економічної системи, визначати критерії транснаціоналізації, етапи розвитку зовнішньої трудової міграції, світової валютної системи, економічних інтеграційних процесів, розв'язувати задачі з оцінки та розвитку міжнародних економічних відносин України, застосувати інструменти регулювання міжнародних економічних відносин, розробляти засади розвитку міжнародного співробітництва, порівнювати сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних країн і формувати пропозиції щодо адаптації міжнародного досвіду

Навчально-методичний посібник призначений для здобувачів вищої освіти, що отримують ступінь бакалавра у галузях знань 07 «Менеджмент та адміністрування», 29 «Міжнародні відносини», 05 «Соціальні та поведінкові науки», магістра у галузі знань 81 «Право», 06 «Журналістика», 29 «Міжнародні відносини».

ТЕМА 1 СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

План

1. *Сутність міжнародних економічних відносин (МЕВ), суб'єкти, об'єкти та рівні розвитку.*
2. *Історичні етапи формування та розвитку МЕВ. Глобалізація як закономірність розвитку МЕВ.*
3. *Суперечливість процесу глобалізації. Глобальні проблеми сучасності: сутність та класифікація.*

Основний зміст лекції

Єдність елементів міжнародної економіки проявляється, у тому числі, через розвиток міжнародних економічних відносин між її основними суб'єктами, їх системність та взаємозалежність.

Світове господарство - це сукупність народногосподарських комплексів країн світу, пов'язаних між собою системою міжнародних економічних відносин.

Міжнародні економічні відносини – це система господарських відносин між суб'єктами з різних країн, які формуються на основі міжнародного поділу праці.

Сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються невизначеністю розвитку, впливом глобальної світової рецесії та складністю взаємозв'язків між основними акторами міжнародних відносин, зокрема США, ЄС, країнами БРІКС тощо.

Складність міжнародних економічних відносин обумовлена також наявністю різних сфер їх прояву, а саме: виробництво, розподіл, обмін та споживання.

Міжнародні економічні відносини у сфері виробництва – це система взаємозв'язків між суб'єктами з приводу матеріального чи нематеріального виробництва. До основних форм міжнародних економічних відносин у розрізі виробничої сфери відносять міжнародну спеціалізацію та кооперацію виробництва, прямі виробничі зв'язки, створення спільних підприємств, функціонування та розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК).

Міжнародні економічні відносини у сфері розподілу – це відносини, що складаються між суб'єктами світового господарства з приводу розподілу трудових, фінансових та інших ресурсів. Основними формами прояву міжнародних відносин у сфері розподілу є міжнародний рух капіталу, міжнародний обмін технологіями, міжнародна міграція робочої сили.

Міжнародні економічні відносини у сфері обміну проявляються між суб'єктами світового господарства з приводу купівлі-продажу товарів або факторів виробництва. Основною формою міжнародних економічних відносин у сфері обміну є міжнародна торгівля.

Міжнародні відносини у сфері споживання стосуються відносин з приводу забезпечення потреб шляхом зустрічних поставок або діяльності

спільних підприємств.

Об'єктами міжнародних економічних відносин є все те, на що спрямована господарська діяльність суб'єктів світового господарства. У ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» в редакції від 15.08.2020 р. встановлено, що основними видами діяльності, які здійснюються за участю суб'єктів з різних країн є:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних та інших;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції, створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ як в середині країни, так і за її межами;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами господарювання різних країн, що передбачає створення ними спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території країни, так і за її межами;
- підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів з різних країн; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібно торгівлі на території країни за іноземну валюту;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами;
- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території країни, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території країни, так і за її межами;
- посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших).

Учасниками міжнародних економічних відносин є суб'єкти світового господарства, які вступають у відносини з метою реалізації економічних

інтересів. До основних суб'єктів міжнародних економічних відносин належать:

1. Фізичні особи та/ або юридичні особи, їх об'єднання;
2. Держава в особі її органів;
3. Місцеві органи влади;
4. Об'єднання держав у формі інтеграційних угруповань;
5. Міжнародні організації;
6. Транснаціональні корпорації;
7. Представники іноземних підприємств;
8. Інші держави, що діють через своїх представників, на території даної країни.

Міжнародні економічні відносини реалізуються на різних рівнях, які можна класифікувати за наступними ознаками: тривалість взаємозв'язків, взаємозалежність суб'єктів тощо. Найбільш розповсюдженою є класифікація рівнів реалізації міжнародних економічних відносин за такими ознаками:

- географічна: інтернаціональний або міжнародний рівень (об'єднання усіх економічних взаємовідносин між країнами), регіональний або метарівень (економічні відносини регіонів та інтеграційних об'єднань), національний або макрорівень (зовнішньоекономічні відносини окремих держав), мікрорівень (зовнішньоекономічна діяльність окремих фізичних або юридичних осіб).

- економічна: економічні контакти (найпростіші епізодичні економічні зв'язки), економічна взаємодія (стійкі економічні зв'язки, що складаються внаслідок укладених угод і характеризуються умовною тривалістю), економічне співробітництво (міцні економічні зв'язки на основі заздалегідь ухвалених стратегій та планів), економічна інтеграція – найвищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, означає об'єднання економік країн, проведення погодженої державної внутрішньої та зовнішньої політики.

- за характером суб'єктів: наднаціональний рівень (міжнародні організації, регіональні інтеграційні угруповання), макрорівень (країни), мікрорівень (фізичні або юридичні особи, їх об'єднання).

Міжнародні економічні відносини розвивались одночасно з розвитком світової економіки та пройшли шлях від простої торгівлі до повноцінних відносин за участю телекомунікаційних засобів. Кожному історичному періоду був властивий особливий тип міжнародних економічних відносин, основні з яких наведені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Історичні типи міжнародних економічних відносин та їх характеристика

Тип МЕВ	Основна характеристика
Доколоніальний	Перехід від розвитку сільського господарства до розвитку міжнародної торгівлі, формування світового ринку, торгівельна політика протекціонізму.
Колоніальний (з XVI – до середини XX ст.)	Посилення географічного поділу праці, зародження капіталізму, зростання взаємозалежності країн.
Глобальний (XX – XXI ст.)	Формування глобальної економіки, яка об'єднана не лише міжнародним поділом праці, але й виробничо-збутовими структурами, глобальною фінансовою системою.

Глобальна економіка сформувалась під впливом процесу глобалізації, яка розвивалась бурхливими темпами і сприймалась як невід'ємна складова розвитку міжнародної економіки, яка здебільшого має позитивний вплив на міжнародну економіку. Проте протягом останнього десятиліття кризи та шоки у міжнародній економіці, недостатня ефективність світової фінансової архітектури та глобального врядування обумовили актуальність досліджень з проблем негативного впливу глобалізації на міжнародну економіку.

Термін «глобалізація» починає активно використовуватись у літературі після того, як був вперше вжитий фахівцями журналу «The Economist Journal» у статті «Глобалізація ринків», щоб підкреслити посилення ролі Італії у світовому виробництві автомобілів у 1983 р. Починаючи з цього моменту, було опубліковано багато праць, присвячених проблемам глобалізації. Однак незважаючи на наявність багатьох підходів до визначення глобалізації у роботах вітчизняних та іноземних авторів, єдиного загальноприйнятого визначення досі не існує.

ОЕСР визначає глобалізацію як процес, за допомогою якого ринки та виробництво в різних країнах стають все більш взаємозалежними внаслідок динамічного розвитку торгівлі товарами, потоків капіталу та технологій. Функція держави за умови глобальної економіки зводиться до фасилітації відносин між основними суб'єктами, їх гармонізації та підтримки розвитку.

Нобелівський лауреат Дж. Стіглітц під глобалізацію розуміє процес економічної інтеграції країн через збільшення потоку товарів та факторів виробництва, який розпочався наприкінці XIX ст.

Дж. Сакс, один з видатних економістів у сфері міжнародної економіки та глобалізації, вважає, що суспільство завжди було глобалізованим. Під глобалізацією він розуміє інтеграцію основних структур суспільства у великі географічні регіони. У своїх роботах Дж. Сакс виділяє шість «хвиль» глобалізації.

1. Велике переселення. Стадія, яка пов'язана з переселенням

населення з Африки по всьому світу;

2. Неолітична революція, яка полягала у переході від полювання до сільського господарства і відповідно від кочового до осілого життя;

3. Створення Великих світових імперій (Хань у Китаї, Римська імперія у Середземномор'ї та ін.);

4. Великі географічні відкриття, які призвели до об'єднання усіх частин світу через океанську навігацію;

5. Індустріальна епоха або англо-американське століття. На цьому етапі спочатку Велика Британія, потім США були домінуючими країнами у міжнародній економіці і сформували її інституційну структуру;

6. Сучасна глобалізація або цифрова епоха, яка характеризується новими викликами.

Зважаючи на актуальність та важливість досліджень впливу глобалізації на різні сфери суспільних відносин, у науці сформувалась система природничих і соціогуманітарних знань про закономірності глобальних явищ, їх наслідків, а також практичні шляхи їх вирішення. Такий комплекс отримав назву «глобалістика».

Тривалий час вважалося, що глобалізація має лише позитивні наслідки для суб'єктів світового господарства. За умови глобалізації різні частини товару можуть виготовлятися в різних регіонах світу. Найбільш яскравим прикладом позитивного впливу глобалізації може слугувати автомобільна промисловість, у якій різні деталі автомобіля можуть вироблятися там, де знаходяться ресурси, де менші витрати на виробництво тощо. Так, у рамках Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA) американські автомобільні компанії перенесли свою діяльність до Мексики, де витрати на робочу силу нижчі. Аналогічну ситуацію можна проаналізувати на прикладі ринку інформаційних послуг. Багато підприємств, розташованих у США, передали свої кол-центри підрядним компаніям у Індії. В результаті такої взаємодії Мексика та Індія також отримали вигоду, оскільки були створені додаткові робочі місця.

Основними перевагами глобалізації є:

1. Доступ до нових культур;

2. Поширення технологій та інновацій;

3. Зниження витрат на продукцію. Глобалізація дозволяє компаніям знаходити дешевші ресурси та засоби виробництва товарів. Це також посилює глобальну конкуренцію, стимулює розширення асортименту товарів;

4. Вищі стандарти життя по всьому світу. За даними Світового банку, крайня бідність зменшилася на 35 % з 1990 р.

5. Доступ до нових ринків. Підприємства у глобальній економіці мають можливість експортувати товари на світовий ринок, диверсифікувати джерела надходження прибутку, мінімізувати ризики. Компанії, зацікавлені в цих перевагах, шукають гнучкі та інноваційні шляхи розвитку міжнародного бізнесу.

6. Доступ до кваліфікованої робочої сили. Глобалізація дозволяє компаніям знаходити нову кваліфіковану робочу силу, вузькопрофільних спеціалістів, яких потребує компанія у конкретний період часу та яких немає на локальному ринку праці.

Втім глобалізація призводить до суттєвих проблем:

1. Погіршення стану навколишнього середовища;
2. Загострення проблеми соціальної нерівності суспільства;
3. Пріоритет полягає у максимізації прибутку, а не у цілях довгострокового розвитку, покращення рівня життя тощо;
4. Посилення макроекономічної нестабільності внаслідок відкритості фінансових ринків, зростання зовнішньої заборгованості країн, а також погіршення інших макроекономічних проблем;
5. Зростання невиправданого споживання. Так, гранична схильність до споживання (MPC) є вищою у США, ніж у Німеччині та Японії, що обумовлює менші збереження і відповідно інвестиції;
6. Інтернаціоналізація злочинності;
7. Недосконалість системи глобального врядування;
8. Зростання неконтрольованої міграції.

Таким чином, глобалізація посилила нерівномірність розвитку міжнародної економіки та конкуренцію між країнами за ринки збуту та ресурси. Умовно визначають такі групи суперечностей, що найчастіше виникають між країнами:

1. Економічні (боротьба за ресурси, за встановлення контролю над цінами);
2. Політичні та ідеологічні (вихід невеликих країн з-під сфери впливу могутніших держав, що часто супроводжується торговельними обмеженнями, санкціями тощо);
3. Релігійні (протиріччя на тлі зіткнення різних культур та цінностей).

Також до глобальних можна віднести проблеми змішаного характеру, наприклад соціально-економічного, проблеми екологічного, інформаційно-технологічного, науково-інтелектуального характеру та інші.

Під глобальними проблемами прийнято розуміти особливий діапазон соціальних явищ і процесів у сучасному світі, які є загальнопланетарними і можуть бути вирішені лише шляхом ефективного наддержавного регулювання та за активного сприяння усіх країн світу.

Основними критеріями віднесення проблем до глобальних є такі:

1. Просторовий критерій. Глобальною є та проблема, яка існує у більшості країн світу.
2. Змістовий критерій. Глобальні проблеми виникають у процесі співіснування людей і взаємного використання ними обмежених ресурсів.
3. Критерій загальності. До глобальних проблем відносяться як універсальні проблеми, так і специфічні: суспільні, природні, політичні тощо.
4. У звіті Всесвітнього економічного форуму 2019 р. вказано, що основною глобальною проблемою є екологічна. Хоча протягом кількох

останніх років поспіль як найнебезпечніші розглядались економічні та фінансові кризи. До переліку загроз також потрапили економічне протистояння, руйнування торговельних угод, кібератаки та поширення фейкових новин.

Таким чином, міжнародні економічні відносини є цілісною системою взаємозв'язків між суб'єктами світового господарства, яка сформувалась під впливом глобалізації. Попри позитивні наслідки глобалізація призвела також до загострення глобальних проблем у міжнародній економіці. Втім незважаючи на складні взаємовідносини між країнами, світове співтовариство прагне знайти компроміс між національними інтересами та вирішити глобальні проблеми, що стримують ефективний розвиток міжнародної економіки.

План практичного завдання

1. Сутність міжнародної економічної системи..
2. Історичні етапи формування та розвитку МЄВ.
3. Глобалізація як закономірність розвитку МЄВ.
4. Суперечливість процесу глобалізації.
5. Глобальні проблеми сучасності: сутність та класифікація.

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Ознайомтесь з інформацією, що представлена у кейсі. Дайте обґрунтовану відповідь на питання, використовуючи інформацію у кейсі, а також інформацію з додаткових джерел.

Кейс

За матеріалами інформаційного порталу ВВС

Засновник Facebook Марк Цукерберг стурбований тим, що люди по всьому світу відмовляються від ідей глобалізації. Також він заявив, що має намір боротися з поширенням фейкових новин.

У розмові з ВВС пан Цукерберг висловив побоювання, що багато людей втратили віру в майбутнє і живуть в «мільних бульбашках фейкових новин».

За його словами, багато хто відчуває себе жертвами глобалізації. Тому вони й хочуть «відокремитися» від єдиного світу, де все одне від одного залежить.

Однак мільярдер і філантроп закликав їх не сидіти склавши руки, а налагоджувати соціальну інфраструктуру. «Коли я тільки запустив «Facebook», необхідність об'єднати світ не здавалась мені чимось неоднозначним: з року в рік все у світі ставало більш пов'язаним, і мені здавалося, що люди саме цього хотіли, - зауважив Марк Цукерберг в розмові з редактором ВВС з питань економіки К. Ахмедом. - Але є люди, яким здається, що глобалізація залишила їх на узбіччі, тому і виник рух за виключення себе з глобального контексту. Якщо хтось запитує, чи варто людству зближуватися і далі, я думаю, що відповідь – так», - додав засновник найбільшої соціальної мережі в світі.

За словами М. Цукерберга, влада, неурядові організації, великі корпорації мають зробити так, щоб позитивні плоди глобалізації були доступні всім людям, а не тільки обраним. «Багато з викликів, що стоять перед нами, глобальні - боротьба зі зміною клімату, терором, пандеміями, чи ситуація, в якій громадянська війна в одній державі викликає міграційну кризу планетарного масштабу. Все це - абсолютно глобальні проблеми, для вирішення яких нам потрібна інфраструктура іншого рівня - не така, яка склалася історично», - додав пан Цукерберг. Торкаючись теми «тролів» в інтернеті і негативу в соціальних мережах, він зазначив, що така риторика небезпечна, оскільки вона розмиває глобальні проблеми і спрощує підхід до їх вирішення.

«Думаю, ми відповідальні за те, щоб посилити позитивні ефекти і послабити негатив, щоб ми могли створити суспільство взаєморозуміння. Дослідження показали, що найкраща дискусія народжується там, де люди пізнають один одного з різних сторін, а не просто судять про людину за її поглядами», - резюмував мільярдер. Пан Цукерберг нагадав, що пожертвував 99 % своїх акцій «Facebook» - загальною вартістю в 45 млрд. доларів США – благодійному фонду, який очолює його дружина П. Чан. «Сподіваюся, що моя особиста філантропія послужить прикладом іншим підприємцям», - зауважив засновник «Facebook».

Запитання до кейсу:

1. Назвіть позитивні та негативні наслідки глобалізації?
2. Які, на Вашу думку, мають бути основні шляхи зменшення негативних наслідків прояву глобалізації?
3. Охарактеризуйте вплив транснаціонального бізнесу на глобальну економіку.

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Міжнародні економічні відносини.
2. Класифікація країн в міжнародній економічній системі.

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте сутність міжнародних економічних відносин. Поясніть взаємозв'язок між міжнародною економікою та міжнародними економічними відносинами.
2. Назвіть основні суб'єкти, об'єкти, рівні та сфери прояву міжнародних економічних відносин.
3. Проаналізуйте історичні етапи формування та розвитку міжнародних економічних відносин.
4. Дайте визначення терміну «глобалізація». Поясніть чому існує багато підходів до визначення глобалізації.
5. Поясніть сутність глобалістики та причин її виникнення.
6. Дайте визначення глобальних проблем та перелічіть їх основні ознаки.

7. Поясніть, що з наведеного не є суб'єктом міжнародних економічних відносин: Україна, МВФ, МЕРКОСУР, «Coca-Cola», військовий комісаріат.
8. Критерії виділення підсистем в світовому господарстві.
9. Групи країн по методикою ООН.
10. Класифікація країн за методикою Світового банку.
11. Класифікація країн за ступенем відвертості світовому ринку.
12. Визначення ролі окремих країн у міжнародній економіці.

Література для підготовки

1. Амеліна І В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.
2. Глобальна економіка: навч. посіб. для студентів зі спеціальностей «Економіка», «Маркетинг», «Облік і оподаткування» / за редакцією проф. С.І. Архієреєва. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2018. 192 с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, Н. В. Притула. Одеса: ТОВ «ПЛУТОН», 2016. 352 с.
4. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.
5. Comparing marginal propensity to consume: U.S versus the world. URL: [https:// www.investopedia.com/ ask/ answers/ 060415/ how-does-marginal-propensity-consume-united-states-compare-other-countries.asp](https://www.investopedia.com/ask/answers/060415/how-does-marginal-propensity-consume-united-states-compare-other-countries.asp) (дата звернення: 20.01.2021).
6. Global risks report. URL: [https:// www.weforum.org / agenda / 2020/ 01/ top-global-risks-report-climate-change-cyberattacks-economic-political](https://www.weforum.org/agenda/2020/01/top-global-risks-report-climate-change-cyberattacks-economic-political) / (дата звернення: 21.01.2021).
7. Globalisation – advantages and disadvantages from the perspective of the manufacturer. URL: https://ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2012_IV4_MAN.pdf (дата звернення: 20.01.2021).
8. Jeffrey Sachs. The history of globalization. URL: <https://www.jeffsachs.org/recorded-lectures/z7pynzlwzhrd7295ppxsjxna28bbwxk> (дата звернення: 20.01.2021).
9. Joseph Stiglitz. Globalization: time to look at historic mistakes to plot the future. URL: <https://www.theguardian.com/business/2017/dec/05/globalisation-time-look-at-past-plot-the-future-joseph-stiglitz> (дата звернення: 20.01.2021).

ТЕМА 2 МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

План

1. *Поняття міжнародної торгівлі та її структура.*
2. *Види і форми міжнародної торгівлі.*
3. *Регулювання міжнародної торгівлі.*

Основний зміст лекції

Міжнародна торгівля є однією з основних форм МЕВ, оскільки понад 80 % усіх міжнародних операцій припадає саме на міжнародну торгівлю.

Міжнародна торгівля – це торгівля товарами та факторами виробництва між резидентами різних країн. Вона складається з двох взаємопов'язаних процесів – експорту та імпорту. Експорт – це вивіз товарів за митний кордон країни з метою продажу, імпорт – зворотній процес, який означає ввіз продукції іноземного виробництва. Сума обсягів експорту та імпорту називається торговельний обіг, а співвідношення між ними – торговельний баланс.

Міжнародні торговельні потоки визначаються міжнародним поділом праці (МПП). МПП складається зі спеціалізації та кооперації. Міжнародна спеціалізація розвивається за двома напрямками: виробнича та територіальна. Виробнича спеціалізація поділяється на внутрішньогалузеву, міжгалузеву та спеціалізацію окремих підприємств. Основними видами міжнародної спеціалізації є предметна, подетальна та технологічна.

У 30-х рр. у міжнародній економіці переважала міжнародна міжгалузєва спеціалізація та відповідний їй обмін готовою продукцією. Пізніше у 50-60 х рр. міжнародна спеціалізація сприяла бурхливому розвитку автомобілебудування, виробництва радіодеталей та обладнання тощо.

У 70-80-х рр. на перше місце виходить внутрішньогалузєва спеціалізація і відповідний їй обмін товарами-аналогами з різними споживчими якостями. Особливо це проявлялось у галузі машинобудування.

З початком 90-х рр. відбувається розвиток технологічної (постадійної) міжнародної спеціалізації (наприклад, будівництво літаків «Boeing»). У сучасних умовах провідною формою міжнародної спеціалізації є одинична, під впливом якої сформувались цілі галузі.

Таким чином, умови МПП впливають на обсяги та напрямки міжнародної торгівлі.

Важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її структура. Виділяють загальну, географічну та товарну структуру міжнародної торгівлі.

Загальна структура відображає співвідношення експорту та імпорту у якісному або у кількісному виразі. У фізичному обсязі це співвідношення дорівнює 1, а у ітоговому – частка імпорту завжди більше, ніж частка експорту.

Географічна структура означає розподіл міжнародної торгівлі між окремими країнами, регіонами, тобто аналіз обсягів та асортименту товарів здійснюється за географічною ознакою. Окремо виділяють товарні потоки між різними групами країн, а саме: розвинутими країнами, які прийнято позначати «Захід – Захід» або «Північ – Північ», країнами, що розвиваються та країнами з перехідною економікою. За останні десять років найбільш динамічний розвиток продемонстрували В'єтнам та Філіппіни у торгівлі продукцією, а Катар та ОАЕ у торгівлі послугами. Провідну роль у міжнародній торгівлі також займають США, КНР, Німеччина, Велика Британія, Японія, Франція.

Об'єктом торгівлі є товар. Для міжнародної економіки особливо важливим є поділ товарів на торговельні та неторговельні, оскільки на

відміну від національної економіки на попит на зовнішньому ринку впливає більша кількість факторів і не обов'язково, що один і той же товар буде користуватися попитом на внутрішньому та зовнішньому ринках. Сучасний стан розвитку міжнародної торгівлі внаслідок глобалізації дещо розмив чіткі відмінності між двома групами. Торговельні товари вільно переміщуються між країнами, неторговельні, в силу різних факторів (неконкурентоспроможні, стратегічно важливі для країни тощо) не переміщуються між країнами. Прикладами неторговельних товарів є послуги: орендні, перукарські, комунальні тощо. Тому, товарна структура міжнародної торгівлі передбачає лише торговельні товари.

У 2019 р. міжнародна торгівля товарами продемонструвала незначне скорочення на 0,1 % після зростання на 2,9 % у попередньому році. У вартісному виразі обсяг міжнародної торгівлі скоротився на 3,0 % порівняно з зростанням на 10,2 % у 2018 р. Міжнародна торгівля послугами продовжила розвиток, її обсяги зросли на 2,1 % у 2019 р., хоча цей показник є набагато меншим порівняно зі зростанням у 2018 р.

Класифікація товарів є дуже розгалуженою. Найбільш загальним є поділ товарів на продукцію та послуги. У міжнародній торгівлі також використовується Стандартна міжнародна торговельна класифікація, розроблена ООН. Ця класифікація передбачає поділ товарів на 3118 основні товарні позиції. В Україні використовується Гармонізована система опису та кодування товарів, до якої включено понад 5 тис. товарних груп.

Також у міжнародній торгівлі виділяють торгівлю сировиною та готовою продукцією, співвідношення між якими залежить від цін на світових ринках, особливо на енергоносії.

З метою аналізу міжнародної торгівлі використовуються багато показників, основними з яких є:

1. Вартісний і фізичний обсяг світового товарного обігу;
2. Загальна, товарна і географічна (просторова) структура;
3. Рівень спеціалізації і індустріалізації експорту;
4. Коефіцієнти еластичності експорту та імпорту;
5. Умови торгівлі;
6. Зовнішньоторговельна, експортна та імпортна квоти.

Умови торгівлі – це коефіцієнт, за яким встановлюється зв'язок між середніми цінами експортних та імпортних товарів. Значення умов торгівлі для країн коливається від 0 до 1 залежно від рівня стабільності міжнародної торгівлі та співвідношення між цінами експортних та імпортних товарів.

Еластичність експорту та імпорту – це індекси, які розраховуються як співвідношення обсягів експорту (імпорту) та їх цін. Покращення умов торгівлі змушує країну збільшувати витрати на імпорт, якщо попит на нього еластичний, і зменшувати – якщо нееластичний, при цьому витрати на експорт будуть зростати.

Зовнішньоторговельна квота розраховується як півсума експорту та імпорту відносно ВВП. Значення експорту для країни визначається за

допомогою експортної квоти. Чим більшим є її розмір, тим вищою є залежність країни від експорту.

Види міжнародної торгівлі можна класифікувати за наступними критеріями:

1. За об'єктом: торгівля сировиною, напівфабрикатами, паливом, продовольчими товарами, готовою продукцією, послугами, об'єктами інтелектуальної праці;

2. За характером взаємовідносин між контрагентами: традиційна торгівля, торгівля кооперованою та спеціалізованою продукцією, зустрічна торгівля;

3. За способом регулювання: звичайна, дискримінаційна, преференційна міжнародна торгівля, торгівля за режимом найбільшого сприяння.

Під формами міжнародної торгівлі розуміють способи реалізації товарів на міжнародному ринку. Існують дві основні форми міжнародної торгівлі:

1. Пряма (безпосередньо між продавцем та покупцем без участі посередників). Вона поділяється на внутрішньофірмову та зустрічну;

2. Опосередкована (за участі посередників). Посередники відіграють важливу роль у міжнародній торгівлі, оскільки дозволяють виробникам оптимізувати ресурси, у тому числі шляхом їх спрямування безпосередньо у процес виробництва. До основних видів посередників відносять збутових посередників, комісіонерів, консигнаторів, агентів, дилерів та ін. Усі зазначені види відрізняються в залежності від рівня взаємовідносин клієнта та посередника, розподілу відповідальності між ними.

Основними організаційними формами посередників є міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, міжнародні торги (тендери), міжнародні ярмарки та виставки.

Регулювання міжнародної торгівлі передбачає цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини. Розрізняють три основні підходи до регулювання міжнародної торгівлі:

1. Одностороннє регулювання, коли держава регулює зовнішню торгівлю без узгодження з країнами-партнерами;

2. Двостороннє регулювання на основі укладених договорів між країнами-партнерами;

3. Багатостороннє регулювання у межах міжнародних організацій, інтеграційних угруповань.

Основні види торговельної політики:

1. Протекціонізм – це політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних та нетарифних обмежень. Форми протекціонізму: вибірковий (селективний), колективний, прихований, монопольний. У більшості випадків країни реалізують політику протекціонізму з метою підтримки молодих або недостатньо конкурентоспроможних галузей національної економіки. Для конкретних історичних періодів розвитку міжнародної економіки також був властивий

протекціонізм. Наприклад, у VII – VIII ст. під час панування економічної концепції меркантилізму або під час Великої депресії у США у 30-ї рр. XX ст.

2. Лібералізм, вільна торгівля, «laissez faire». Така політика заснована на дії ринкового механізму, основним завданням держави є забезпечення сприятливих умов для суб'єктів господарювання. Ідеї вільної зовнішньої торгівлі були закладені ще у роботах А. Сміта, Д. Рікардо та ін.

Основними форми лібералізму є:

1. Вільна торгівля;
2. Режим найбільшого сприяння, за яким надаються сприятливі умови для окремих країн, наприклад, у межах інтеграційного угруповання.

У сучасних умовах країнами використовується комбінований варіант – між чистим протекціонізмом та лібералізмом.

Основними методами регулювання міжнародної торгівлі є:

1. Тарифні методи;
2. Нетарифні методи – інші обмеження, які не пов'язані з тарифами.

Тарифне регулювання передбачає збір коштів у формі податків, які сплачуються при перетині товаром митниці.

Єдиний митний тариф – це систематизований перелік митних ставок на товари, які перетинають митний кордон. Мито – це безпосередньо встановлений розмір податку.

Основні види мита:

1. За способом стягування: адвалорне (нараховується у % до митної вартості), специфічне (встановлюється у конкретній сумі), комбіноване (у %, але не менше встановленої суми);
2. За об'єктом стягування: ввізне, вивізне;
3. За характером: сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне;
4. За походженням: автономне, договірне, преференційне;
5. За типом ставок: постійне, гнучке;
6. За способом нарахування: номінальне, дійсне (ефективне).

Основні види митних ставок: повні, пільгові, преференційні.

Нетарифне регулювання широко розповсюджено у міжнародній торгівлі, оскільки на відміну від тарифів прямо не регулюються СОТ. Нетарифні методи класифікуються у три групи:

1. Кількісні методи;
2. Приховані методи; .
3. Фінансові методи.

До кількісних методів відносять квотування, ліцензування, «добровільне» обмеження експорту.

Квотування означає кількісне обмеження експорту або імпорту. Квота – це дозволена кількість товарів для ввозу або вивозу. Якщо квота дорівнює нулю, таке обмеження має назву «ембарго» (повна заборона на ввіз або вивіз товару).

Квоти поділяються:

1. За напрямом: експортні та імпорتنі;
2. За охопленням: глобальні та індивідуальні.

Ліцензування – видача дозволу державними органами на експорт або імпорт товарів. Ліцензія може використовуватись як складова квотування або як самостійний метод регулювання міжнародної торгівлі.

«Добровільне» обмеження експорту пов'язане з тиском у міжнародних відносинах. Це обмеження кількості експортних товарів за ініціативи самого експортера. Приводом такої дії стає загроза введення обмежень країною-партнером, яка має більше ринкової влади.

Приховані методи важко згрупувати, оскільки їх кількість становить понад 100 видів. Основними є технічні бар'єри, внутрішні податки та збори, державні закупівлі, вимоги про вміст місцевих компонентів.

Технічні бар'єри – це національні стандарти якості, санітарні обмеження, вимоги до пакування тощо. Такі обмеження перешкоджають ввезенню товарів з-за кордону.

Внутрішні податки застосовуються коли місцеві органи влади накладають податки на імпорتنі товари з метою завищення їх роздрібною ціни.

Державні закупівлі забезпечують збут місцевим виробникам, що підвищує рівень їх конкурентоспроможності порівняно з іноземними компаніями.

Вимоги про вміст місцевих компонентів стосуються вимог місцевих органів влади до іноземних виробників щодо частки місцевої сировини у готовій продукції. Такий метод достатньо часто використовують країни, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом.

Третя група методів містить демпінг, субсидії та експортні кредити.

Демпінг – це одна з важливих категорій у міжнародній економіці, яка означає експорт товарів на світовий ринок за ціною меншою, ніж на внутрішньому ринку. У демпінгу звинувачували, у тому числі, Україну до вступу у СОТ. Найбільш часто у світовій практиці звинуваченням у демпінгу піддається КНР.

Розрізняють три основні види демпінгу:

1. Спорадичний. Це демпінг епізодичний, пов'язаний з досягненням короткострокової цілі, наприклад, збут надлишків продукції;
2. Постійний означає довгостроковий продаж товарів за заниженими цінами на світовому ринку;
3. Хижацький. Це навмисне використання демпінгу з метою дискримінації конкурентів.

Субсидії використовуються державами для підтримки розвитку конкретних галузей. Експортна субсидія – це фінансова або інша підтримка експортера. Субсидії поділяють на внутрішні та зовнішні. Внутрішня субсидія надається місцевим підприємствам, зовнішня – це експортна субсидія.

Для того, щоб приховати від СОТ експортні субсидії, країни надають кредити експортерам. Такі кредити можуть надаватися на пільговий період або під пільгову відсоткову ставку.

План практичного завдання

1. Поняття міжнародної торгівлі.
2. Показники міжнародної торгівлі.
3. Види міжнародної торгівлі.
4. Ціноутворення у міжнародній торгівлі.
5. Торговельна політика.

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Ознайомтесь з інформацією, що представлена у кейсі. Дайте обґрунтовану відповідь на питання, використовуючи інформацію у кейсі, а також інформацію з додаткових джерел.

Кейс

За даними інформаційного порталу «Кореспондент»

Екс-президент США Дональд Трамп продовжив ембарго на поставки нафти з Ірану, вперше введене в 2012 р. «Я визначив, що є достатня кількість нафти і нафтопродуктів з країн крім Ірану, і це дозволяє значно скоротити обсяг нафти і нафтопродуктів, які купуються у Ірану», - йшлося в меморандумі, який Трамп направив міністрам фінансів і енергетики США.

Раніше Трамп ще на рік продовжив режим односторонніх санкцій щодо Ірану, введених у 1979 р.

Запитання до кейсу:

1. Дайте визначення та характеристику ембарго як інструменту регулювання міжнародної торгівлі.
2. Наведіть приклади використання ембарго у практиці функціонування міжнародної економіки.
3. Перелічіть основні країни-експортери та імпортери нафти та нафтопродуктів у міжнародній економіці.

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Регулювання міжнародної торгівлі.
2. Торговельна політика.
3. Види торговельної політики.

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте сучасний стан міжнародної торгівлі.
2. Назвіть основні форми та види міжнародної торгівлі.
3. Які існують основні види торговельної політики? Назвіть переваги та недоліки кожного з них.
4. Визначте основні методи регулювання міжнародної торгівлі.

Література для підготовки

1. Амеліна І В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.

2. Глобальна економіка: навч. посіб. для студентів зі спеціальностей «Економіка», «Маркетинг», «Облік і оподаткування» / за редакцією проф. С.І. Архієреєва. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2018. 192 с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, Н. В. Притула. Одеса:ТОВ «ПЛУТОН», 2016. 352 с.
4. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.
5. Anti-dumping. URL: [https:// www.wto.org / english / tratop_e/ adp_e/ adp_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm) (дата звернення: 23.01.2021).
6. World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts20_toc_e.htm (дата звернення: 23.01.2021).

ТЕМА 3 МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ План

1. Міжнародний рух капіталу
2. Природа, види та форми міжнародних інвестицій.
3. Сутність, характерні риси та різновиди ТНК.
4. Чинники виникнення ТНК.. Основні теоретичні концепції ТНК.
5. Переваги та недоліки діяльності ТНК.
6. Особливості господарювання ТНК.

Основний зміст лекції

Міжнародне переміщення капіталу - це досить розвинута складова міжнародного переміщення чинників виробництва. В сучасних умовах мобільність капіталу оцінюється як висока, хоч вона й мала жорсткіші обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами в декілька разів перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

Офіційний капітал - це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий Банк та ін.), котрі переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій. Його джерелом є гроші платників податків.

Приватний капітал - це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торговельних кредитів, міжбанківського кредитування.

За характером використання капітал поділяється на підприємницький капітал та позичковий капітал.

Підприємницький капітал - це кошти, які прямо або опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку. Це головний приватний капітал.

Позичковий капітал - це кошти, що надаються з метою отримання відсотка. В міжнародних масштабах позичковий капітал виступає в основному офіційний капітал.

За строком вкладання капітал поділяється на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий.

Короткостроковий капітал - це вкладання капіталу строком менше року. Головним чином у формі торговельних кредитів;

Середньо- та довгостроковий капітал - вкладання капіталу строком понад рік. Усі вкладання підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладання капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) займають особливе місце серед форм міжнародного руху капіталу. Це зумовлено двома основними причинами:

- прямі іноземні інвестиції - це реальні інвестиції, які, на відміну від портфельних, не є чисто фінансовими актами, що виражені в національній валюті. Вони здійснюються у підприємства, землю та інші капітальні товари;
- прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, звичайно забезпечують управлінський контроль над об'єктом, в який інвестовано капітал.

До виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) всі приватні іноземні інвестиції були в основному «портфельними». З появою ТНК (тобто підприємств, що є власниками або контролюють виробництво товарів та послуг за межами країни, в якій вони базуються) частина міжнародного руху капіталу набуває форми ПІІ.

ПІІ - це різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій. Пропорція, що визначає підконтрольність, є різною в різних країнах.

Вплив ПІІ на приймаючі країни і країни-інвестори звичайно розглядається за такими напрямками: накопичення капіталу; оволодіння сучасною технологією та управлінськими ноу-хау; стан платіжного балансу; рівень зайнятості та заробітної плати; реалізація національних економічних планів; культурні зміни; урядова соціальна та економічна політика тощо.

За всіма цими напрямками вплив іноземних інвестицій може бути як позитивним, так і негативним, різним для приймаючих країн і країн базування, для розвинутих країн і країн, що розвиваються, країн з перехідною економікою.

Інтернаціоналізація відбувалась під впливом багатьох факторів, одним з яких стала трансформація двухсторонніх міжнародних відносин у багатосторонні. У II половині ХХ ст. інтернаціоналізація господарського життя стала поступово руйнувати наявні бар'єри, чому також сприяла діяльність новостворених Бреттон-Вудських інститутів. Розвиток інтернаціоналізації господарських відносин сприяв активному розвитку транснаціональних компаній. Хоча вітчизняні та іноземні вчені сходяться у тому, що прототипом ТНК можна вважати Ост-Індську компанію, британська філія якої була створена ще у 1600 р.

Наразі у світі діє понад 60 тис. материнських компаній та 690 тис. філій ТНК. Для порівняння у 70-х рр. ХХ ст. кількість материнських компаній ТНК становила лише 7 тис. од. Найбільша частка ТНК припадає на США, хоча в останні роки бурхливо розвиваються ТНК країн Азії. У 2019 р. 500 найбільших ТНК світу отримали дохід у розмірі понад 30 трлн дол. США. Найбільшими ТНК за розміром доходу у цьому ж році стали «Walmart» (США), «Sinopec Group» (КНР), «State Grid» (КНР), «China National Petroleum» (КНР), «Royal Dutch Shell» (Нідерланди).

Для визначення ролі ТНК у міжнародній економіці використовується індекс транснаціоналізації, який відображає ступінь залучення тієї чи іншої ТНК у виробництво товарів і послуг за кордоном і розраховується як сума трьох показників:

1. Частка активів за кордоном у загальному обсягу активів ТНК.
2. Частка продажів за кордоном у загальному обсягу продажів цієї ТНК.
3. Частка персоналу за кордоном у загальній чисельності персоналу цієї ТНК.

За даними ЮНКТАД, у 2019 р. у 100 провідних ТНК світу індекс транснаціоналізації складав 63 %. Концентрація висококваліфікованих кадрів, можливість отримання доступу до ресурсів різних країн, відмінності між економічними політиками та інші переваги дозволяють ТНК оптимізувати постачання, виробництво та збут.

Незважаючи на наявність багатьох підходів до визначення ТНК, пріоритетним є визначенням ООН, за яким ТНК – це компанія, що має виробничі філії у двох чи більше країнах незалежно від їх юридичної форми та сфери діяльності. Додатковими рисами, за якими компанію можна віднести до ТНК, також вважаються:

1. ТНК – компанія, що здійснює операційну діяльність через систему управління, до складу якої входить два чи більше керівних центрів;
2. Окремі структури пов'язані між собою через власність або іншим способом так, що одна з них має більший вплив на діяльність інших;
3. У межах ТНК відбувається розподіл ресурсів, у тому числі інформації;
4. Керівництво ТНК повинно складатися з представників різних країн. Найчастіше у приймаючих країнах середню ланку керівництва займають

резиденти, а топ-менеджери – громадяни країни, у якій розташована материнська компанія;

5. Термін «транснаціональний» означає, що компанія має організаційну структуру, яка відображає відповідний тип відносин між материнською компанією та філіями.

Визначають два типи організаційних структур ТНК:

1. Централізована, при якій материнська компанія повністю керує діяльністю філій, їх фінансовими ресурсами.

2. Децентралізована, яка побудована за територіальною або товарною ознакою. Вона означає делегування материнською компанією відповідальності у прийнятті окремих рішень філіям.

6. Для ТНК також характерний особливий стиль менеджменту, відповідно до якого менеджери компанії вважають сферою діяльності компанії міжнародну економіку і враховують її особливості.

Можна виокремити три основні типи управлінської поведінки ТНК:

1. Етноцентризм. Найвище керівництво орієнтується на пріоритет материнської компанії та країни, у якій вона розташована. Такий тип характерний для інтернаціональних компаній. На думку Г. Перлмуттера, одного з засновників теорії транснаціоналізації, японські ТНК є найбільш етноцентричними, оскільки їх операції здебільшого контролює материнська корпорація, іноді за активної участі уряду;

2. Поліцентризм, який означає делегування окремих повноважень філіям і притаманний мульти- або багатонаціональним компаніям;

3. Геоцентризм, який дійсно відображає сутність ТНК, оскільки акцент, наприклад у кадровій політиці, робиться не на ознаці резидентства, а на кваліфікації та досвіді.

Еволюція ТНК відбувалась відповідно до еволюції господарських відносин. Можна визначити три основні етапи розвитку ТНК:

1 етап. Друга третина XIX ст. – перша половина XX ст. У цей час створюються колоніально-сировинні ТНК у формі картелів, синдикатів, трестів. Основною діяльністю таких ТНК був видобуток корисних копалин у країнах-колоніях;

2 етап. Друга половина XX ст. – кінець XX ст. На цій стадії створюються переважно трести, які спеціалізуються на виробництві продукції ВПК. Після II світової війни більшість ТНК дотримуються вже стратегії диверсифікації продукції, здійснюють експансію транснаціонального капіталу, хоча вона обмежується економічною політикою у окремих країнах світу;

3 етап. З кінця XX ст. до початку XXI ст. більшість ТНК створюються у формі концернів та конгломератів. ТНК активно займаються дослідженнями та розробками, основний прибуток компанії отримують від інвестицій, вони також переносять свої виробничі філії до країн, що розвиваються. Це обумовило розвиток світового ринку капіталу, робочої сили тощо;

4 етап. З початку XXI ст. відбувається формування глобальних мереж,

основний акцент ТНК роблять на НІОКР. Основною організаційно-правовою формою ТНК є холдинги. ТНК переносять до країн, що розвиваються, вже інновації та технології, створюючи у них технополіси, інкубатори, технопарки тощо.

Такий бурхливий розвиток ТНК обумовив зростання інтересу дослідників до їх діяльності. Вперше термін «ТНК» у науковій літературі з'являється у 60-і рр. одночасно з формуванням перших теоретичних концепцій. Основні теорії ТНК та їх характеристика представлені у табл. 2.1, проте цей перелік не є вичерпним, оскільки модифікація ТНК відповідно до сучасних умов господарювання та різноманітність підходів до визначення факторів впливу на діяльність ТНК сприяють формуванню та розвитку нових теоретичних концепцій.

Таблиця 2.1

Основні теорії ТНК

Назва теорії	Автори	Характеристика теорії
Технологічна концепція	Дж. Гелбрейт	Розвиток ТНК шляхом максимізації обсягу продажів у приймаючій країні.
Теорія монополістичних переваг	С. Хаймер, Ч. Кіндлебергер, Е. Чемберлін	ТНК використовує монополні переваги на світових ринках.
Теорія активного зростання	Дж. Бхаваті, Х. Джонсон, К. Алекжандро	Концентрація країн, що розвиваються, на експорті сировини, ставить їх у залежність до кон'юнктури світових ринків та негативно впливає на їх економічний розвиток.
Парадигма «летючих гусей»	К. Акамацу	Галузі приймаючої країни розвиваються за схемою: імпорт – імпортозаміщення – експорт.
Теорія олігополістичного захисту	Ч. Ніккерборкер	Компанія стає ТНК внаслідок копіювання стратегії лідера у транснаціональній діяльності.
Теорія інтерналізації	Р. Бакклі, М. Кассон	Конкурентною перевагою ТНК є структура, за якої її ноу-хау є недосяжними для конкурентів.
Еклектична теорія	Дж. Даннінг	Розвиток країни відбувається за п'ятьма етапами, які класифікуються за ступенем готовності приймати іноземні інвестиції. Сформував OLI-підхід, за яким ТНК мають переваги іноземної власності («о»), розташування («l») та інтерналізації («і»).

Інтернаціоналізація бізнесу відбувається поетапно:

1. Експорт товарів;
2. Передача ліцензії;
3. Франчайзинг, який означає передачу прав на користування торговельною маркою від франчайзера до франчайзі;
4. Створення спільного підприємства з місцевою компанією приймаючої країни. Це підготовчий етап перед відкриттям власної філії, ознайомлення з кон'юнктурою місцевого ринку, традиціями ведення бізнесу;
5. Відкриття філії.

Кожний з етапів пов'язаний з нарощуванням обсягів виробництва та бажанням посилити присутність компанії на іноземному ринку.

Чинники формування ТНК можна згрупувати у два блоки: ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні). До ендогенних чинників відносять: наявність надлишкового прибутку, бажання отримати доступ до іноземних ресурсів, захист від поглинання, диверсифікація виробництва. Прикладом екзогенних чинників можуть слугувати стан розвитку антимонопольного законодавства, тип економічної політики тощо. У практиці діяльності ТНК різні чинники переплітаються між собою та дуже складно їх виокремити.

І. Ансофф, класик теорії управління, визначав такі фактори зростання економічної влади ТНК:

1. Розширення;
2. Диверсифікація.

Особливу увагу він приділяв періоду, у якому компанія виходить на іноземний ринок. За І. Ансоффом компанія починає територіальну диверсифікацію тоді, коли обмежена товарна номенклатура та ринковий простір стримують досягнення нею поставлених цілей. Крім того, такими факторами можуть бути перенасичення ринку, падіння попиту на товари, посилення конкуренції на внутрішньому ринку, невідповідність товару вимогам споживачів.

Тривалий час вважалося, що ТНК мають здебільшого негативний вплив на приймаючі країни, що частково пояснювалось відсутністю скоординованих дій урядів щодо регулювання діяльності ТНК. У 80-ті рр. ХХ ст. з розвитком глобалізації відбулась переоцінка ставлення до ТНК. За ініціативи ООН був розроблений проект Кодексу поведінки ТНК, основними положеннями якого є:

1. Невтручання у внутрішню політику приймаючої країни;
2. Невтручання у міждержавні відносини;
3. ТНК повинні таким чином здійснювати свою діяльність, щоб забезпечити позитивний вплив на соціально-економічний розвиток приймаючої країни;
4. ТНК повинні обов'язково надавати доступ до фінансових документів, а також нефінансової інформації, такої як структура ТНК, місце розташування материнської компанії, об'єкти власності тощо.

Вплив ТНК на приймаючі країни важко оцінити однозначно, тому прийнято виокремлювати позитивні та негативні наслідки функціонування ТНК у міжнародній економіці.

Прикладом позитивного впливу ТНК є:

1. Надходження іноземного капіталу, особливо до країн, що розвиваються;
2. Зменшення рівня безробіття у приймаючій країні;
3. Передача технологій, впровадження результатів досліджень;
4. Підвищення конкурентоспроможності міжнародної економіки;
5. ТНК зменшують ринкову владу місцевих монополій;
6. Сприяння ефективному розміщенню ресурсів на світових ринках;
7. Сприяння зростанню кваліфікації робочої сили.

До негативних наслідків діяльності ТНК слід віднести:

1. Невеликі місцеві компанії не в змозі конкурувати з ТНК;
2. ТНК часто мають наміри поглинання (M&A, Mergers and Acquisitions) місцевих компаній;
3. ТНК намагаються отримати доступ до стратегічно важливих галузей приймаючої країни;
4. Виробництво ТНК негативно впливає на стан навколишнього середовища приймаючої країни;
5. Під час криз ТНК можуть виводити капітал з країни;
6. ТНК можуть здійснювати тиск на уряд, лобіювати власні економічні інтереси та інтереси країни, де розташована материнська компанія.

ТНК діє у різних державах, для яких характерна відмінність у рівнях економічного розвитку, політичній обстановці, культурних цінностях тощо. Особливості господарської діяльності пов'язані з відмінностями джерел формування ресурсів, якими для ТНК виступають усі країни, що забезпечує можливість оптимізувати рівень витрат, комбінуючи найбільш дешеві ресурси світу.

Господарська діяльність ТНК повинна враховувати національні інтереси приймаючих країн, національну культуру та менталітет.

Основними аспектами господарювання ТНК є:

1. Зв'язки з міжнародними організаціями;
2. Зв'язки з урядами;
3. Зв'язки з громадськістю;
4. Міжнародні інвестиції;
5. Організація виробництва за кордоном;
6. Міжнародна торгівля;
7. Міжнародний маркетинг;
8. Валютна політика;
9. Транспортування продукції та збут.

Економічний механізм діяльності ТНК визначається як система заходів, які відповідно до встановлених принципів забезпечують належне виконання

функцій ТНК та сприяють досягненню поставлених цілей. В основі механізму ТНК знаходяться взаємопов'язані елементи:

1. Податкові умови діяльності, які впливають на рух транснаціонального капіталу;
2. Міжнародне позиціонування активів, наприклад ТНК, маючи надлишковий капітал, може розміщувати його на міжнародному фінансовому ринку;
3. Трансфертні ціни, за якими відбуваються операції між материнською компанією та філіями ТНК;
4. Управління фінансовими потоками ТНК, що передбачає контроль над розрахунками всередині компанії, між материнською компанією та філіями, зовнішніми контрагентами.

Одну з найважливіших ролей у економічному механізмі ТНК відіграють податкові умови господарювання, які відрізняються у різних країнах світу і ТНК може відкривати філію там, де вони є сприятливішими.

Розрізняють два основні підходи до оподаткування прибутків:

1. Національний або світовий.
2. Резидентський або територіальний.

Перший підхід означає, що прибутки ТНК оподатковуються залежно від країни її реєстрації, відповідно прибутки філій оподатковуються у країнах їх розташування;

Резидентський підхід передбачає, що прибутки оподатковуються відповідно до того, де він був отриманий, на території якої країни.

Кожний з зазначених підходів має власні переваги та недоліки. Одним з таких недоліків є подвійне оподаткування, для усунення якого країни укладають двосторонні та багатосторонні угоди.

З метою оптимізації податкових відрахувань ТНК використовує організаційні та економічні методи.

До організаційних методів відносять:

1. Експорт на основі толінгу (тимчасове ввезення сировини і комплектуючих на митну територію та їх переробка на готову продукцію з наступним експортом);
3. Укладання партнерських угод з місцевими компаніями, які не передбачають створення юридичної особи;
4. Відкриття іноземного представництва, що дає можливість не декларувати прибутки у тій країні, де вони були отримані;
5. Створення філій у офшорних зонах або країнах з пільговим оподаткуванням;
6. Передача окремих філій у власність холдингу, який зареєстрований у країні з сприятливою податковою системою.

Економічні методи, які спрямовані на оптимізацію податкових відрахувань ТНК, містять:

1. Внутрішньофірмове кредитування;

2. Концентрацію прибутків у країнах з сприятливою системою оподаткування, офшорних зонах;
3. Ліцензійні угоди між материнською компанією та філіями;
4. Здійснення інвестицій, купівля власності через внутрішню систему, яка включає спеціально створені інвестиційні фонди, компанії у сфері нерухомості;
5. Трансфертне ціноутворення між материнською компанією та філіями ТНК.

Трансфертні ціни – це внутрішньофірмові ціни, які використовуються ТНК з метою перерозподілу прибутків та мінімізації оподаткування. Використання таких цін по суті означає концентрацію прибутків у філіях, які розташовані у країнах з сприятливою системою оподаткування. Трансфертні ціни не є ринковими, оскільки встановлюються і регулюються ТНК.

Трансфертне ціноутворення можна розглянути на наступному прикладі. Виробник біжутерії класу люкс в Італії розповсюджує її через дочірню компанію у Польщі. Припустимо, що виробництво біжутерії коштує 1400 євро, а збут – 100 євро. Компанія в Італії встановлює трансфертну ціну у розмірі 1500 євро, а дочірнє підприємство у Польщі продає біжутерію за ціною 1600 євро. За допомогою використання трансфертної ціни прибуток, який заробила ТНК, буде становити 100 євро і саме з цієї суми будуть сплачуватись податки.

У більшості розвинутих країн проблема встановлення трансфертних цін ТНК регулюється державою в особі податкових органів. Лідерами у цьому питанні на початку 90-х рр. стали США. У 2013 р. ООН розробила практичний посібник з трансфертного ціноутворення для країн, що розвиваються.

План практичного завдання

1. Міжнародний рух капіталу
2. Природа, види та форми міжнародних інвестицій.
3. Сутність, характерні риси та різновиди ТНК.

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Ознайомтесь з інформацією, що представлена у кейсі. Дайте обґрунтовану відповідь на питання, використовуючи інформацію у кейсі, а також інформацію з додаткових джерел.

Кейс

За даними інформаційного порталу «Політика»

В чому «завинили» ТНК? Володіючи капіталом, що часто перевищує бюджети розвинених європейських країн, ТНК намагаються домінувати на ринках, порушуючи правила чесної торгівлі і добросовісної конкуренції. Розвиваючи своє виробництво у країнах, що розвиваються, з недосконалим законодавством, ТНК уникають відповідальності за численні правопорушення. Офіційні представники «Coca-Cola Company», «Nike» та інших визнавали, що на «окремих підприємствах» мали місце надмірна

експлуатація робочої сили, дитяча праця, переслідування профспілок, негативні екологічні наслідки. Насправді ж злочини та порушення ТНК намагались приховувати до моменту розгортання скандалів міжнародного масштабу.

У середині 70-х рр. були знайдені докази того, що німецька корпорація «Бауер» підтримує партнерські взаємини з воюючими сторонами у Конго. Військові формування, що контролювали регіони з природними багатствами, продавали німецькому концерну нафту, срібло, золото, мідь, кобальт. Також у практиці міжнародного бізнесу відома проблема експорту «кривавих алмазів», які, не зважаючи на заборону ООН операцій з їх купівлі-продажу, вони все одно потрапляють на міжнародні торговельні біржі Женеви, Нью-Йорка і Тель-Авіва.

В Аргентині у період з 1976 по 1983 рр. автомобільний концерн «Ford» здійснював жорстоку антипрофспілкову політику, опираючись на привладну військову хунту. «Невигідних» активістів викрадали і знищували.

Корпорація «Shell» неодноразово звинувачувалась у завданні шкоди навколишньому середовищу. В 1995 р. лише завдяки масштабним протестам і закликам до бойкотування продукції фірми вдалося попередити затоплення нафтодобувної платформи у Північному морі. У 1970 р. стався прорив нафти у Нігерії, за що корпорація до сих пір не понесла відповідальності. За словами експертів, розмір компенсації за усі екологічні злочини компанії «Shell» відповідає розміру державного бюджету Нігерії.

Зважаючи на ці приклади, питання правового обмеження діяльності ТНК гостро постали у 70-х рр. ХХ ст. Розвинуті країни і ряд міжнародних організацій під контролем цих держав (Організація економічного співробітництва і розвитку, Світова організація торгівлі, Всесвітній банк) лобіювали ТНК, зокрема акцентуючи увагу на необхідності захисту інвестиції від націоналізації чи експропріації.

З іншого боку, країни Азії, Африки і Латинської Америки висували вимоги щодо підвищення контролю з боку національних держав за діяльністю ТНК, вироблення надійних механізмів відповідальності транснаціональних корпорацій за вчинені ними правопорушення (забруднення екології, зловживання монополістичним становищем на ринках, порушення прав людини), а також підвищення контролю за діловою активністю ТНК з боку міжнародних організацій, зокрема ООН. Пізніше за ініціативи ООН обидві сторони почали робити кроки в бік розробки міжнародно-правової бази з регулювання діяльності ТНК.

Важливим кроком у напрямі створення юридичних рамок для функціонування ТНК стала розробка членами ООН проекту Кодексу поведінки ТНК. Міжурядова робоча група почала свою роботу над проектом Кодексу в січні 1977 р. Проте розробка Кодексу гальмувалась постійними дискусіями між розвиненими країнами на країнами «групи 77», оскільки вони переслідували різні цілі і це виражалось в постійних суперечках навколо формулювань змісту тих чи інших норм. Делегації країн, що

розвиваються, стояли на принципових позиціях: норми Кодексу не повинні суперечити Угоді про ТНК країн ОЕСР. Розвинуті країни переконували, що Угода базувалась на історично сформованому міжнародному праві, обов'язковому для всіх країн, хоча ОЕСР була і залишається організацією із обмеженим членством. В ході переговорів сторони досягли компромісу, і було вирішено, що Кодекс міститиме дві рівноправні частини: перша – регламентувала діяльність ТНК; друга – взаємовідносини ТНК з урядами приймаючих країн.

В 90-х рр. ХХ ст. співвідношення сил істотно змінилось, це пов'язано, у тому числі з розпадом СРСР. У той же час країни «групи 77» втратили можливість впливати на політику щодо ТНК в рамках ООН, що негативно вплинуло на прийняття Кодексу поведінки ТНК. ТНК у свою чергу паралельно втратили інтерес до прийняття цього кодифікованого акту, хоча він і передбачав численні норми, що закріпили б положення глобальних корпорацій на світових ринках і вніс би позитивну впорядкованість в їх правове регулювання.

І по цей день уряди постколоніальних країн вимагають від ООН розробки дієвих механізмів, що сприятимуть запобіганню зловживань з боку ТНК. Оскільки ТНК в більшості своїй походять саме з країн «золотого мільярду», то уряди цих країн намагаються уникнути конфліктів з ТНК, щоб не обтяжувати себе новими зобов'язаннями. У рамках глобальної системи важко знайти «золоту середину» між інтересами розвинених країн і постколоніальних, проте ТНК неодноразово шли на поступки під тиском громадськості: вони були змушені компенсувати збитки, припинити небезпечні виробництва, оприлюднювати певну інформацію.

Запитання до кейсу:

1. Назвіть переваги та недоліки впливу діяльності ТНК на країни.
2. У чому полягає, на Вашу думку, етика бізнесу і чи дотримуються її ТНК?
3. Чому, на Вашу думку, проект Кодексу поведінки ТНК так і не був ухвалений?

Завдання 2. Охарактеризувати привабливість України для іноземних інвесторів за наступними характеристиками:

- обсяг місцевого ринку;
- купівельна спроможність населення;
- потенціал зростання економіки держави;
- доступність ринку;
- якість робочої сили;
- можливість репатріації капіталу;
- ставки податків і пільги;
- розвиненість інфраструктури та служб підтримки.

Завдання 3. Підготувати презентацію на тему: Характеристика офшорної юрисдикції (за вибором здобувача).

Завдання 4. Оцінити Ринок злиття та поглинання в Україні за 2013-2018 рр (джерело: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/02/Ukrainian-MA-Review-report-2018-UA.pdf>)

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Чинники виникнення ТНК.. Основні теоретичні концепції ТНК.
2. Переваги та недоліки діяльності ТНК.
3. Особливості господарювання ТНК.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення ТНК та сформулюйте її основні риси.
2. Проаналізуйте еволюцію ТНК. Чому прообразом ТНК можна вважати Ост-Індську компанію?
3. Назвіть основні теоретичні концепції ТНК та надайте їх характеристику.
4. Проаналізуйте переваги та недоліки діяльності ТНК у міжнародній економіці. Наведіть конкретні приклади.
5. Опишіть сутність та основні елементи економічного механізму функціонування ТНК.

II. Оберіть правильну відповідь на питання тестів у табл. 2.1. Лише одна відповідь є вірною. В комірці „Відповідь” необхідно поставити знак „+” напроти вірної відповіді чи знак „-” напроти невірної.

Таблиця 2.1

Тести для самоконтролю

№	Питання, твердження, визначення	Варіант відповіді	Відповідь	Контроль
1	Головним економічним процесом, що обумовив появу ТНК, стала	глобалізація		
		інтеграція		
		кооперація		
2	Перші ТНК діяли у	промисловому виробництві		
		науковій діяльності		
3	ТНК – це	компанія, що має багато представництв за кордоном		
		має виробничі підрозділи у багатьох країнах		
4	Першою ТНК була	Ост-Індська компанія		

		Генуезьке пароплавство		
5	Головною формою експансії ТНК є	іноземне інвестування		
		тиск на уряд приймаючої країни		
		монополізація ринку		

Література для підготовки

1. Михайлишин М.І. Теорії транснаціоналізації: основи формування і критичні аспекти. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2015. Вип. 5. С. 117 – 122.

2. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія / Л.І. Михайлишин. Вінниця: ДонНУ, 2016. 314 с.

3. Транснаціональні корпорації/ І.О. Давидова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка. Харків: Видавництво «Форт», 2018. 175 с.

4. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. Л.В. Руденко-Сударевої. Вид. 2-ге, доп. К.: КНЕУ, 2015. 270 с.

5. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. 2-ге вид. перероб. та доповн. К.: Центр учбової літератури, 2006. 452 с.

6. Transnational corporations. URL: [https://unctad.org/en/ Docs/ iteiit20063a4_en.pdf](https://unctad.org/en/Docs/iteiit20063a4_en.pdf). (дата звернення: 21.01.2021).

7. World Investment Report 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_overview_en.pdf (дата звернення: 22.01.2021).

ТЕМА 4

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

План

1. *Сутність та види міжнародної міграції робочої сили.*
2. *Основні етапи міжнародного руху робочої сили та сучасні тенденції міжнародної міграції робочої сили. Центри міграції.*
3. *Наслідки міжнародної міграції робочої сили.*
4. *Регулювання міграції робочої сили.*

Основний зміст лекції

Міжнародна міграція робочої сили – це процес переміщення працездатного населення із однієї країни в іншу. Цей процес може бути стихійним або організованим. У сучасній глобальній економіці міграція розвивається бурхливими темпами. За даними ООН, у 2019 р. кількість

мігрантів у світі досягла 272 млн. осіб, що на 51 млн. більше, ніж у 2010 р. Міжнародні мігранти складають 3,5 % населення світу і їх частка постійно зростає. Однією з нещодавніх тенденцій є те, що значно зросла кількість вимушених мігрантів, яка у 2018 р. становила понад 70 млн. осіб.

Агентство ООН з питань міграції визначає мігранта як будь-яку особу, яка переїжджає або переїхала через митний кордон або в середині держави, залишивши своє звичайне місце проживання, незалежно від правового статусу особи, добровільно чи вимушено, з яких причин і як надовго.

Також з міграцією пов'язані такі категорії як еміграція, імміграція, рееміграція, репатріація, працездатне населення, економічно активне населення, зайняті, частково зайняті, безробітні.

Еміграція – це виїзд із країни певної категорії населення. Імміграція – це зворотній процес, який означає в'їзд певної категорії людей до іншої країни. Рееміграція – це процес повернення емігрантів до країни попереднього мешкання. Репатріація – це повернення на батьківщину, можливо до країни-батьківщини родичів.

Працездатне населення означає осіб працездатного віку, які можуть працювати у відповідності зі своїми фізичними і розумовими здібностями. Непрацездатне населення – це особи, які частково або повністю втратили працездатність. Економічно активне населення – це особи, які приймають участь у виробництві товарів. До економічно активного населення не належать студенти стаціонарної форми навчання, домогосподарки, пенснери, особи, які отримують матеріальну підтримку від суспільних організацій, особи, які добровільно надають безкоштовні послуги тощо.

Зайняті – це особи, які мають роботу і відпрацьовують нормовану кількість часу. Частково зайняті – це особи, які не повністю зайняті внаслідок вимушеного скорочення робочого часу. Безробітні – це особи, що не мають роботи, але готові приступити до неї.

Основними формами міжнародної міграції є:

- тимчасова міграція – виїзд до іншої країни на певний час;
- безповоротна міграція – це зміна постійного мешкання;
- сезонна міграція – виїзд до іншої країни на певний період часу і на певний строк;
- маятникова міграція – робітники мешкають в одній країні, а працюють постійно або тимчасово в іншій країні.

Виділяють наступні види міжнародної міграції робочої сили:

1. За характером переміщення населення:
 - внутрішня міграція – у межах однієї країни;
 - зовнішня міграція – за межі своєї країни;
 - інтеграційна міграція – всередині інтеграційного об'єднання.
2. За напрямком руху:
 - еміграція;
 - імміграція;
 - рееміграція.

3. За характером організації міжнародної міграції:

— добровільна, тобто невимушене переселення населення з однієї країни до іншої;

— організована – переміщення населення здійснюють спеціальні фірми у відповідності до національного законодавства (організований набір робітників);

— самодіяльна – нелегальне переміщення населення;

— вимушена – виселення громадян із своєї країни на основі рішення судових органів, також внаслідок військових конфліктів або зміни політичного режиму.

4. За якісним складом мігрантів:

— міграція робочої сили низької кваліфікації;

— міграція робочої сили високої кваліфікації;

— міграція вчених.

Міжнародна міграція робочої сили розвивалась поетапно. Основними етапами розвитку міжнародної міграції є такі:

1. 1725-1880 рр. – масова еміграція з Європи до Північної Америки, Австралії і Нової Зеландії;

1. 1880-1914 рр. – еміграція робочої сили зі Східної і Південної Європи, Китаю, Індії, Японії, Східної Африки до Америки;

2. 1918-1939 рр. – збільшення масштабів міжнародної міграції;

3. 1945-1980 рр. – збільшення масштабів внутрішньоконтинентальної міграції;

5. з 1980 р. до теперішнього часу – збільшення масштабів еміграції з країн, що розвиваються.

Аналіз історичних етапів дає можливість виокремити основні фактори розвитку міжнародної міграції:

1. Швидке збільшення чисельності світового населення;

2. Нерівномірний економічний розвиток країн світу;

3. Розвиток НТП;

4. Соціально-політичний розвиток окремих регіонів світу і держав;

5. Стан розвитку національної економіки.

Причини міжнародної міграції класифікувати складно, оскільки у кожному конкретному випадку причини можуть відрізнятися або кілька причин можуть спричинити міжнародний рух робочої сили.

Прикладами причин, що обумовлюють міжнародну міграцію робочої сили є такі:

1. Незадовільні економічні умови життя працездатного населення;

2. Стабільний і порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах;

3. Порівняно високий рівень умов праці;

4. Можливості більш повної самореалізації в країнах імміграції;

5. Природні катаклізми та рівень охорони навколишнього середовища в країнах імміграції;

6. Політичні кризи, військові конфлікти;
7. Культурно-релігійні причини.

Для сучасної стадії розвитку міжнародної міграції характерні наступні тенденції:

1. Посилення наддержавного регулювання міжнародної міграції робочої сили. Так, у 2018 р. країни-учасниці ООН ухвалили Глобальний договір про безпечну, впорядковану та регулярну міграцію, Глобальний договір про біженців;

2. Збільшення чисельності вимушених мігрантів внаслідок військових конфліктів, наприклад, у Сирії та Ємені. Також зросла чисельність мігрантів внаслідок внутрішніх економічних криз та політичних зворушень (Венесуела), у 2019 р. чисельність таких мігрантів становила понад 40 млн. осіб;

3. Збільшення обсягів нелегальної міграції робочої сили;

4. В останні роки відбулись масштабні переміщення, спричинені кліматичними та погодними небезпеками у багатьох країнах світу, включаючи Мозамбик, Філіппіни, КНР, Індію та США.

5. Розширення географії міжнародної міграції робочої сили. Незважаючи на те, що ключові міграційні коридори залишаються незмінними, в останні роки зросла частка країн, що розвиваються.

Міграційний коридор – це стійкі напрями руху мігрантів між країнами світу. У 2019 р. найбільший рух мігрантів відбувався за напрямом Мексика – США. Індія залишається основною країною-експортером робочої сили разом з Мексикою та Китаєм. Основною країною, до якої відбувається міжнародний рух робочої сили, залишаються США.

6. Збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів у міграційних потоках. Мігранти з різним рівнем кваліфікації впливають на баланс на внутрішньому ринку праці у країнах, у тому числі у конкретних галузях. Існують дослідження, за якими міграція некваліфікованої робочої сили впливає на зміну гендерного співвідношення на ринку праці. Так, дослідження, проведене в Італії, довело, що в умовах великої чисельності іммігрантів, які забезпечували надання різноманітних послуг у сфері ведення домогосподарства, зросла чисельність італійських жінок на ринку праці. Аналогічне дослідження було проведене у США у 2011 р.

7. Міжнародна міграція робочої сили має глобальний характер. Всі країни так чи інакше приймають у ній участь. Окремі країни практично повністю залежать від трудових мігрантів, особливо в таких галузях як будівництво, гостинність та роздрібна торгівля. Наприклад, в ОАЕ та Кувейті міжнародні мігранти складають відповідно 88 % та 76 % населення.

Наслідки міжнародної міграції робочої сили важко оцінити однозначно. Оцінка наслідків міграції є предметом для дискусій у політичній, економічній, соціальній сферах. Основні переваги та недоліки міжнародної міграції наведено у табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Наслідки міжнародної міграції робочої сили

	Країни-імпортери робочої сили	Країни-експортери робочої сили
Переваги	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прискорення економічного розвитку. 2. Зменшення витрат на виробництво товарів, зростання попиту на них. 3. Розмір податків залежить від рівня кваліфікації робочої сили. 4. Трансфер знань та технологій. 5. Покращення демографічної ситуації. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зниження рівня безробіття та соціального напруження у країні. 2. Безкоштовне навчання робочої сили, набуття досвіду. 3. Отримання валютних надходжень від робітників з-за кордону.

Продовження табл. 4.1

1	2	3
Недоліки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання соціальної напруженості. 2. Зростання кількості нелегальних мігрантів. 3. Деформація структури ринку праці. 4. Зростання щільності населення. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшення податків до бюджетів усіх рівнів. 2. Якщо переважає інтелектуальна міграція, уповільнення темпів зростання НТП. 3. Зміни структури населення.

Міжнародна міграція стала важливим фактором зміни структури та чисельності населення багатьох країн, наприклад таких як Екваторіальна Гвінея. Міграція робочої сили сприяла значним демографічним змінам у країнах Перської затоки.

Валютні перекази мігрантів суттєво впливають на економічну ситуацію у країнах. У 2019 р. за обсягами переказів перші місця займали Індія (78,6 млрд. дол. США), КНР (67,4 млрд. дол. США) та Мексика (35,7 млрд. дол. США). Основними країнами, у яких формується дохід, є США, ОАЕ та Саудівська Аравія.

Державна міграційна політика – це політика держави, яка спрямована на регулювання експорту та імпорту робочої сили. Парадокс державного регулювання міжнародної міграції проявляється у тому, що незважаючи на безпрецедентні зусилля світового товариства для контролю за переміщенням людей через державні кордони, наприклад військове патрулювання у протоці Гібралтар, біометричні візи, табори для іммігрантів, чисельність мігрантів продовжує зростати.

Визначають дві основні групи методів регулювання міжнародної міграції:

1. Адміністративно-правові або прямі (законодавчі вимоги до суб'єктів трудової міграції, обмеження у видачі закордонних паспортів, встановлення еміграційних квот);

2. Економічні або непрямі (заходи митної політики, регулювання фінансових виплат мігрантам, реалізація еміграційних програм, надання пільг по валютним депозитам).

Існують три основні типи державної міграційної політики, які можуть застосовуватись одночасно:

1. Політика, спрямована на обмеження перебування мігрантів у країні;
2. Політика щодо регулювання перебування осіб на території країни без встановленого строку;
3. Політика щодо постійного мешкання іммігрантів, отримання ними громадянства.

Одним із найчастіше використовуваних методів міграційної політики є імміграційні квоти, тобто встановлені на законодавчому рівні норми щодо чисельності мігрантів. Наприклад, у Новій Зеландії квота на переселення біженців становить 1000 осіб на рік.

Основні рівні регулювання міжнародної міграції:

1. Національний – сукупність заходів у середині країни з розробки та реалізації заходів міграційної політики;
2. Міжнародний – система заходів з регулювання міжнародної міграції робочої сили у глобальному вимірі;
3. Інтеграційний – це заходи з регулювання міжнародної міграції у межах конкретного інтеграційного об'єднання.

Відповідно до рівнів регулювання можна виокремити національні та наднаціональні, у тому числі у межах інтеграційних об'єднань. На міжнародному рівні основними регуляторними органами у сфері міжнародної міграції виступають Міжнародна організація праці (МОП) та Міжнародна організація міграції (МОМ).

Члени МОП:

1. Уряди країн-учасниць;
2. Профспілки;
3. Організації підприємців.

Основні задачі МОП:

1. Регламентация робочого часу;
1. Регламентация набору робочої сили;
2. Зменшення рівня безробіття;
3. Забезпечення нормальних умов життя мігрантів;
4. Захист прав робітників;
5. Регулювання питань соціального страхування і соціального забезпечення.

Важливим регуляторним органом у сфері міжнародної міграції є також Міжнародна організація міграції (МОМ).

Основні задачі МОМ:

1. Розробка довгострокових програм у сфері регулювання міжнародної міграції;
2. Надання консультацій та експертних послуг з питань міжнародної міграції;
3. Стимулювання розвитку технічної співпраці з регулювання міграції.

План практичного завдання

1. Сутність та види міжнародної міграції робочої сили.
2. Основні етапи міжнародного руху робочої сили та сучасні тенденції міжнародної міграції робочої сили. Центри міграції.

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Завдання 1. Ознайомтесь з інформацією, що представлена у кейсі. Дайте обґрунтовану відповідь на питання, використовуючи інформацію у кейсі, а також інформацію з додаткових джерел.

Кейс

За матеріалами інформаційного порталу «Європейська правда»

Кількість шукачів притулку в країнах Євросоюзу, які чекають на рішення щодо своїх запитів, вже перевищила сукупне населення Кіпру і Мальти. Понад 1,1 млн. з 2,2 млн. осіб, які шукали притулку в ЄС, ще не отримали рішення. Щонайменше 250 тис. з 550 тис. осіб, які звернулись про надання притулку цього року, також не мають рішення щодо свого статусу.

Ті, хто очікує на рішення, як правило, живуть у відремонтованих школах, готелях або аеропортах. Вони забезпечуються їжею, отримують медичну допомогу, але переважна більшість не мають доходу чи права працювати. Також повідомляється, що близько 100 тис. осіб, заявки яких були відхилені, потрапили до Європи нелегально.

Більшість мігрантів, які все ще чекають на рішення про надання притулку, прибули з Афганістану (240 тис.), Іраку (130 тис.), Сирії (130 тис.), Албанії (75 тис.), Ірану (45 тис.), Пакистану (45 тис.) та Нігерії (40 тис.).

Вони прибули до ЄС через Грецію та Італію, але в більшості своїй зверталися за притулком до Німеччини, Угорщини та Швеції. Найбільші шанси отримати швидке та позитивне рішення мають сирійці. Мігрантам з Албанії, Афганістану, Сербії, Ірану, Іраку, Росії доводиться довше очікувати на рішення. Найшвидке заяви розглядаються у Німеччині (в середньому 7 місяців), у Норвегії, Швеції та Іспанії мігрантам іноді доводиться чкати понад 18 місяців.

Запитання до кейсу:

1. Які причини та наслідки має міграція для ЄС?
2. Назвіть переваги та недоліки сучасної міграційної політики ЄС. Які заходи, на Вашу думку, доцільно було б реалізувати з метою удосконалення міграційної політики ЄС?

Завдання 2.

Презентація на тему: «Особливості працевлаштування в країні.....» (за вибором здобувача).

Завдання 3. Україна у сучасних міграційних процесах.

Сучасна фаза суспільно-економічної трансформації в Україні, її імплантація в загальну архітектуру світового господарства передбачають, серед інших завдань, формування розвинутого національного ринку праці, інтегрованого в глобальну економічну систему, та створення ефективного механізму регулювання міждержавного обміну трудовими ресурсами.

Становлення незалежної Української держави на демократичних засадах з вільним міждержавним рухом робочої сили вимагає принципово нового підходу до з'ясування суті зовнішньої трудової міграції, її впливу на соціально-економічний розвиток держави та адекватного втягнення нашої країни в орбіту світових міграційних процесів. Така ситуація визначається, насамперед, особливостями сучасного міжнародного ринку праці (якому притаманні такі риси як соціалізація та демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у планетарному масштабі, розвиток та вдосконалення особистості на базі загальнолюдських цінностей) як невід'ємної частини глобальної економічної системи, яка нині формується. Саме вона задає основні тренди його розвитку, не лише визначаючи основні напрямки світових міграційних потоків, кількісний та професійно-кваліфікаційний склад мігрантів, але і висувуючи вимоги щодо розробки механізмів узгодження попиту і пропозиції робочої сили у світовому масштабі, її перерозподілу між країнами та їх групами залежно від потреб народногосподарських структур, та, як наслідок – створює «безбар'єрну» дифузію знань, інформації та досвіду.

Зовнішня трудова еміграція українських громадян на сучасному етапі має свої притаманні риси, особливості і суперечності, детерміновані сукупністю внутрішніх та зовнішніх чинників. Гострі кризові явища політичного, соціально-економічного та гуманітарного характеру, які стали причиною безпрецедентного зростання безробіття в країні, значної різниці в умовах життя та рівнях заробітної плати в Україні та країнах Заходу, відсутності перспектив професійного зростання переважної більшості громадян працездатного віку породили сплеск еміграційних настроїв населення, зумовили стрімке зростання чисельності закордонних трудових поїздок українських громадян.

Щодо кількісних характеристик трудової еміграції з України, то офіційна статистика такими даними не оперує. Вибіркові соціологічні дослідження свідчать про те, що за кордоном щорічно працюють від 5% до 15% працездатного населення нашої держави, з них 1,7 млн. – в країнах ЄС, 2 млн. – в Росії, 800 тис. осіб – в США, Канаді, Австралії; 20% - час від часу

поповнюють свій бюджет заробітчанськими поїздками за кордон, а всього виявило бажання працювати в інших країнах – до 50%.

В областях західної частини Поліського регіону близько половини учасників трудових міграцій працювали у Польщі, четвертина – в Росії. А щодо трудових поїздок жителів Карпатського регіону, то майже половина з них орієнтуються на Чехію, більше 1/3 – на Росію, третім за значенням реципієнтом робочої сили даного регіону виступає Угорщина. Далі йдуть Італія, Португалія, Англія та ін.

Найбільш поширеними стали трудові поїздки українських громадян в ці країни з метою заробітку у сфері дрібної торгівлі, у домогосподарствах, на будівництві та інше, поступово займаючи все більш вагоме місце в системі пріоритетів українських громадян та стаючи, по суті, чи не єдиним засобом виживання цілих родин в Україні за складних умов перехідного періоду.

Дайте відповідь на такі питання:

- 1) Які основні причини масової еміграції населення України за кордон та її наслідки.
- 2) Дайте оцінку нормативних документів, що регулюють правовий статус українських громадян за кордоном, їх соціальні та економічні права.
- 3) З якими країнами на сьогодні Україна уклала угоди про взаємне працевлаштування громадян? Яка їхня ефективність?
- 4) Яких радикальних заходів повинна вжити українська влада для повернення (рееміграції) трудових мігрантів з-за кордону та розробки ефективної міграційної політики?
- 5) Обґрунтуйте причини та географічні напрямки імміграції населення з України до таких країн як Чехія, Угорщина, Італія та Португалія.

Джерело:

http://meim.kneu.edu.ua/ua/depts6/k_mizhnarodnoi_ekonomiky/disciplini_me/inter_economtm/

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Наслідки міжнародної міграції робочої сили.
2. Регулювання міграції робочої сили

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення міжнародній міграції та охарактеризуйте сучасні тенденції її розвитку.
2. Назвіть основні види та форми міжнародної міграції.
3. Сформулюйте основні етапи розвитку міграційних рухів.
4. Проаналізуйте наслідки міжнародної міграції робочої сили.
5. Назвіть основні види та рівні регулювання міжнародної міграції.

Література для підготовки

1. Амеліна І В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.
2. Малиновська О.А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : монографія. К.: НІСД, 2018. 472 с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Ю. Г. Козак,

М. А. Заєць, Н. В. Притула. Одеса:ТОВ.ПЛУТОН, 2016. 352 с.

4. Migration. URL : <https://www.un.org/en/sections/issues-depth/migration/> (дата звернення: 25.01.2021).

5. World Migration Report 2020. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf (дата звернення: 23.01.2021).

ТЕМА 5 МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

План

1. Міжнародний кредит в системі світогосподарських зв'язків. Класифікація форм міжнародного кредиту.
2. Форми міжнародного кредиту.
3. Зовнішній борг.

Основний зміст лекції

Міжнародне переміщення капіталу - це досить розвинута складова міжнародного переміщення чинників виробництва. В сучасних умовах мобільність капіталу оцінюється як висока, хоч вона й мала жорсткіші обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами в декілька разів перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

Офіційний капітал - це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий Банк та ін.), котрі переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій. Його джерелом є гроші платників податків.

Приватний капітал - це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торговельних кредитів, міжбанківського кредитування.

За характером використання капітал поділяється на підприємницький капітал та позичковий капітал.

Підприємницький капітал - це кошти, які прямо або опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку. Це головний приватний капітал.

Позичковий капітал - це кошти, що надаються з метою отримання відсотка. В міжнародних масштабах позичковий капітал виступає в основному офіційний капітал.

За строком вкладання капітал поділяється на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий.

Короткостроковий капітал - це вкладання капіталу строком менше року. Головним чином у формі торговельних кредитів;

Середньо- та довгостроковий капітал - вкладання капіталу строком понад рік. Усі вкладання підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладання капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції.

Міжнародний кредит - це рух позичкового капіталу за національними кордонами держав між суб'єктами міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та виплати відсотка. Кожна країна є експортером і імпортером капіталу. Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, опосередковуючи перехід його з однієї форми в іншу (грошову у виробничу, виробничу - у товарну, а товарну - знову у грошову).

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля - не обмін товару на товар, а обміном сьогоденного товару на товару в майбутньому. Такий обмін називають міжчасовою торгівлею.

В основу класифікації міжнародного кредиту можна покласти різні ознаки: джерела, призначення, валюту позики, строки кредиту та ін.

За джерелами виділяють внутрішні, зовнішні (іноземні) та змішані кредити. За кредиторами розрізняють приватні, урядові та кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій. Щодо форми кредитування, то існують товарні та валютні кредити; щодо забезпеченості — забезпечені та бланкові, за строками — надстрокові, коротко-, середньо- та довгострокові; а за валютою позики — кредити у валюті країни-позичальника, у валюті країни-кредитора, у валюті третьої країни та у міжнародній колективній валюті.

Основними формами міжнародного кредиту вважаються:

- товарний, або комерційний кредит;
- валютний, що видається банками у грошовій формі.

Міжнародний комерційний кредит надається на закупівлю певних товарів або оплату послуг і має, як правило, «пов'язаний» характер, тобто чітко цільовий, закріплений у кредитній угоді.

Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді «фірмового» кредиту. Останній має місце тоді, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг. За нинішніх умов строки фірмових кредитів стали досить тривалими (від двох до семи років) і визначаються кон'юктурою світових ринків, видами товарів і послуг, зацікавленістю постачальника у збереженні зовнішньоекономічних зв'язків і розширенні обсягів експортних поставок

тощо. Фірмовий кредит звичайно оформляється векселем або надається по відкритому рахунку.

Різновидом фірмових кредитів є оплата наперед (купівельний аванс), яка надається експортеру як самим імпортером, так і банком імпортера або банком експортера. Цей метод використовується лише тоді, коли кредитне становище імпортера вважається незадовільним або коли експортер не може отримати грошові кошти, необхідні для виробництва замовлених імпортером товарів. У цьому випадку імпортер бере на себе всі ризики. Фірмове кредитування здійснюється і за методом консигнації.

Фірмовий кредит виражає відносини між фірмою-експортером і фірмою-імпортером, проте він, як правило, сполучається з банківським кредитом. Оскільки довгостроковий фірмовий кредит відволікає значні кошти експортера, останній вдається до банківського кредиту або рефінансує свій кредит у банку.

Під факторингом розуміють купівлю фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їхню інкасацію. У такому разі експортер поступається факторинговій компанії правом отримання платежів від імпортера за поставлені товари. Авансуючи рахунок експортера до настання терміну розрахунку, факторингова компанія кредитує його, при цьому аванс досягає 70—90 % суми фактури залежно від кредитоспроможності клієнта, а решта 10—30 % зараховуються на заблокований рахунок клієнта після вирахування відсотка за кредитом і комісії за послуги.

Форфейтинг - це купівля на повний термін на встановлених умовах векселів та інших платіжних і боргових документів, коли в обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їхньої вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик несплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера.

Під лізингом розуміють різновид орендних операцій, що являє собою довготермінову оренду машин, обладнання, споруд виробничого призначення. При розкритті особливостей лізингу слід охарактеризувати такі їхні різновиди, як фінансовий та оперативний.

Банківське кредитування експортера й імпортера виступає у формі позик під заставу товарів, товарних документів, векселів та обліку тратт. Інколи банки надають великим фірмам-експортерам банківський кредит, тобто без формального забезпечення.

Експортний кредит - це кредит, який видається банком країни-експортера банку країни-імпортера для кредитування поставок машин, устаткування і т. ін. Видається він у грошовій формі і має "пов'язаний" характер: позичальник зобов'язаний використати позику виключно для закупівлі товарів у країни-кредитора. Однією з форм експортного кредиту є кредит покупцеві, за якого банк експортера безпосередньо кредитує фірми країни-імпортера та їхні банки. Такі кредити пов'язуються з придбанням товарів і послуг у певної фірми.

Банківський кредит дає можливість закуповувати товари на будь-якому ринку. Найчастіше він не пов'язаний з кредитуванням зовнішньої торгівлі, а призначається для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення рахунків в іноземній валюті.

Проміжною формою між фірмовим і банківським кредитом деяких країн є брокерський кредит. Як і комерційний кредит, він має справу з товарними операціями й одночасно з банківським кредитом, оскільки брокери беруть позику у банків.

Міжнародний кредит може надаватися у валюті країни-кредитора, країни-позичальника, третьої країни і в колективній валюті (євро, СДР тощо).

Операції з міжнародного у переміщення капіталів здійснюються на світовому ринку позичкових капіталів. Сучасний світовий ринок позичкових капіталів включає в себе:

- світовий кредитний ринок (враховуючи ринок євро-кредитів), на якому здійснюється рух грошового капіталу між країнами на умовах повернення і сплати відсотка;
- світовий фінансовий ринок, на якому здійснюється емісія (первинний ринок) і купівля-продаж (вторинний ринок) цінних паперів.

Міжнародний рух позичкового капіталу забезпечується особливою інституціональною структурою. Суб'єктами цієї структури виступають професіональні посередники між кінцевими позичальниками та кредиторами різних країн. До них належать транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі та ін. кредитно-фінансові установи. Вони акумулюють величезні грошові накопичення, що надходять на світовий ринок капіталу від офіційних інститутів: приватних фірм, страхових компаній, пенсійних фондів тощо. Основними клієнтами кредитно-фінансових установ, що виступають позичальниками на світовому ринку капіталу, є транснаціональні корпорації, держава, державні органи, міжнародні регіональні організації.

Останнім часом в інституціональній структурі міжнародного кредиту помітно зросло значення міжнародних валютно-кредитних організацій.

До організацій, що мають усесвітнє значення, належать насамперед спеціалізовані інститути ООН - Міжнародний валютний фонд, Світовий Банк, а також Міждержавний Банк міжнародних розрахунків (БМР), Паризький клуб та регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС.

План практичного завдання

1. Основні форми міжнародного руху капіталу.
2. Сутність та функціонування міжнародного кредиту.
3. Інституціональна структура міжнародного кредиту.
4. Міжнародні фінансові центри.
5. Світовий криза заборгованості.
6. Проблеми зовнішньої заборгованості України

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Завдання 1. Підготувати презентацію та тему: Особливості та етапи співпраці України з МВФ.

Завдання 2. Підготувати презентацію на тему: Стан зовнішньої заборгованості та індикаторів боргової безпеки України (на основі даних НБУ).

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Міжнародний кредит в системі світогосподарських зв'язків.
2. Класифікація форм міжнародного кредиту.
3. Світовий ринок позичкових капіталів.
4. Зовнішній борг.

Запитання для самоконтролю

1. Визначте сутність міжнародного руху капіталу.
2. Назвіть форми міжнародного переміщення капіталу.
3. Надайте визначення міжнародного кредиту.
4. Надайте характеристику форм міжнародного кредиту.

Література для підготовки

1. Амеліна І В. Міжнародні економічні відносини [текст] : навч. посіб. / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. - К. : «Центр учбової літератури», 2013. - 256 с.

2. Можайкіна Н. В. *Конспект лекцій* з курсу «Міжнародна економіка» (для студентів 2 курсу денної і 3 курсу заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» та 6.030509 «Облік і аудит») / Н. В. Можайкіна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 128 с.

3. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.

4. Хаймінова Ю.В. Міжнародні економічні відносини: навчально-метод. посібн. / Ю.В.Хаймінова, О.Л.Суворова. – Херсон: Гринь Д.С., 2013. – 148 с.

ТЕМА 6

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

План

1. *Поняття міжнародних валютних відносин та світової валютної системи.*
2. *Валютний курс та фактори, що на нього впливають.*
3. *Еволюція світової валютної системи.*
4. *Поняття валютного ринку.*

Основний зміст лекції

Кожна країна має свою грошову одиницю (валюту). При міжнародних розрахунках по світогосподарському товарообігу та кредиту, прямих

іноземних інвестиціях та інших міжнародних зв'язках виникає необхідність обмінювати гроші однієї країни на гроші іншої країни. На цьому ґрунті виникають валютні відносини як сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства. Учасниками цих відносин є банки, девізні відділи великих підприємств та маклери.

Валютні відносини - це невід'ємний елемент сучасних ринкових зв'язків, а відтак вони регулюються такими чинниками, як максимізація прибутку і конкуренція (попит і пропозиція).

Під валютою слід розуміти будь-який товар, здатний виконувати функцію засобу обміну в міжнародних розрахунках. У вузькому розумінні - це наявна частина грошової маси, яка переходить з рук у руки в формі грошових банкнот і монет.

Валюта забезпечує зв'язок і взаємодію національного та світового господарства.

Залежно від статусу валюта поділяється на національну, іноземну, міжнародну (регіональну).

Національна валюта - це встановлений законом платіжний засіб даної країни.

Іноземна валюта - це грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і які використовуються в міжнародних розрахунках.

Міжнародна (регіональна) валюта - міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, платіжний та резервний засіб. Наприклад, СПЗ - спеціальні права запозичення, які є міжнародними платіжними засобами, що використовуються МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках і розрахунковою одиницею МВФ; євро - регіональна міжнародна розрахункова одиниця, введена у 1999 р. у межах Європейської валютної системи і є повноцінною валютною одиницею країн ЄС з 2002 р.

б) платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, По відношенню до валютних запасів країни розрізняють резервну валюту.

Під резервною валютою розуміють іноземну валюту, в якій центральні банки певних держав нагромаджують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків по зовнішньоторговельних операціях та іноземних інвестиціях.

Розрізняють сильну (тверду) та слабку (м'яку) валюту. Тверда валюта характеризується стабільним валютним курсом. Поняття твердої валюти нерідко використовується як синонім конвертованої валюти.

За режимом використання розрізняють вільно конвертовану, частково конвертовану, неконвертовану валюту.

За матеріально-речовою формою валюта буває готівковою і безготівковою.

За принципом побудови – «кошикового» типу і звичайною.

Валютний кошик - це метод співмірності середньозваженого курсу однієї валюти щодо до визначеного набору інших валют. Важливим моментом розрахунку валютного кошика є визначення його складу, розміру валютних компонентів, тобто кількість одиниць валюти в наборі.

«Обмінний валютний курс» - це:

- кількість одиниць однієї валюти, яка необхідна для придбання одиниці іншої валюти;
- ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем.

Режим фіксованих валютних курсів - це система, за якої валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту і пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів.

Гнучкі або вільно плаваючі валютні курси - режим, за якого курси обміну валют визначаються безперешкодною грою попиту і пропозиції. Ринок валют урівноважується за допомогою цінового, тобто курсового механізму.

Компромісні валютні курси - це режим, за яким поєднуються елементи фіксування і вільного плавання валютних курсів, а регулювання валютного ринку лише частково здійснюється рухом самих валютних курсів.

Багатофакторність валютного курсу відображає його зв'язок з іншими економічними категоріями - вартістю, ціною, грошима, відсотком, платіжним балансом і т.д. Причому відбувається складне їх переплетення і висунення як вирішальні, то одних, то інших чинників. Серед них можна виділити наступні.

1. Темп інфляції. Чим вище темп інфляції в країні, тим нижчий курс її валюти, якщо не протидіють інші чинники.

Реальний валютний курс визначається як номінальний курс (наприклад, гривня до долара), помножений на відношення рівнів цін України і США. Це обумовлено тим, що міжнародні розрахунки здійснюються шляхом купівлі-продажу необхідної іноземної валюти учасниками зовнішньоекономічних зв'язків.

2. Стан платіжного балансу. Активний платіжний баланс сприяє підвищенню курсу національної валюти, оскільки збільшується попит на неї з боку іноземних боржників. Пасивний платіжний баланс породжує тенденцію до зниження курсу національної валюти, оскільки боржники обмінюють її на іноземну валюту задля погашення своїх зовнішніх зобов'язань. Нестабільність платіжного балансу приводить до стрибкоподібної зміни попиту на відповідні валюти і їх пропозицію.

3. Різниця процентних ставок в різних країнах. Вплив цього чинника на валютний курс пояснюється двома основними обставинами. По-перше, зміна процентних ставок в країні впливає за інших рівних умов на міжнародний рух капіталів, перш за все короткострокових. По-друге, процентні ставки впливають на операції валютних ринків і ринків позикових капіталів.

4. Діяльність валютних ринків і спекулятивні валютні операції. Якщо курс якої-небудь валюти має тенденцію до зниження, то фірми і банки

завчасно продають її на стійкіші валюти, що погіршує позиції ослабленої валюти. Валютні ринки швидко реагують на зміни в економіці і політиці, на коливання курсових співвідношень. Тим самим вони розширюють можливості валютної спекуляції і стихійного руху "гарячих" грошей.

5. Ступінь використання певної валюти на євrorинку і в міжнародних розрахунках. Наприклад, той факт, що 60% операцій євробанків здійснюються в доларах, визначає масштаби попиту і пропозиції цієї валюти.

6. На курсове співвідношення валют впливає також прискорення або затримка міжнародних платежів. В очікуванні зниження курсу національної валюти імпортери прагнуть прискорити платежі контрагентам в іноземній валюті, щоб не нести втрат при підвищенні її курсу. При зміцненні національної валюти, навпаки, переважає їх прагнення до затримки платежів в іноземній валюті. Така тактика впливає на платіжний баланс і валютний курс.

7. Ступінь довіри до валюти на національному і світових ринках. Вона визначається станом економіки і політичною обстановкою в країні, а також розглянутими вище чинниками, що надають дію на валютний курс.

8. Валютна політика. Співвідношення ринкового і державного регулювання валютного курсу впливає на його динаміку.

3. Еволюція світової валютної системи

У своїй еволюції світова валютна система пройшла такі етапи: Паризька, Генуезька, Бреттон-Вудська та Ямайська валютні системи.

Перша міжнародна грошова система була введена в кінці XIX ст. і відома під назвою «золотого стандарту». Юридично вона була оформлена на Міжнародній конференції в Парижі в 1867 р. Конференція визнала золото єдиною формою світових грошей. Більшість країн тоді ввели «золотий стандарт», тобто почали визначати курс і вартість своїх валют кількісним вмістом золота. Державні банки були зобов'язані обмінювати паперові гроші на відповідну кількість золота. Основні валюти обмінювалися на золото за фіксованими золотими стандартами. Така практика проіснувала до 1944 р., хоча вже в кінці 20-х років виникла необхідність її заміни, що було викликано активним впровадженням кредитних грошей. В цей час на базі національних валют провідних країн (Англії, США, Франції) почали складатися валютні зони — стерлінгова зона, зона долара, зона франка. Валюта цих країн застосовувалась у їхніх колоніях та напівколоніях.

У 1944 р. створено міжнародну валютну систему, яку за місцем проведення міжнародної валютної конференції (м. Бреттон-Вудс, США) було названо Бреттон-Вудською системою. В основу її була покладена ідея пристосувати валюти окремих країн до національних валютних систем передових на той час США та Англії. Незначний золотий запас Англії не дав їй змоги виразити золоту ціну фунта стерлінгів. Панівне становище посів долар. Разом із ним статус резервної валюти отримав і фунт стерлінгів. Офіційно цю систему називали золотовалютним стандартом, неофіційно — золотодоларовим. Серед основних принципів Бреттон-Вудської системи

можна відзначити: збереження за золотом функції світових грошей; використання як світових грошей поряд із золотом американського долара; зобов'язання США обмінювати центральним банкам інших країн пред'явлені долари на золото за офіційним курсом — 35 дол. США за тройську унцію золота (31,1 г); використання фіксованих паритетів валют до долара, а через нього — до інших валют; зобов'язання країн підтримувати коливання ринкових курсів національних валют навколо фіксованих доларових паритетів у певних межах; регулювання міжнародних валютних відносин через спеціально створений Міжнародний валютний фонд.

Отже, ця система поставила دلار у привілейоване становище, і він почав переважати в міжнародних розрахунках. Система працювала нормально до середини 60-х років.

З другої половини 60-х років на світовому ринку змінилися позиції Японії та країн-членів ЄС, національні валюти яких усе частіше почали використовуватись у міжнародних розрахунках. Водночас США вже не могли в необхідних кількостях обмінювати долари на золото. Почався відхід від принципів Бреттон-Вудської системи.

Місце цієї системи зайняла Ямайська валютна система. Рішення про її створення було прийняте в межах МВФ у 1976 р. у м. Кінгстоні (Ямайка) і набрало чинності у 1978 р. Основні принципи Ямайської валютної системи такі: демонетизація золота; перехід до використання національних валют у міжнародних розрахунках; прийняття системи плаваючих валютних курсів; надання статусу головного резервного засобу міжнародної валютної системи так званим спеціальним правам запозичення (СПЗ — SDR (Special drawing rights)), які випускаються МВФ. СПЗ — це безготівкові гроші у вигляді запису на спеціальних рахунках у МВФ.

Розвиток валютного ринку України, який з часів її незалежності пройшов декілька етапів.

Перший етап — 1991—1994 роки — характеризувався впровадженням національної грошової одиниці, появою українського валютного ринку, становленням регулюючих органів та формуванням законодавчої бази функціонування ринку. Початок цього періоду характеризувався значними темпами девальвації національної валюти та наступною фіксацією її курсу зі створенням подвійного ринку.

Другий етап — 1995—1998 роки — характеризувався лібералізацією проведення валютних операцій, стабілізацією інфляційних процесів національної грошової одиниці та, як наслідок, стабілізацією валютного курсу; значною ревальвацією реального курсу гривні впродовж 1996—1997 років, яка створила підстави для девальвації гривні в 1998 р.; використанням НБУ ринкових інструментів регулювання валютного ринку. Кінець періоду характеризувався фінансовою кризою та значною девальвацією національної валюти, що висвітлило приховані проблеми та недосконалість механізму функціонування валютного ринку.

Третій етап — 1999 рік — сьогодні — початок цього етапу розвитку валютного ринку характеризувався впровадженням нових правил функціонування ринку, які обмежили спекулятивні можливості банків, сприяли стабілізації ситуації на валютному ринку України та лібералізували діяльність ринку — Україна офіційно має плаваючий валютний курс. Також цей етап відмічається позитивними тенденціями розвитку ринку — зростанням обсягів ринку та поступовою ревальвацією національною валюти.

Сукупний фінансовий ринок включає в себе ринок іноземної валюти, євровалюти, ринки хеджування (ф'ючерсів та опціонів), міжнародний ринок цінних паперів (облігацій, акцій). Найбільший ринок - це валютний ринок. Особливість цього ринку полягає в тому, що він:

- нематеріальний;
- не має конкретного місцезнаходження;
- механізм його функціонування - обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни;
- є міжбанківським ринком;
- завдяки процесу телекомунікації та інформатики є глобальним, тобто розгорнутим у масштабі всього світу.

Валютний ринок складається з багатьох національних валютних ринків, які тією чи іншою мірою об'єднані в світову систему, що має три рівні:

1-й рівень: роздрібна торгівля. Операції на одному національному ринку, коли банк-дилер безпосередньо взаємодіє з клієнтами.

2-й рівень: оптова міжбанківська торгівля. Операції на одному національному ринку, коли взаємодіють два банки-дилери через посередництво валютного брокера.

3-й рівень: міжнародна торгівля. Операції між двома і більше національними ринками, коли банки-дилери різних країн взаємодіють один з одним. Такі операції часто включають арбітражні операції на двох або трьох ринках.

Основними функціями валютного ринку є:

- грошові перекази;
- хеджування;
- кліринг;
- кредит.

Спотовий ринок - це ринок, на якому здійснюються операції поточного, негайного (або касового) обміну валютами між двома країнами. Дві сторони домовляються про обмін банківськими депозитами і негайно здійснюють угоду.

Форвардний ринок - це ринок, на якому здійснюються термінові валютні операції з іноземною валютою. Термінові (форвардні) угоди - це контракти, за яких дві сторони домовляються про доставку домовленої кількості валюти через певний строк після укладення угоди за курсом, зафіксованим у момент її укладення.

Валютні ф'ючерси й опціони, як і форвардні контракти, передбачають майбутній обмін валютами. Однак строки, а головне, умови обміну відрізняються від умов форвардних контрактів, що дозволяє більш гнучко уникати валютних ризиків.

План практичного завдання

1. Поняття міжнародних валютних відносин та світової валютної системи.
2. Функції світової валютної системи.
3. Валютний курс та фактори, що на нього впливають.

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Тестові завдання

1. Валюта країн, які повністю зберігають валютні обмеження по всіх операціях як для нерезидентів, так і резидентів – це:

- а) частково конвертована валюта;
- б) неконвертована валюта;
- в) конвертована валюта;
- г) зовнішня конвертованість.

2. Валюта, у якій виражена ціна товару або сума наданого кредиту – це:

- а) валюта платежу;
- б) вільно конвертована валюта;
- в) валюта угоди;
- г) зовнішньо конвертована валюта.

3. Система, за якої курси обміну національних валют визначаються безперешкодною грою попиту і пропозиції – це:

- а) фіксовані валютні курси;
- б) гнучкі валютні курси;
- в) валютний курс;
- г) плаваючі валютні курси.

4. Що таке євровалютана світовому ринку капіталу:

- а) іноземні гроші, за допомогою яких здійснюються валютні операції;
- б) будь-яка європейська валютна одиниця;
- в) євро;
- г) валюта тільки високорозвинених країн Європи з високим ступенем конвертованості.

5. Найбільші світові фінансові центри концентрації та перерозподілу капіталу:

- а) Цюрих, Київ, Париж, Каїр, Панама;
- б) Лондон, Нью-Йорк, Цюрих, Токіо, Сінгапур;
- в) Токіо, Варшава, Каїр, Панама;
- г) Токіо, Варшава, Мехіко, Алжир, Сідней

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Еволюція світової валютної системи.
2. Поняття валютного ринку.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть різницю між національною та світовою валютою?
2. Охарактеризуйте чинники, що впливають на валютний курс.
3. Які є види валют?
4. Назвіть елементи світової валютної системи
5. Назвіть характерні риси Паризької валютної системи.
6. Назвіть особливості Бреттон-Вудської валютної системи.
7. Назвіть характерні риси сучасної валютної системи.
8. Які світові валютні центри ви знаєте?

Література для підготовки

1. Амеліна І В. Міжнародні економічні відносини [текст] : навч. посіб. / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. - К. : «Центр учбової літератури», 2013. - 256 с.
2. Можайкіна Н. В. *Конспект лекцій з курсу «Міжнародна економіка»* (для студентів 2 курсу денної і 3 курсу заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» та 6.030509 «Облік і аудит») / Н. В. Можайкіна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 128 с.
3. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.
4. Хаймінова Ю.В. Міжнародні економічні відносини: навчально-метод. посібн. / Ю.В.Хаймінова, О.Л.Суворова. – Херсон: Гринь Д.С., 2013. – 148 с.

ТЕМА 7

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

План

1. *Сутність та рівні економічної інтеграції.*
2. *Об'єктивні передумови та цілі економічної інтеграції. Формальна та реальна інтеграція.*
3. *Етапи інтеграції.*

Основний зміст лекції

Історія економічної інтеграції має глибоке коріння. Сам термін «інтеграція» походить від латинського слова «integer», що в перекладі означає «цілий, об'єднаний». У етимологічному словнику вказано, що термін зустрічається з 1610-х рр. і означає «оновлення, відновлення».

У сучасній науковій літературі представлено багато визначень економічної інтеграції. Пов'язано це, в першу чергу з тим, що економічна сфера є одним із пріоритетних напрямків співробітництва багатьох регіональних утворень. Щодо самого терміну, то спочатку він використовувався у сфері діяльності промислових організацій як характеристика методів об'єднання фірм (через картелі, за допомогою угод, концерни чи злиття). Для позначення об'єднання окремих економік у більш великі економічні райони термін «економічна інтеграція» почав використовуватися у 30-40-х рр. ХХ ст.

Економічна інтеграція – це об'єднання кількох національних економік у єдине ціле, що передбачає ліквідацію економічних кордонів між країнами. Економічні кордони – це будь-яка перешкода, яка обмежує мобільність товарів та факторів виробництва.

Основними ознаками інтеграції вважаються:

1. Взаємооб'єднання та переплетіння національних виробничих процесів;
2. Необхідність регулювання інтеграційних процесів;
3. Необхідність створення наддержавних регуляторних структур.

Інтеграційні процеси здійснюються на мікро- і макрорівнях.

На мікрорівні цей процес відбувається через взаємодію окремих фірм кількох країн на основі формування різноманітних економічних відносин між ними, у тому числі створення філій за кордоном. Найважливішу роль на цьому рівні інтеграції відіграють ТНК.

Інтеграція на макрорівні передбачає формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик. В результаті розвитку інтеграції формуються цілісні регіональні комплекси.

Необхідність створення інтеграційного об'єднання визначається наявними передумовами, основними з яких є:

1. Близькість рівнів економічного розвитку країн;
2. Географічна близькість країн, наявність спільних кордонів, усталених економічних та соціальних зв'язків;
3. Спільність проблем, що стоять перед країнами;
4. Демонстраційний ефект, який означає, що позитивні результати країн-учасниць об'єднання стимулюють інші країни приєднатись до нього;
5. «Ефект доміно». Цей ефект означає, що у більшості випадків країни одного регіону поступово, одна за одною, будуть вступати до певного інтеграційного об'єднання механічно, не орієнтуючись на переваги та недоліки приєднання.

Більшість інтеграційних об'єднань створюються з метою досягнення схожих цілей. Основними цілями економічної інтеграції є:

1. Використання переваг економіки масштабу;
2. Вирішення політичних проблем, створення сприятливого зовнішньополітичного середовища;
3. Розвиток зовнішньої торгівлі;
4. Структурна перебудова економік країн-учасниць;
5. Підтримка конкретних галузей промисловості. Наприклад, першим кроком на шляху створення ЄС стало укладання шістьма країнами угоди про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС).

У науковій літературі виокремлюють реальну, функціональну та інституціональну інтеграцію, які відбуваються паралельно та є взаємопов'язаними. Реальна інтеграція реалізується через інтенсивність формування та поглиблення економічних зв'язків національних економічних систем на різних рівнях, а також через розширення політичних та суспільних

контактів між країнами. Функціональна інтеграція передбачає взаємодію у економічній, політичній, соціальній та інших сферах. Інституціональна інтеграція – процес, який пов'язаний з розширенням взаємодії держав, поглибленням політичних та адміністративних зв'язків між ними.

Кожне інтеграційне об'єднання розвивається поступово, від початкової стадії до найвищої. Виокремлюють 5 етапів інтеграції в залежності від її рівня розвитку та принципів взаємодії країн:

1. Зона преференційної торгівлі;
2. Зона вільної торгівлі;
3. Митний союз;
4. Спільний ринок;
5. Економічний і валютний союз.

Водночас різні дослідники виділяють і інші етапи інтеграції. Одним із найбільш популярних підходів є виокремлення додаткового етапу – повна інтеграція. Основна характеристика етапів економічної інтеграції наведена у табл..

Таблиця 7.1.

Етапи економічної інтеграції

Назва етапу інтеграції	Основна характеристика етапу	Обмеження, характерні для етапу інтеграції
Зона преференційної торгівлі	Встановлюються відносно нижчі тарифи або нетарифні бар'єри у відносинах з країнами-членами угруповання. Відносно інших країн кожна країна провадить власну митну політику.	Складність пошуку консенсусу між країнами-учасницями.
Зона вільної торгівлі	Особливий торговельний режим для країн-учасниць з рахунок усунення внутрішніх тарифів при забезпеченні їх торгівлі з іншими країнами. Свобода руху товарів і послуг між країнами.	Ризик втрати взаємовигідної торгівлі з країною, яка не входить до складу інтеграційного об'єднання.
Митний союз	Країни-учасниці реалізують спільну митну політику.	Спільний зовнішній тариф для третіх країн може бути не вигідним для окремих країн-учасниць.
Спільний ринок	Вільний рух товарів і факторів виробництва.	Можливим є відтік кваліфікованої робочої сили з країни.

Економічний і валютний союз	Єдина економічна і валютна політика, введення в обіг єдиної колективної валюти, створення наднаціональних органів регулювання.	Дисбаланси в одній країні негативно впливають на економічне положення у інших країнах-учасницях, відсутність гнучкості грошово-кредитної політики.
-----------------------------	--	--

Найпопулярнішим етапом розвитку інтеграційного об'єднання є зона преференційної торгівлі. За даними Світового банку, кількість сфер, що охоплюють угоди про преференційну торгівлю, значно зростає. До кінця 90-х рр. XX ст. їх кількість становила лише 10 одиниць. У сучасних умовах укладені, наприклад, торговельні угоди між США та ЄС, охоплюють понад 50 різноманітних сфер.

Всього кількість зафіксованих СОТ зон преференційної торгівлі у 2019 р. становила понад 300 одиниць. Найбільшу кількість угод про створення зон преференційної торгівлі уклав ЄС, у тому числі з ЄАВТ, Південноафриканським співтовариством розвитку тощо. Значну кількість угод має Чілі та Велика Британія. Станом на 2019 р. США були учасниками лише 14 торговельних угод, дванадцять – двосторонні угоди переважно з країнами Латинської Америки та Близького Сходу.

Сучасні виклики міжнародної економіки обумовили необхідність переоцінки глобального підходу до економічної інтеграції як у розвинутих країнах, так і у країнах, що розвиваються. Незважаючи на те, що стратегія, орієнтована на зовнішній ринок, може підвищити рівень нестабільності економіки, оскільки збільшує вразливість до зовнішніх криз та шоків, вона забезпечує розвиток міжнародної торгівлі і сприяє активнішій участі країни у міжнародних економічних відносинах.

Інтеграція залишається ключовим виміром стратегії розвитку більшості країн. Посилення міжнародної співпраці має вирішальне значення для розвитку інтеграції.

План практичного завдання

1. Сутність та рівні економічної інтеграції.
2. Об'єктивні передумови та цілі економічної інтеграції. Формальна та реальна інтеграція.
3. Етапи інтеграції.
4. Інтеграційні процеси в Північній Америці.
5. Інтеграційні процеси в Південній Америці.
6. Інтеграційні процеси в Африці.
7. Інтеграційні процеси в Азії.
8. Інтеграційні процеси в Європі.

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Ознайомтесь з інформацією, що представлена у кейсі. Дайте обґрунтовану відповідь на питання, використовуючи інформацію у кейсі, а також інформацію з додаткових джерел.

За даними інформаційного порталу «DW: новини та аналітика про Німеччину, Україну, Європу та світ»

Влада Північної Ірландії тимчасово відкликає митників, так званих «інспекторів Вrexit», зі своїх портів, які проводили перевірки документів на ввезення тварин та продуктів тваринного походження з Великої Британії. Єврокомісія також відкликала своїх інспекторів, що здійснювали перевірки у портах Белфаста і Ларна.

Пояснюється це рішення тим, що на адресу інспекторів останнім часом стали надходити погрози. Зокрема, як передає телеканал «Sky News», у портах з'являються графіті з погрозами. Втім, повідомляється, що незважаючи на те, що фізично перевірки на місцях призупинені, перевірки самих документів триватимуть й надалі в електронному вигляді.

Як відомо, після виходу Великої Британії з ЄС, кордон між Північною Ірландією та Республікою Ірландія став єдиним сухопутним кордоном між Великою Британією та Європейським Союзом.

Заради уникнення сплеску ірландського сепаратизму через виникнення жорсткого кордону між Північною Ірландією, яка є складовою Великої Британії, і Республікою Ірландія, було вирішено, що на Північну Ірландію продовжать поширюватися правила єдиного європейського ринку.

Однак, через жорсткі правила ЄС щодо ввезення різної продукції на територію блоку, між Північною Ірландією і рештою Великої Британії фактично виникла адміністративна межа, на якій товари все ж проходять перевірку.

Саме цим рішенням, що отримав назву «Ірландський протокол», і незадоволені автори загрозливих послань, які, на противагу до прихильників незалежності Північної Ірландії, виступають за єдину країну у складі Великої Британії.

Запитання до кейсу:

1. Що таке «Вrexit»? Як, на Вашу думку, впливає «Вrexit» на процеси інтеграції та розвиток міжнародної економіки в цілому?
2. У чому, на Вашу думку, полягають переваги та недоліки членства країн у ЄС? Наведіть приклади.
3. Поясніть чи погоджуєтесь Ви з думкою сторонників вступу Туреччини до ЄС, що після Вrexit приєднання Туреччини допомогло б ліквідувати прогалину у європейській економіці.

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Сучасні регіональні угруповання країн.
2. Інтеграційні вектори України.

Запитання для самоконтролю:

1. Розкрийте сутність терміну «інтеграція».
2. Охарактеризуйте рівні економічної інтеграції.
3. Визначте об'єктивні передумови та цілі економічної інтеграції.
4. Назвіть етапи розвитку інтеграційних об'єднань, проаналізуйте різницю між ними.

Література для підготовки

1. Амеліна І В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.
2. Глобальна економіка: навч. посіб. для студентів зі спеціальностей «Економіка», «Маркетинг», «Облік і оподаткування» / за редакцією проф. С.І. Архієреєва. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2018. 192 с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, Н. В. Притула. Одеса:ТОВ.ПЛУТОН, 2016. 352 с.
4. Regional Integration. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration> (дата звернення: 20.01.2021).
5. Regional Trade Agreements. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm (дата звернення: 20.01.2021).

ТЕМА 8

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

План

1. Сутність та особливості системи міжнародних розрахунків.
2. Форми міжнародних розрахунків.
3. Призначення платіжного балансу та основні принципи його побудови.
4. Методики складання платіжних балансів.

Основний зміст лекції

Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводяться з міжнародних операцій (комерційних і некомерційних платежів) і відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн світу. Міжнародні розрахунки - це:

а) комерційні платежі за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;

б) некомерційні платежі, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, котрі підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Робиться це так: банк у країні імпортера списує суму платежу з рахунку свого клієнта і зараховує її (або еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку кореспондента, а банк у країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента і зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував свій товар.

Платежі готівкою з міжнародних розрахунків виконуються в основному під час подорожей за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, котрі обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

В сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійснюються в основному у ВКВ.

Міжнародні розрахунки у зв'язку з рухом капіталу пов'язані з функціонуванням фінансових ринків, з рухом цінних паперів як у формі прямих, так і портфельних інвестицій.

Особливістю платежів з міжнародних розрахунків є необхідність обміну, тобто продажу-купівлі одних валют на інші, незалежно від того, в якій валюті і в якій формі виконується платіж. Наприклад, імпортер з країни А, закупивши товар у експортера країни Б, може сплатити товар у валюті своєї країни, у валюті країни-експортера або у валюті третьої країни. У першому випадку експортер обмінює (продає) отриману іноземну валюту на валюту своєї країни, в другому - імпортер обмінює (купує) на свою валюту - валюту країни експорту, а в третьому операція пов'язана з обміном валюти як для імпортера, так і для експортера. Відтак валютний курс, за яким відбувається продаж-купівля валют, відіграє істотну роль у міжнародних розрахунках: від його рівня багато в чому залежать результати господарської діяльності міжнародних фірм.

Основними формами міжнародних розрахунків у міжнародній торгівлі є товарний акредитив і акцепт документів, переданих банкові на інкасо.

Акредитив - це розрахунковий або грошовий документ, який є дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантаженим товар або сплатити пред'явникові акредитива певну суму грошей. Акредитив запевняє експортера, що банк оплатить перевезену продукцію. Він також запевняє імпортера, що оплата не буде виконана без перевірки того, що вся документація відповідає строкам і умовам акредитива.

Акредитив може бути: безвідкличним, відкличним, передатним (переуступним).

Безвідкличний акредитив відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує його. Банк імпортера бере на себе безвідкличне зобов'язання сплатити за векселем експортера, а банк експортера додає своє зобов'язання і бере на себе відповідальність за оплату векселя експортера, якщо надані документи відповідають усім застереженим вимогам. Безвідзивний акредитив не може бути змінений або анульований без згоди зацікавлених сторін. Зобов'язання двох банків дають експортеру найнадійніший захист від ризику. Може бути варіант: непідтверджений безвідкличний акредитив, коли зобов'язання сплати векселя лежить лише на банку, що відкриває акредитив (банк імпортера).

Відкличний акредитив відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує цей акредитив. Але банк імпортера може змінити і навіть анулювати дію акредитива в будь-який час без згоди експортера (бенефіціара).

Передатний акредитив застосовується за домовленістю з покупцем у тому випадку, коли продавець має субпостачальників, яким він передає частину цього акредитива. Передатний акредитив дешевший, ніж відкриття окремих акредитивів субпідрядникам.

Акредитив, відкритий комерційним банком за заявою імпортера на користь експортера, розташованого за кордоном, називається "акредитив з імпорту". Банк, що відкриває акредитив, несе основну відповідальність за здійснення виплат експортеру у відповідності з умовами кредиту. Якщо банк, що відкриває акредитив, виплачує експортеру всю застережену суму, то всі витрати відносяться на рахунок імпортера. Імпортеру надсилаються всі документи, за якими він отримує товар від транспортного агентства. Якщо імпортеру не вистачає коштів, він може звернутися до свого банку з проханням про надання позики під заставу щойно отриманого товару. Імпортер виплачуватиме борг з відсотками в міру продажу товару.

Акредитив, який, у свою чергу, відкриває зарубіжний банк на користь експортера, розташованого на території тієї ж країни, на рахунок імпортера, розташованого в іншій країні, називається **"акредитив з експорту"**. У випадку використання кредиту з експорту банк експортера здійснює функції повідомлення, підтвердження і ведення переговорів щодо акредитива і бере на себе основну відповідальність щодо експортера.

За випуск і оплату акредитива комерційні банки отримують певну комісійну винагороду.

Нині при здійсненні операцій з акредитивами використовується сучасна електронна технологія (комп'ютери, телекомунікації). Так, американський Сіті банк заснував спеціальну дочірню компанію "Сітікорп Трейд сервіс Лтд (cstl), розташовану в Гонконзі, яка спеціалізується на роботі з акредитивами для будь-якого з відділень Сіті банку, розташованих по всьому світу. Це підвищило ефективність і зменшило вартість послуг з фінансування зовнішньої торгівлі.

Крім методу фінансування зовнішньої торгівлі за допомогою акредитивів, існують і інші методи: документарний перевідний вексель для інкасування, факторинг, форфейтинг тощо.

Інкасо - це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта отримує на підставі розрахункових документів грошові кошти, що належать клієнту, від підприємств, організацій, установ за відвантажені на їхню адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на його рахунок у банку.

Ця форма платежу широко розповсюджена, оскільки дешевша у порівнянні з акредитивом.

Всі операції, пов'язані з міжнародними розрахунками, відображаються у платіжному балансі країни.

Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводяться з міжнародних операцій (комерційних і некомерційних платежів) і відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн світу. Міжнародні розрахунки - це:

а) комерційні платежі за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;

б) некомерційні платежі, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Платіжний баланс країни становить систематичний запис та оцінку операцій, пов'язаних з отриманням і виплатою грошових коштів між резидентами цієї країни і резидентами решти світу.

Платіжний баланс складається з трьох частин:

- «Рахунок поточних операцій»;
- «Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій»;
- «Рахунок офіційних резервів».

Для того, щоб платіжний баланс країни перебував у стані рівноваги, повинні виконуватись три умови:

1) основна умова балансу - це нульове сальдо, тобто рівність дебетової і кредитової сторін балансу;

2) повна зайнятість у країні;

3) відсутність серйозних обмежень щодо міжнародних операцій.

Баланс руху капіталів складається з:
 - балансу короткострокових капіталів;
 - балансу довгострокових капіталів.

У торговому балансі відображається співвідношення між експортом та імпортом товарів. Стан торгового балансу віддзеркалює економічне становище країни, ступінь залежності її від зовнішніх ринків. Активне сальдо торгового балансу не завжди свідчить про економічне благополуччя країни. Наприклад, активний торговий баланс країн, які розвиваються, як правило, супроводжується пасивним сальдо всього платіжного балансу, що свідчить

про їхню хронічну зовнішню заборгованість. Для правильного оцінювання стану торгового балансу та його сальдо необхідно зважати на способи оцінювання експортних та імпорتنих товарів, а також враховувати відмінності в умовах збуту та надходження цих товарів. Наприклад, у багатьох країнах вартість експорту обліковується за цінами «франко-державний кордон» або FOB порт відвантаження (тобто без урахування транспортних витрат і страхування товарів за кордоном). Одночасно вартість імпорту обліковується за цінами CIF (тобто із включенням в ціну товару витрат по фрахту та страхуванню). Для виправлення цих розбіжностей необхідно відокремити вартість імпортного товару від супутніх витрат (фрахт і страхування), які б мали відображатися у балансі послуг. Ця поправка може здійснюватися шляхом зниження вартості імпорту, зареєстрованої за цінами CIF, на певний коригуючий відсоток.

Баланс послуг відображає платежі та надходження по фрахту, поштових, телефонних та телеграфних послугах, страхуванню та банківських послугах, передачі «ноу-хау», орендній платі, різноманітних комісійних та ін. За останнє десятиріччя в економіці країн суттєво зросло значення сектора послуг. Він все більше переорієнтовується на надання не тільки традиційних послуг (транспортні перевезення, зв'язок, будівництво, страховий бізнес та ін.), але й на такі спеціалізовані послуги, як науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи, розробка програмного забезпечення та технічне обслуговування обчислювальної техніки, маркетинг, інжиніринг, послуги в галузі права, менеджменту, консультування та ін.

Баланс розрахунків по іноземному туризму та некомерційних операціях включає платежі та надходження по туризму, приватних та офіційних переказах, пенсіях, дарах, контрибуціях та репараціях, державних витратах на утримання іноземних представництв, субсидіях, наданню військової допомоги іншим державам, утриманню військових баз за кордоном тощо. Сальдо цього балансу у багатьох країнах має велике значення для кінцевого результату платіжного балансу. Це стосується країн з розвинутою індустрією туризму або країн, де значна частина населення виїжджає в інші країни на заробітки.

Баланс доходів і платежів по закордонних інвестиціях відображає сплату відсотків і дивідендів імпортерами капіталу та їх отримання експортерами.

Країни, які тривалий час мають активний баланс поточних операцій, використовують кошти, що дорівнюють величині позитивного сальдо, для закордонних інвестицій. Вони можуть здійснювати вивіз капіталу в формі інвестування грошей у нерухомість (будівництво та придбання земельних ділянок за кордоном), придбання акцій та облігацій підприємств інших країн та облігацій іноземних урядів, розміщення капіталів в іноземних банківських установах. Країни, які мають пасивне сальдо балансу змушені ввозити капітали.

Баланс руху капіталів відображає платежі та надходження по експорту-імпорту державного і приватного короткострокового та довгострокового

капіталу. До них належать прямі та портфельні інвестиції, комерційні кредити, авуари в банках, спеціальні фінансові операції тощо.

Баланс короткострокових капіталів відображає рух кредитів у товарній та грошовій формах терміном до одного року, зміни у короткострокових авуарах, а також ввіз та вивіз національної та іноземної валют. У світовій практиці існує поняття «гарячі гроші» («блукаючий капітал»). Це грошовий капітал, який стихійно переміщується з країни в країну з метою збереження вартості або отримання спекулятивних прибутків. Надходження цих грошей в країну може тимчасово поліпшити платіжний баланс і спричинити небажане підвищення курсу національної валюти. Але раптовий їх відплив з країни посилює нестабільність її платіжного балансу та валютного стану.

Баланс довгострокових капіталів відображає рух грошей у зв'язку із купівлею-продажем цінних паперів і наданням або отриманням довгострокових кредитів. Розділ «*Помилки та пропуски*» у періоди економічних криз містить значні суми, які, як правило, відображають рух короткострокових капіталів, не врахованих у попередніх розділах. Розділ «*Зміни у валютних резервах*» відображає міжнародні валютні операції центральних банків, пов'язані з вирівнюванням платіжного балансу країни та підтриманням курсу національної валюти.

У 2009 році МВФ опублікував шосту редакцію керівництва платіжного балансу (Balance of Payments and International Investment Position Manual, sixth edition), яка враховує усі суттєві зміни, що відбулись у міжнародній економіці з моменту виходу п'ятої редакції. Відповідно до рішень, прийнятих на 21-му засіданні комітету МВФ зі статистики платіжного балансу, що відбулось у листопаді 2008 року, орієнтовним терміном остаточного переходу на складання платіжних балансів на основі шостої редакції визначено 2012-2013 роки.

Подібно до попередніх видань, шоста редакція керівництва платіжного балансу визначає рекомендації щодо відображення міжнародних операцій відповідно до узгоджених на міжнародному рівні підходів. Даний документ забезпечує більшу ясність та детальність відображення операцій на основі впровадження розширеного переліку міжнародних операцій. Зокрема, у шостій редакції керівництва враховано вплив глобалізації на відображення міжнародних операцій у платіжному балансі (валютні союзи, міжнародні виробничі процеси, складні організаційні структури міжнародних компаній, мобільність робочої сили). Також у даному документі враховано переглянуті підходи до відображення нових фінансових інструментів та видів фінансової діяльності. У шостій редакції керівництва робиться більший акцент на відображенні міжнародної інвестиційної позиції, ніж у п'ятій редакції. Остання редакція керівництва платіжного балансу також об'єднує роз'яснення і зміни щодо відображення деяких операцій, пов'язаних із прямими інвестиціями та операціями із фінансовими деривативами.

У шостій редакції керівництва платіжного балансу, у порівнянні з п'ятою редакцією, містяться наступні найістотніші зміни:

- 1) уточнення вимірювання фінансових послуг;
- 2) зміни у відображенні прямих інвестицій;
- 3) впровадження концепцій, пов'язаних з резервом зобов'язань та стандартизованих гарантій;
- 4) нові концепції для вимірювання міжнародних грошових переказів;
- 5) посилений ступінь відповідності з Системою національних рахунків (System of National Accounts),
- 6) обширні доповнення до керівництва, пов'язані із додатковою деталізацією та поясненням окремих положень документа, а також впровадженням нових додатків щодо валютних союзів, багатонаціональних підприємств, грошових переказів.

У шостій редакції рекомендацій МВФ, як і у попередніх редакціях, наведено класифікацію стандартних компонентів платіжного балансу. Дана класифікація є більш розширеною та деталізованою у порівнянні із класифікацією компонентів відповідно до п'ятої редакції.

Платіжні баланси розвинутих держав та держав, що розвиваються, дещо розрізняються за змістом. Схеми платіжного балансу, прийняті МВФ і ОЕСР, враховують загальні риси, властиві розвинутим державам, а також надають кожній державі можливість вносити свої коригування щодо обліку специфічних фінансових операцій. Як правило, такі коригування пов'язані з методами виміру сальдо платіжного балансу і його покриття.

Ряд особливостей методології складання платіжних балансів країн, що розвиваються, впливає з недостатньо високого рівня розвитку національної системи статистичного обліку. У зв'язку із цим деякі операції можуть не знаходити відображення у балансах або відобразатись лише частково. Розміри сум, що проходять за статтями платіжного балансу, найчастіше бувають завищені або занижені.

У зв'язку з прийняттям Верховною Радою Закону № 2402-ХІІ від 03.06.1999 у вересні 1992 року Україна підписала "Статті угоди МВФ" про вступ до Міжнародного валютного фонду і взяла на себе зобов'язання надавати інформацію про країну за певними позиціями, зокрема, складати платіжний баланс відповідно до методології МВФ. До 1993 року статистика міжнародних операцій України була представлена торговельним балансом, балансом фінансових ресурсів та валютним планом держави.

Функції НБУ щодо складання, аналізу та прогнозування платіжного балансу визначаються законом України "Про Національний банк України" та Декретом Кабінету Міністрів "Про систему валютного регулювання і валютного контролю". Порядок координації дій органів щодо формування інформаційної бази платіжного балансу регулюється спільною постановою НБУ і Кабміну № 517 "Про складання платіжного балансу" від 17.03.2000 .

Для виконання НБУ зазначених вище функцій, у 1992 році було створено управління платіжного балансу НБУ, яке у 2005 році було перетворене у департамент платіжного балансу.

Завданнями департаменту є складання статистики платіжного балансу, міжнародної інвестиційної позиції та зовнішнього боргу відповідно до міжнародних стандартів, викладених в офіційних виданнях Міжнародного валютного фонду. Також даний підрозділ здійснює аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності та прогнозує розвиток тенденцій у зовнішньому секторі економіки України. Важливим завданням департаменту є забезпечення надійності, об'єктивності, доступності та відкритості відповідної статистичної інформації.

Для складання та аналізу платіжного балансу департаменту надається інформація від банків, підприємств, центральних органів виконавчої влади, структурних підрозділів НБУ. Працівники департаменту уповноважені проводити виїзні перевірки банків з питань достовірності даних, що зазначені у відповідних формах звітності для складання платіжного балансу.

План практичного завдання

1. Сутність та особливості системи міжнародних розрахунків.
2. Форми міжнародних розрахунків.
3. Призначення платіжного балансу.
4. Принципи побудови платіжного балансу.

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Кейс1 Аналіз платіжного балансу

1. Використовуючи дані таблиці, розрахувати наступні показники платіжного балансу:

- 1) сальдо торгівельного балансу;
- 2) сальдо рахунку поточних операцій;
- 3) сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій;
- 4) сальдо платіжного балансу.

2. На основі отриманих результатів спрогнозувати, як буде змінюватись курс національної валюти країни (ревальвація, девальвація).

3. Простежити динаміку платіжного балансу за основними статтями.

Таблиця 8.1.

Платіжний баланс

Статті платіжного балансу	2019	2020
<u>А. Рахунок поточних операцій</u>		
Баланс товарів та послуг		
Баланс товарів		

Експорт товарів	50 552	35 428
Імпорт товарів	57 680	38 737
Баланс послуг		
Експорт послуг	14 884	12 369
Імпорт послуг	12 362	10 751
Баланс первинних доходів		
Надходження	5 503	4 298
Виплати	7 034	5 411
Баланс вторинних доходів		
Надходження	3 424	3 432
Виплати	1 883	804
<u>В. Рахунок операцій з капіталом</u>		
<i>Чисте кредитування (+)/ чисте запозичення (-) (=A+B)</i>		
<u>С. Фінансовий рахунок</u>		
Прямі інвестиції (сальдо)		
Прямі інвестиції: активи	548	38
Прямі інвестиції: пасиви	847	3 050
Портфельні інвестиції (сальдо)		
Портфельні інвестиції: активи	-1	3
Портфельні інвестиції: пасиви	-2 701	620
Інші інвестиції (сальдо)	7 243	2 445
Помилки та упущення	533	-615
<u>D. Зведений баланс (= A + B - C)</u>		
<u>E. Резерви та пов'язані статті</u>		
Резервні активи	-12 404	6 016
Кредити МВФ	903	5 167
Розподіл СПЗ	0	0

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Методики складання платіжних балансів.
2. Балансування платіжного балансу.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть основне призначення платіжного балансу.
2. В чому полягає суть подвійного запису.
3. Що таке операція експортного типу?
4. Що є операцією імпортного типу?
5. Назвіть складові рахунку резервів.

Література для підготовки

1. Амеліна І В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.

2. Глобальна економіка: навч. посіб. для студентів зі спеціальностей «Економіка», «Маркетинг», «Облік і оподаткування» / за редакцією проф. С.І. Архієреєва. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2018. 192 с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, Н. В. Притула. Одеса: ТОВ. ПЛУТОН, 2016. 352 с.

ТЕМА 9 МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС План

1. *Сутність та мотивація міжнародного бізнесу.*
2. *Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу.*
3. *Види та суб'єкти міжнародного бізнесу.*
4. *Міжнародний менеджмент.*
5. *Міжнародний маркетинг.*

Основний зміст лекції

Міжнародний бізнес характеризується сукупністю угод, укладених і здійснюваних через національні кордони для реалізації цілей окремих індивідуумів, організацій, фірм.

Міжнародний бізнес відрізняється від національного тим, що він пов'язаний з переміщенням ресурсів (сировина, капітал, технологія, люди в т. ч. технічні спеціалісти і менеджери), товарів (готові компоненти, продукти, напівфабрикати), послуг (бухгалтерський облік, юридична і банківська діяльність та ін.) з однієї країни в іншу, а не лише всередині однієї країни.

Міжнародний бізнес – це здійснення ділових операцій партнерами більше ніж з однієї країни. Як приклад можна навести такі операції: закупівля сировини й матеріалів в одній країні і їх перевезення на територію іншої країни для подальшої обробки або переробки; транспортування готової продукції з однієї країни в іншу з метою продажу в системі роздрібною торгівлі; спорудження заводів у закордонних країнах з метою одержання доходів на базі використання дешевшої робочої сили; одержання кредиту в банку однієї країни для фінансування операцій в іншій. Сторони, що беруть участь у таких угодах, можуть бути представлені фізичними особами, окремими компаніями, групами компаній і/або державними організаціями.

Міжнародний бізнес – це система ділових взаємовідносин та господарських операцій, які здійснюються суб'єктами господарювання двох або більше країн із метою отримання прибутку. Ця сфера людської діяльності спрямована на здійснення міжнародного обміну товарами, послугами, результатами науково-технічного й виробничого співробітництва як міжнародного, так і в межах однієї фірми.

Міжнародний бізнес ведеться шляхом здійснення міжнародних операцій, у рамках яких виконуються певні функції, спрямовані на рішення контрольних завдань.

Міжнародний бізнес – це підприємницька діяльність, пов'язана з використанням капіталу в різноманітних формах і перевагах підвищеної

ділової активності, що здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу

Формування та розвиток міжнародного бізнесу зумовлювався :

- ✓ виникненням капіталістичного способу виробництва, розширенням його обсягів, поліпшенням умов транспортування, розвитком продуктивних сил;
- ✓ перевиробництвом окремих видів продукції і вивезенням лишків за кордон через обмеженість внутрішніх ринків;
- ✓ потребами у більш дешевих ресурсах виробництва.

Сучасному міжнародному бізнесу властиві такі особливості:

- ✓ значне збільшення товарообігу під впливом науково-технічного прогресу (НТП);
- ✓ поглиблення інтернаціоналізації;
- ✓ глобальність характеру міжнародного бізнесу є його найважливішою рисою: він охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, світовий фінансовий ринок та глобальну структуру технологічних нововведень;
- ✓ поглиблення міжнародного поділу праці;
- ✓ зміна структури товарів та послуг у світовій торгівлі (збільшення питомої ваги товарів, зменшення сировини);
- ✓ виникнення залежності деяких суб'єктів міжнародного бізнесу від закордонних партнерів;
- ✓ врахування в бізнесі культурного фактора, тобто сукупності вимог і обмежень, що накладаються культурою даної країни на тих, хто веде в ній (або з нею) бізнес;
- ✓ налагодження під впливом НТП глибоких технологічних зв'язків між суб'єктами світового бізнесу;
- ✓ прискорення об'єктивного процесу міжнародного поділу праці – товари у міжнародній торгівлі являють собою проміжні продукти, а не кінцеві вироби.

Мотиви міжнародного бізнесу:

- ✓ забезпечення стабільного ринкового положення;
- ✓ забезпечення фінансової стійкості;
- ✓ раціоналізація господарської діяльності;
- ✓ удосконалювання системи керування;
- ✓ посилення інтеграції в систему світового господарства;
- ✓ політичний вплив;
- ✓ забезпечення соціальної орієнтації діяльності;
- ✓ забезпечення економічної орієнтації;
- ✓ максимізація продажів: за групами товарів; за країнами і регіонами; за групами споживачів;
- ✓ поліпшення конкурентних позицій у боротьбі з контрагентами;
- ✓ поліпшення конкурентоспроможності стосовно вітчизняних виробників;

- ✓ підвищення ефективності основної діяльності;
- ✓ підвищення ефективності позареалізаційних операцій;
- ✓ забезпечення контролю за формуванням капітальних засобів;
- ✓ підвищення ефективності торговельних і виробничих операцій;
- ✓ прискорення інновацій;
- ✓ удосконалювання диверсифікованості і її поглиблення;
- ✓ удосконалювання спеціалізації;
- ✓ управлінська ефективність;
- ✓ організаційна ефективність;
- ✓ удосконалювання системи збирання та обробки інформації;
- ✓ підвищення віддачі людського фактора;
- ✓ розширення сфери впливу;
- ✓ зростання внутрішньополітичного впливу;
- ✓ зростання зовнішньополітичного впливу;
- ✓ орієнтація на максимальне задоволення потреб;
- ✓ максимізація внеску в підвищення рівня реальних доходів населення.

Однак головним мотивом, що спонукає окремі фірми, країни виходити на міжнародний ринок, розвивати міжнародний бізнес, є:

- ✓ зацікавленість у розширенні міжнародних зв'язків для задоволення потреб збуту продукції;
- ✓ одержання певних товарів ззовні, використання більш дешевої робочої сили та сировини для досягнення мети – збільшення прибутку, реалізації своєї стратегії розвитку.

Сфери міжнародного бізнесу:

- ✓ експортно-імпортна діяльність приватної компанії або зовнішні ринки розширення збуту;
- ✓ придбання ресурсів;
- ✓ диверсифікація джерел постачання і збуту;
- ✓ система міжнародного руху фінансових ресурсів або фінансові ринки;
- ✓ участь у закордонному інвестуванні;
- ✓ придбання фінансових ресурсів;
- ✓ диверсифікація джерел фінансування підприємницької діяльності;
- ✓ процес підприємницької діяльності;
- ✓ перенесення частини виробництва за кордон;
- ✓ географічне розширення виробничого простору;
- ✓ формування закордонного сектора.

Отже, сучасний міжнародний бізнес – це не сукупність інструментів реалізації надлишків товарів суб'єктами господарювання, а система заздалегідь спланованих заходів по узгодженню господарських операцій фірм, організацій різних країн.

Основними причини, які впродовж багатьох століть спонукали до формування та розвитку міжнародних бізнесових процесів, є:

- ✓ розширення збуту (більш високий рівень збуту означає і більш високий рівень прибутку. Коли, наприклад, кожен збутовий підрозділ має одну і

ту саму торговельну націнку, то розширення обсягу реалізації приведе до підвищення прибутку);

- ✓ придбання ресурсів (фірми-виробники і дистриб'ютори нерідко підбирають необхідні вироби та послуги, а також напівфабрикати, комплектуючі вироби і кінцеву продукцію в інших державах. У багатьох випадках це відбувається з метою зниження затрат);
- ✓ диверсифікація джерел постачання і збуту (як правило, компанії не допускають значних коливань на рівні реалізації та прибутку, і з цією метою ретельно підбирають вигідні зарубіжні ринки для збуту і закупівлі. Багато фірм користуються тим, що економічні цикли в країнах світу не співпадають. Таким чином, коли в одній державі, що вступила в період спаду, рівень продажу знижується, він підвищується в іншій, яка знаходиться на стадії економічного підйому. У кінцевому рахунку, знайшовши ринок для придбання одного і того самого товару або його компонента в різних країнах, фірма може знизити збиток від коливання цін або дефіциту в якійсь конкретній державі.

Міжнародний бізнес у своєму розвитку можна поділити на кілька етапів. Так, американський вчений у 1964 р. Р. Робінсон виокремив чотири ери (чотири етапи) у його еволюції за п'ять століть. У наш час дослідники виділяють ще одну еру, яка почала свій розвиток паралельно з процесами глобалізації і одержала відповідну назву.

1. Ера комерції (комерційна ера) (1500 – 1850 рр.) – розпочинається з перших географічних відкриттів та закінчується серединою XIX ст.

Лідерами міжнародної бізнесової діяльності були Англія, Голландія, Іспанія, Німеччина, Франція. І хоча спочатку бізнес був суверенним та незалежним, але від часів зародження міжнародного бізнесу спостерігаються прояви державної підтримки міжнародного бізнесу (наприклад, політика Англії та Іспанії).

Цей період розвитку міжнародного бізнесу поставив питання про:

- ✓ доцільність здійснення міжнародної торгівлі;
- ✓ ступінь ризикованості;
- ✓ фактори успішності та ефективності;
- ✓ залежність бізнесу від державної політики;
- ✓ чинники, на які необхідно зважати, працюючи за кордоном.

2. Ера експансії (1850 – 1914 рр.) знаменується остаточним оформленням та структуризацією колоніальних імперій на фоні бурхливого індустріального розвитку європейських держав, а пізніше США, який був викликаний промисловою революцією початку XIX ст. та досягненнями у технологічному розвитку. Ці досягнення та масове індустріальне виробництво переорієнтували розвинуті країни з вивозу екзотичних заморських товарів на видобуток сировини та систематичне плантаційне господарювання в колоніальних регіонах як більш вигідні та економічно перспективні сфери закордонного бізнесу. Значну частину своїх конкурентних переваг розвинуті європейські держави, у першу чергу –

Англія і Франція, знайшли саме в дешевій колоніальній сировині. Тому інтенсивна експлуатація колоніальних ресурсів потребувала великих інвестицій. Одночасно зростала роль державного колоніального управління: захист колоній від зовнішньої загрози та збереження самого режиму залежності від метрополій, погодження дій влади та національного бізнесу на території колонії. Оскільки вивезення в колонії кваліфікованої робочої сили із метрополій було економічно не вигідним, до бізнесу почали залучатися маси працівників-тубільців, а тому постав комплекс проблем, пов'язаних із вивченням і врахуванням місцевих культурних, етнічних, релігійних, соціальних особливостей, питань освіти та професійного рівня населення. Різні темпи розвитку європейських держав у цей період, відмінності у забезпеченості природними ресурсами, різний рівень освіти населення та інші фактори визначили доцільність та вигідність того, що можна було назвати міжнародним розподілом праці.

3. Ера концесій (1914 – 1945 рр.) характеризується появою менеджерів середньої ланки із числа місцевих працівників, зростанням національної самосвідомості, Великою депресією 1929 – 1932 рр., початком масової міграції робочої сили, поразкою Німеччини у 1945 р., появою двох тоталітарних режимів у Радянському Союзі та Німеччині, спробами державного регулювання міжнародного співробітництва.

4. Ера національних держав (1945 – 1970 рр.) – характеризується стрімким створенням нових держав, їх розвитком, а також тяжким фінансовим становищем більшості з них. Саме тоді відбувається небачене до цього розширення міжнародного бізнесу, тому що колишні колонії стали суб'єктами бізнесу, шукали ринки збуту, потребували іноземних інвестицій для розвитку – тобто відбувалися формування та розвиток міжнародного ринку капіталу, нових фінансових інструментів, міжнародного аудиту та консалтингу. У цей період з'являється термін «пакет розвитку» для фірми, що здійснює міжнародний бізнес (технологія, капітал, інформація, кваліфікація і компетентність персоналу, консалтингова підтримка та інше). Виникли так звані мультинаціональні компанії (спочатку, лише американські корпорації завдяки своєму домінуючому становищу, а пізніше також і фірми Південної Кореї, Індії, Тайваню). Це зумовило перехід міжнародного бізнесу до найбільш високої стадії його розвитку – глобалізації. Початок глобалізації міжнародного бізнесу супроводжується тим, що міжнародні компанії (МНК) перетворюються на системи, які включають банк, рекламні агентства, консалтингові фірми, університети, установи охорони здоров'я, що спираються на глобальну комп'ютеризацію. Важливі висновки з досвіду міжнародної економічної діяльності цього періоду щодо факторів успішності бізнесу:

- врахування взаємних вигод від співпраці колишніх колоній та метрополій;
- врахування національних стереотипів поведінки, культури партнерів по бізнесу.

Ера національних держав перетворила весь світ у сферу міжнародного бізнесу, вивела його на якісно новий рівень розвитку, що потребував якісно нової системи управління.

5. Ера глобалізації (з початку 70-х рр. ХХ ст.) – з'явилася в класифікації значно пізніше і проходить під впливом революційних технологічних інновацій, що зумовлюють економічні, соціальні і політичні зміни. Комп'ютерна революція і могутній розвиток телекомунікацій докорінно змінили обличчя всіх традиційних технологій, вивівши їх на якісно новий рівень, і, зрозуміло, що першими і найважливішими результатами цього процесу скористались розвинуті країни. На жаль, у багатьох випадках розрив між ними і відсталими країнами збільшується і відповідно зростає напруженість у відносинах. Не витримавши науково-технічного змагання з розвинутими країнами, розпалась світова комуністична система, а її єдиний бастион, що залишився, – Китай – вижив і розвивається тільки тому, що забезпечує симбіоз ринку і соціалізму при могутній підтримці Заходу і Японії, яким комуністичний режим гарантує стабільність і безпеку їхніх інвестицій і доходів. Щодо інших членів комуністичного співтовариства, то вони (за невеликим виключенням) дружньо увійшли до сфери вільного (відтак міжнародного) ринку, збільшивши територію міжнародного бізнесу на 15–20 % і на 300 млн чол. населення. Сьогодні в світі не залишилося закритих для міжнародного бізнесу зон. Реальна глобалізація характеризується тим, що міжнародні економічні зв'язки охопили практично всю планету, і кожна з держав тією чи іншою мірою залежить від міжнародного бізнесу. Результати цього процесу мають дві сторони: з одного боку, країна може користуватися всіма його благами, не відчуваючи негативних наслідків відсутності тих чи інших ресурсів, можливостей; але, з іншого – природною платою за це стає істотна залежність країни від стану світових ринків у цілому.

До найпоширеніших видів міжнародного бізнесу звичайно відносять:

- експорт;
- ліцензування;
- франчайзинг;
- контракти на управління;
- проекти «під ключ»;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Суб'єктами міжнародних економічних відносин на світовому, регіональному, міждержавному та міжфірмовому рівнях є: міжнародні економічні організації, інтеграційні об'єднання, держава, фірми.

Експорт продукції - найпростіший шлях проникнення на міжнародні ринки. Фірма може створити для координації експорту або експортний відділ, або незалежну торговельну компанію, або посередницьку службу, яка повинна займатися складанням угод з іноземними покупцями.

Ліцензування - це надання іншим фірмам певних прав, наприклад, на використання патентів, авторських прав, програм, процедур, торгових марок або ноу-хау за визначену плату.

Франчайзинг - образ діяльності, згідно з яким франчайзер (продавець) передає франчайзі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка є для бізнесу покупця найважливішим активом і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцю в його бізнесі.

У цьому відмінність франчайзингу від ліцензування. Франчайзинг, який фактично є особливою формою ліцензування, являє собою ще одну широко розповсюджену стратегію інтернаціоналізації бізнесу. Франчайзинг (франчайзингу) надає франчайзеру більше прав в плані контролю над діяльністю франчайзі, а також передбачає більш потужну підтримку франчайзі з боку франчайзера, ніж у випадку співпраці між ліцензіаром і ліцензіатом. В даний час міжнародний франчайзинг являє собою одну з найбільш швидко розвиваються форм міжнародного бізнесу.

Контракти на управління є засобом, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом певного періоду за встановлену плату.

Контракти на управління використовуються, перш за все, коли:

- підприємство фірми в іншій країні експропрійовано;
- фірма починає управління новим підприємством;
- фірма береться за управління підприємством, яке бідує.

Контрактне виробництво (контрактне виробництво) застосовується як великими, так і невеликими компаніями, які залучають інші компанії для задоволення більшості або всіх виробничих потреб. Ця стратегія дозволяє компанії скоротити обсяг фінансових і трудових ресурсів, необхідних для фізичного виготовлення продукції.

Управлінський контракт (контракт на управління) - це угода, відповідно до якої одна компанія надає управлінські, технічні та інші спеціалізовані послуги другій компанії протягом попередньо обумовленого періоду за грошову винагороду. Перша компанія отримує за свої послуги або фіксовану плату, або відсоток від продажів. В управлінському контракті може бути також передбачена виплата спеціальних премій за підвищення прибутковості, збільшення обсягу продажів або забезпечення високого рівня якості. Управлінські контракти дозволяють компаніям отримувати додаткові доходи, не піддаючись інвестиційним ризиків і не беручи на себе жодних зобов'язань. Контракт з підрядником, що несе повну організаційну та фінансову відповідальність за виконання робіт (іншими словами, контракт на будівництво об'єкта під ключ), - це ще одна спеціалізована стратегія участі в міжнародному бізнесі. Контракт на будівництво об'єкта під ключ (під ключ) - це договір, відповідно до якого компанія бере на себе зобов'язання по проектуванню, будівництву і оснащенню об'єкта з подальшою передачею замовнику об'єкта, повністю готового до експлуатації. За будівництво об'єкта

під ключ може бути призначена фіксована ціна, в такому випадку компанія отримує прибуток, забезпечуючи такий рівень витрат, який нижче цієї фіксованої ціни. Крім такого варіанту оплати в контракті про будівництво об'єкта під ключ може бути передбачена оплата за принципом «витрати плюс фіксований прибуток», що перекладає ризик перевитрати фінансових коштів понад кошторису з підрядника на замовника.

Міжнародні контракти з будівництва об'єктів під ключ в багатьох випадках мають відношення до великих, складним багаторівневим проектам, таким як будівництво атомної електростанції, аеропорту або нафтопереробного заводу. Управління такими складними будівельними проектами вимагає особливої кваліфікації. Саме тому будівництво більшості таких об'єктів здійснюється за участю найбільших будівельних компаній.

Ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, проекти «під ключ» і ін. створюють можливість організації однієї країни отримати доступ до технології виробництва або управління, розробленої в іншій, і тим самим підвищити свою конкурентоспроможність на внутрішньому і світовому ринках. Однак вони породжують ряд проблем. По-перше, фірма до певної (і навіть дуже значною) заходи втрачає контроль. По-друге, можливе неадекватне використання ліцензій тощо. По-третє, ці види можуть породжувати майбутніх конкурентів. завоювання нового ринку зазвичай проходить три етапи.

Перший етап - це вивчення ринку шляхом проведення детальних і глибоких аналізів.

Другий етап - експорт, спочатку через місцевого представника, а потім через власні комерційні організації. Експорт та імпорту товарів зазвичай є: • ключовими статтями в міжнародних угодах будь-якої країни; • першими з міжнародних операцій будь-якої компанії; • операціями, які тривають в разі диверсифікації компанією своїх методів ведення міжнародного бізнесу. Третій етап - створення власного філії (ПІІ). Існує три типи ПІІ: 1) будівництво нових підприємств (так звана стратегія «з нуля»), 2) придбання діючих підприємств (стратегія придбань, або стратегія «покинутих») і 3) участь у спільних підприємствах.

Якщо фірма приходила до висновку, що в даній країні необхідно створити свою філію, то для неї дуже важливо вирішити питання: чи створити повністю власну філію, або знайти партнера і разом з ним заснувати підприємство.

Терміном «міжнародний менеджмент» визначають: по-перше, управління міжнародним бізнесом; по-друге, розділ науки управління, який вивчає міжнародні аспекти менеджменту; по-третє, збірне позначення менеджерів, що володіють специфічними професіональними та особистими якостями, діяльність яких здійснюється в умовах світового ринку, міжнародних та світогосподарських відносин.

Міжнародний менеджмент як теорія і практика управління поширюється на ті сфери діяльності, котрі пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів, послуг та робочої сили через національні кордони.

Суть професіонального менеджменту ТНК можна коротко визначити так:

- адаптивний, тобто спрямований на швидке і адекватне реагування (прийняття рішень, дія) на виклик середовища фірми;
- підприємницький, тобто демократичний стиль управління, що ґрунтується на самостійності, відповідальності і готовності до виправданого ризику при прийнятті рішень;
- інноваційний, тобто готовий до сприйняття та реалізації нових ідей у технології, асортименті, управлінні, організації тощо;
- маркетинговий, тобто орієнтований на задоволення запитів споживачів;
- соціально-орієнтований на партнерство працівників фірми (менеджменту, праці), акціонерів і споживачів;
- що ґрунтується на інформаційній технології.

Міжнародна стратегія фірми – це узагальнений опис скоординованих дій щодо визначення основного напрямку діяльності міжнародної організації, її місця в міжнародному поділі праці та шляхів реалізації всього комплексу її міжнародних цілей.

Необхідність стратегічного планування в сучасних міжнародних компаніях полягає в наступному:

- посилення суспільного характеру виробництва в міжнародному менеджменті;
- спеціалізація і кооперування виробництва в рамках ТНК;
- наявність багаточисельних структурних підрозділів у фірмах;
- тісних зв'язків між фірмами – постачальниками сировини, які включені в єдиний технічний процес;
- швидке освоєння і впровадження новинок НТП;
- посилення тенденції до централізації в управлінні ТНК і необхідність підпорядковувати діяльності усіх їх підрозділів єдиній стратегії.
- визначення і утримання основного напрямку розвитку компанії в умовах диверсифікації міжнародних операцій;
- потреба координації та інтеграції різноманітних операцій в масштабах корпорації;
- посилення позицій в конкурентній боротьбі.

Стратегічне планування в міжнародній корпорації здійснюється на трьох рівнях управління – вищому, середньому та нижчому.

Відповідно до цього, виділяють три рівні стратегій: корпоративна стратегія, стратегія структурних підрозділів та функціональна стратегія. Ці стратегії істотно відрізняються одна від одної.

Стратегія корпоративного рівня – це найбільш загальна стратегія, яка визначає сукупність дій, спрямованих на виявлення та збереження

конкурентних переваг в різних галузях або на різних товарних ринках. На корпоративному рівні приймаються рішення щодо стратегії розвитку (зростання, стабільності, скорочення або поєднання цих варіантів), стратегії здійснення закордонних операцій (стратегія створення нових підрозділів, ліцензування, франчайзингу, експорту, офшорного виробництва), стратегії глобальної діяльності (глобальна, міжнародна, мультидержавна, транснаціональна).

Розрізняють такі види стратегічних орієнтацій міжнародних компаній:

1. Етноцентризм – цінності та інтереси материнської компанії є головними в стратегічних рішеннях.

2. Поліцентризм – стратегічні рішення змінюються від країни до країни, в яких діє компанія.

3. Регіоцентризм – поєднання власних інтересів фірми з інтересами своїх регіональних відділень.

4. Геоцентризм – інтегрування рішень компанії в єдину глобальну систему.

Міжнародний маркетинг може бути охарактеризований як маркетинг на зовнішніх ринках. Вся робота з маркетингу, орієнтована на зарубіжні інтереси фірми, належить саме до його сфери. Міжнародний маркетинг - це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де знаходиться організація.

Міжнародний маркетинг виражає масштабність зарубіжної діяльності фірми. Він може мати білатеральний (двобічний) характер, коли підприємство, яке освоїло ринок своєї країни, виходить на ринок іншої держави. Однак часто використовуються і системи мултилатеральної (багатобічної) дії. Вони бувають досить гнучкими й характеризуються тим, що компанія, яка присутня на одному або багатьох ринках, шукає можливість потрапити на один ринок або ж одразу на декілька.

Особливості міжнародного маркетингу.

Термін «міжнародний маркетинг» вживається для позначення трьох процесів, які дещо різні:

- міжнародного маркетингу - маркетингу товарів і послуг за межами країни, де знаходиться фірма;
- транснаціонального маркетингу - більш складної форми міжнародного маркетингу, котра торкається ТНК, які здійснюють маркетингові операції в багатьох іноземних державах;
- глобального маркетингу, який розуміється як єдиний підхід до освоєння світового ринку або, принаймні, ринків країн так званої світової тріади (Північної Америки, Західної Європи та Японії).

План практичного завдання

1. Сутність та мотивація міжнародного бізнесу.
2. Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу.
3. Види та суб'єкти міжнародного бізнесу.
4. Міжнародний менеджмент.

5. Міжнародний маркетинг.

Завдання для поточного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

Тестові завдання.

1. Проекти «під ключ» являють собою:

- а) засіб, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом певного періоду часу за встановлену плату;
- б) вид міжнародного бізнесу, який передбачає укладення контракту на будівництво підприємств, які передаються за встановлену плату власнику, коли досягається повна їх готовність до початку експлуатації;
- в) спосіб діяльності, згідно з яким франшизер (продавець) передає франшизі (покупцеві) право на виконання своєї торгівельної марки і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцеві в його бізнесі;
- г) надання фірмам інших країн певних прав (на використання патентів, авторських прав, програм, торгівельних марок, ноу-хау), за певну плату.

2. Ліцензування являє собою:

- а) засіб, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом певного періоду часу за встановлену плату;
- б) вид міжнародного бізнесу, який передбачає укладення контракту на будівництво підприємств, які передаються за встановлену плату власнику, коли досягається повна їх готовність до початку експлуатації;
- в) спосіб діяльності, згідно з яким франшизер (продавець) передає франшизі (покупцеві) право на виконання своєї торгівельної марки і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцеві в його бізнесі;
- г) надання фірмам інших країн певних прав (на використання патентів, авторських прав, програм, торгівельних марок, ноу-хау), за певну плату.

3. Контракти на управління являють собою:

- а) засіб, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом певного періоду часу за встановлену плату;
- б) вид міжнародного бізнесу, який передбачає укладення контракту на будівництво підприємств, які передаються за встановлену плату власнику, коли досягається повна їх готовність до початку експлуатації;
- в) спосіб діяльності, згідно з яким франшизер (продавець) передає франшизі (покупцеві) право на виконання своєї торгівельної марки і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцеві в його бізнесі;
- г) надання фірмам інших країн певних прав (на використання патентів,

авторських прав, програм, торгівельних марок, ноу-хау), за певну плату.

4. Спільні підприємства являють собою:

- а) підприємства, які належать одній особі і керуються найчастіше цією ж особою, коли власник повністю контролює і відповідає по зобов'язаннях свого підприємства;
- б) володіння на долевих засадах, коли акціонерний капітал належить не численності дрібних акціонерів, а декільком співвласникам, кожний з яких має певну частку власності і поділяє ризик;
- в) товариство, члени якого підрозділяються на 2 категорії: комплементарії, котрі несуть необмежену відповідальність всім своїм майном; командисти, котрі несуть відповідальність лише в межах свого внеску і відсторонені від участі в контролі.
- г) власність власників приватних капіталів, котра може мати правову форму товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерного товариства (корпорації).

5. Франчайзинг являє собою:

- а) засіб, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або виконувати спеціалізовані управлінські функції протягом певного періоду часу за встановлену плату;
- б) вид міжнародного бізнесу, який передбачає укладення угоди на будівництво підприємств, котрі передаються за встановлену плату власникові, коли досягається повна їх готовність до початку експлуатації;
- в) спосіб діяльності, за якого продавець передає покупцеві право на використання своєї торгівельної марки і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцеві в його бізнесі;
- г) надання фірмам інших країн певних прав (на використання патентів, авторських прав, програм, торгівельних марок, ноу-хау) за певну плату.

б. Ліцензування, франчайзинг, контракт на управління, проекти «під ключ» створюють можливість:

- а) організації однієї країни отримати доступ до технології виробництва або управління, розроблених в іншій країні і завдяки цьому підвищити свою конкурентоспроможність на внутрішньому та світовому ринках;
- б) організації однієї країни використати дешеву робочу силу в іншій країні і завдяки цьому знизити собівартість власної продукції;
- в) організації однієї країни отримати доступ до кредитних ресурсів іншої країни і завдяки цьому розширити обсяг власного виробництва;
- г) організації однієї країни отримати доступ до державних фінансових ресурсів іншої країни і завдяки цьому знизити ризик своєї інвестиційної діяльності.

7. Перехід бізнесом національних кордонів безпосередньо мотивований двома групами чинників:

- а) вартісними і маркетинговими;
- б) економічними й політичними;
- в) маркетинговими й економічними;
- г) вартісними й економічними.

8. Основними цілями міжнародного бізнесу є:

- а) розширення збуту; придбання ресурсів; диверсифікація;
- б) концентрація; розширення збуту; придбання ресурсів;
- в) зниження ризику здійснення ділових операцій; диверсифікація; придбання ресурсів;
- г) отримання додаткових доходів, диверсифікація; розширення збуту.

9. Міжнародний бізнес відрізняється від національного тим, що він пов'язаний з переміщенням з однієї країни в іншу, а не лише всередині однієї країни

- а) ресурсів, товарів, послуг;
- б) робочої сили, товарів, капіталів;
- в) менеджерів, напівфабрикатів, послуг;
- г) технології, послуг, товарів

10. Основна мета міжнародного виробничого менеджменту полягає в тому, щоб:

- а) ефективно і економічно забезпечити за допомогою виробництва перетворення вихідних ресурсів в кінцевий продукт (або послугу) для задоволення потреб споживачів;
- б) ефективно керувати рухом фінансових ресурсів і фінансовими відносинами, що виникають між організаціями в процесі руху цих ресурсів;
- в) здійснювати прогнозування, розширення і задоволення попиту на товари і послуги через їх розробку, просування й реалізацію;
- г) забезпечити найбільш ефективні шляхи реалізації інвестиційної стратегії компанії на окремих етапах її розвитку.

11. Характерними особливостями ТНК є:

- а) географічна диверсифікація; диверсифікація діяльності; участь в міжнародній спеціалізації виробництва;
- б) географічна диверсифікація; диверсифікація діяльності; участь в діяльності міжнародних економічних організацій;
- в) диверсифікація залучення ресурсів; диверсифікація діяльності; участь в міжнародній спеціалізації виробництва;
- г) географічна диверсифікація; диверсифікація інвестицій; участь в

міжнародній спеціалізації виробництва.

12. Основними функціями менеджменту ТНК є:

- а) виробничий менеджмент, маркетинг-менеджмент, фінансовий менеджмент;
- б) інноваційний менеджмент, кадровий менеджмент, виробничий менеджмент;
- в) фінансовий менеджмент, інноваційний менеджмент, кадровий менеджмент;
- г) маркетинг-менеджмент, кадровий менеджмент, інноваційний менеджмент.

Зміст завдання самостійної роботи

План

1. Організаційна структура ТНК
2. Міжнародний кадровий менеджмент.
3. Міжнародний фінансовий менеджмент.
4. Міжнародний маркетинг-мікс.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть основну мотивацію міжнародного бізнеса
2. Охарактеризуйте етапи розвитку міжнародного бізнеса.
3. Назвіть основні види міжнародного бізнесу.
4. В чому полягає суть міжнародного маркетингу.
5. Назвіть особливості організаційної структури ТНК.
6. Назвіть особливості міжнародної фінансової діяльності ТНК.
7. Які є стратегічні орієнтири міжнародних компаній.
8. Як визначаються професійні та особистісні вимоги до менеджера-міжнародника?
9. Яка роль фактору культури в міжнародному бізнесі?

Література для підготовки

1. Амеліна І В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.
2. Глобальна економіка: навч. посіб. для студентів зі спеціальностей «Економіка», «Маркетинг», «Облік і оподаткування» / за редакцією проф. С.І. Архієреєва. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2018. 192 с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, Н. В. Притула. Одеса:ТОВ.ПЛУТОН, 2016. 352 с.

ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАТЬ І ВМІНЬ

1. Сучасне світове господарство.
2. Етапи розвитку світового господарства.
3. Внутрішній, національний, світовий ринок та світове господарство.
4. Головні ознаки світової економіки.
5. Основні суб'єкти міжнародної економіки.
6. Структура світової економіки.
7. Міжнародний поділ праці.
8. Міжнародна кооперація та спеціалізація.
9. Основні показники розвитку світової економіки.
10. Міжнародні економічні відносини.
11. Суб'єкти та об'єкти міжнародних економічних відносин.
12. Критерії виділення підсистем в світовому господарстві.
13. Групи країн за методикою ООН.
14. Класифікація країн за методикою Світового банку.
15. Місце і роль міжнародної торгівлі в системі МЕО.
16. Теорії міжнародної торгівлі.
17. Специфічні риси міжнародної торгівлі.
18. Форми міжнародної торгівлі.
19. Виграш від міжнародної торгівлі.
20. Особливості нових товарних форм.
21. Методи міжнародної торгівлі.
22. Конкуренція на сучасному світовому ринку товарів і послуг.
23. Особливості ціноутворення в міжнародній торговій практиці.
24. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.
25. Класифікація міжнародної торгівлі товарами.
26. Класифікація міжнародної торгівлі послугами.
27. Сутність і основні напрямки торгової політики.
28. Свобода торгівлі: доводи «за» і «проти».
29. Протекціонізм: доводи «за» і «проти».
30. Види протекціонізму.
31. Інструменти торгової політики.
32. Митний тариф.
33. Нетарифні інструменти торгової політики і їх характеристика.
34. Економічні інститути, які регулюють міжнародну торгівельну політику.
35. Міжнародна інвестиційна діяльність.
36. Типи ПІІ.
37. Наслідки ПІІ для приймаючої країни.
38. Наслідки ПІІ для країни-інвестора.
39. Порівняльна характеристика прямих і портфельних інвестицій.
40. Технологічний трансфер і його роль для суб'єктів МЕО.
41. ТНК. Критерії транснаціональності корпорації.

42. Міжнародний рух капіталу.
43. Класифікація форм міжнародного руху капіталу.
44. Сутність і види міжнародного кредиту.
45. Принципи та функції міжнародного кредиту.
46. Міжнародний кредит як міжчасова торгівля.
47. Міжнародний ринок позичкового капіталу.
48. Структура міжнародного ринку позичкового капіталу.
49. Синдиковані кредити.
50. Зовнішня заборгованість.
51. Євровалюта.
52. Сутність і економічна природа міжнародної трудової міграції.
53. Форми та напрями міжнародної трудової міграції.
54. Основні етапи розвитку міжнародної трудової міграції.
55. Причини міграції.
56. Наслідки міжнародної трудової міграції для країни-донора.
57. Наслідки міжнародної трудової міграції для приймаючої країни.
58. Позитивні та негативні наслідки міжнародної трудової міграції.
59. Регулювання міжнародних міграційних процесів. МОП.
60. Україна в міжнародних міграційних процесах.
61. Поняття валютних відносин і світової валютної системи.
62. Сутність валюти. Види валют.
63. Сутність і види валютних курсів.
64. Фактори, що впливають на валютний курс.
65. Валютний ринок.
66. Міжнародні розрахунки.
67. Безготівкові міжнародні розрахунки.
68. Попит та пропозиція валюти.
69. Платіжний баланс і його структура.
70. Баланс поточних операцій і його структура.
71. Баланс руху капіталів і його структура.
72. Рахунок «офіційних резервів».
73. Підходи до уникнення дефіциту платіжного балансу.
74. Варіанти валютної політики.
75. Система «Золотого стандарту» і її характеристики.
76. Принципи Бреттон-Вудської валютної системи.
77. Принципи Ямайської валютної системи.
78. Поняття міжнародної економічної інтеграції.
79. Етапи розвитку регіональної інтеграції і їх характеристика.
80. Специфічні риси африканських інтеграційних процесів.
81. Основні моделі інтеграції у Латинській Америці.
82. Цілі та функції НАФТА та USMCA.
83. Особливості розвитку інтеграційних процесів в Європі.
84. Сутність і мотивація міжнародного бізнесу.
85. Сутність і специфіка міжнародного менеджменту.

86. Специфіка проблем міжнародного маркетингу.
87. Ліцензування як вид міжнародного бізнесу.
88. Франчайзинг як вид міжнародного бізнесу.
89. Контракти на керівництво і «під ключ» як види міжнародного бізнесу.
90. Спільне підприємство як вид міжнародного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Амеліна І В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.
2. Глобальна економіка: навч. посіб. для студентів зі спеціальностей «Економіка», «Маркетинг», «Облік і оподаткування» / за редакцією проф. С.І. Архієреєва. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2018. 192 с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Ю. Г. Козак, М. А. Заєць, Н. В. Притула. Одеса:ТОВ.ПЛУТОН, 2016. 352 с.
4. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.
5. Anti-dumping. URL: [https:// www.wto.org / english / tratop_e/ adp_e/ adp_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm) (дата звернення: 23.01.2021).
6. World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts20_toc_e.htm (дата звернення: 23.01.2021).
7. Гіл Чарльз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2017. 856 с.
8. Міжнародний бізнес : навчальний посібник / О. М. Файчук, С. В. Сидоренко. – К. : НУБіП України, 2017. 236
9. ЮНКТАД. Доповідь про світові інвестиції, 2019 р. Огляд. ООН. Нью-Йорк и Женева, 2019 р.
10. Fundamentals of International Business. N.Y.: South-Western College Pub., 2003.
11. Handbook of International Economics: International Monetary Economics and Finance. / Ronald W. Jones. A Neo-Schumpeterian Vision. – Munster/London, LIT, 2004.
12. International Business: Competing in the Global Marketplace N.Y. McGraw-Hill/Irwin, 2005.
13. Сайт Світового банку www.world-bank.org.
14. Сайт Банку міжнародних розрахунків – www.bis.org.
15. Сайт Міжнародної організації праці – www.ilo.org.
16. Сайт Світової організації торгівлі – www.wto.org.
17. Сайт конференція ООН з торгівлі та розвитку – www.unicc.org/unctad.
18. Сайт Організації економічного співробітництва та розвитку – www.oecd.org .
19. Сайт Міжнародного валютного фонду – www.imf.org.
20. Сайт Європейського банку реконструкції та розвитку – www.ebrd.com.
21. Сайт ASEAN – www.aseansec.org.
22. Сайт NAFTA – www.nafta.org. 38. сайт Statistical Office of The European Communities (EUROSTAT) – www.europa.eu.int/en/comm/eurostat/serven/par6/6som.html.
23. Сайт Ради Європи – www.coe.int.

24. Сайт Європейського банку реконструкції та розвитку – www.ebrd.org.
25. Сайт Організації американських держав – www.oas.org.
26. Сайт Асоціації латиноамериканської інтеграції – www.aladi.org .
27. Сайт Асоціації держав Карибського басейну – www.acs-aec.org.
28. Сайт Азійського банку розвитку – www.adb.org .
29. Сайт ООН – www.un.org .
30. Сайт Міжнародної організації з міграції – www.iom.int.
31. Репозитарій (архів) НУ ОЮА - <http://dspace.onua.edu.ua>.
32. World Investment Report - www.UNCTAD.org