

**Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет**



*До 60-річчя
Західноукраїнського
національного університету*

Ірина Зварич, Людмила Герман

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Підручник

*За редакцією доктора економічних наук,
професора І. Я. Зварич*

**Тернопіль
ЗНУ
2025**

УДК 339.9(075.8)
М-58

Автори:

Зварич Ірина Ярославівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки

Герман Людмила Тарасівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки

Рецензенти:

Наталія Вдовенко – доктор економічних наук, професор, Заслужений працівник сільського господарства України, Відмінник освіти України, завідувач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України

Ірина Максимова – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародних відносин Державного університету економіки і технологій

Юлія Орловська – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Економічної теорії та міжнародних економічних відносин ННІ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» УДУНТ

М-58 Зварич І. Я., Герман Л. Т. Міжнародна економіка: Підручник / за ред. І. Я. Зварич. Тернопіль: ЗУНУ, 2025. 438 с.
ISBN

*Підручник рекомендовано до друку з присвоєнням грифу
«Рекомендовано Вченою радою ЗУНУ»
(Протокол № 8 від 26 червня 2025 р.)*

Підручник «Міжнародна економіка» розроблено відповідно до освітньої програми «Міжнародна економіка» для бакалаврів з галузі знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини» спеціальності С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини» (за спеціалізаціями) спеціалізацією С1.01 «Економіка». У підручнику ключові аспекти функціонування сучасної світової економіки. Розглянуто структуру та особливості міжнародної економічної системи, форми міжнародної економічної діяльності, закономірності розвитку світового ринку товарів і послуг. Окрему увагу приділено міжнародному руху капіталу, глобальному ринку праці та міграційним процесам, функціонуванню світової валютної системи та механізмам міжнародних розрахунків. Проаналізовано платіжний баланс та інструменти забезпечення макроекономічної рівноваги, а також сучасні тренди й моделі міжнародної економічної інтеграції. Підручник призначений для студентів економічних спеціальностей, викладачів, дослідників та практиків у сфері міжнародної економіки.

ISBN

УДК 339.9(075.8)

© Зварич І. Я., Герман Л. Т., 2025
© ЗУНУ, 2025

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
ТЕМА 1. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА	7
1. Сутність та структура міжнародної економічної системи	7
2. Елементи міжнародної економічної системи	9
3. Система світового господарства, його елементи	12
4. Міжнародний розподіл факторів виробництва, їх мобільність	15
5. Міжнародний поділ праці як рушійна сила інтернаціоналізації виробництва	17
6. Етапи розвитку міжнародної економіки	20
7. Структура міжнародної економіки	22
ТЕМА 2. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ	24
1. Суть та види міжнародної економічної діяльності	24
2. Регулювання міжнародної економічної діяльності	26
3. Міжнародні економічні відносини	28
4. Середовище міжнародних економічних відносин	29
5. Класифікація країн в міжнародній економіці	35
ТЕМА 3. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ	51
1. Теорії міжнародної торгівлі	51
2. Міжнародна торгівля: форми, методи та показники	115
3. Структура та динаміка міжнародної торгівлі товарами, механізми її функціонування	124
4. Міжнародна торгівля послугами: класифікація, форми та регулювання	139
ТЕМА 4. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ	165
1. Світовий фінансовий ринок та його інфраструктура	165
2. Форми міжнародного руху капіталу та фактори їх розвитку	179
3. Транснаціональні корпорації у глобальній системі мобільності капіталу	189
4. Міжнародне кредитування та боргові відносини	196
5. Інвестиційна привабливість та інвестиційний клімат країни	220
6. Міжнародно-правове та інституційне регулювання інвестиційної діяльності	225
ТЕМА 5. СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ	235
1. Світовий ринок праці: сутність, специфіка та функції	235
2. Сучасні тенденції трансформації міжнародного ринку праці в умовах глобалізації	240
3. Поняття, види та закономірності міжнародної міграції робочої сили	244
4. Економічні ефекти міжнародної трудової міграції та регулювання міграційних процесів	249

ТЕМА 6. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА.....	272
1. Сутність і структура міжнародних валютних відносин.....	272
2. Валюта та валютний курс.....	275
3. Валютні режими та типи валютних систем.....	287
4. Світовий валютний ринок і валютні операції.....	294
5. Валютне регулювання, рахунки та неторгові операції.....	304
ТЕМА 7. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ.....	319
1. Сутність і значення міжнародних розрахунків.....	319
2. Форми міжнародних розрахунків.....	324
3. Типи міжнародних розрахунків.....	329
4. Валютний кліринг.....	331
5. Роль світових фінансових центрів у міжнародних розрахунках.....	335
ТЕМА 8. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС І МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА.....	340
1. Сутність платіжного балансу в системі макроекономічної рівноваги.....	340
2. Структура платіжного балансу.....	354
3. Чинники формування платіжного балансу.....	357
4. Рівновага платіжного балансу: механізми та моделі.....	361
5. Методи регулювання платіжного балансу.....	365
6. Міжнародний кредит і зовнішня заборгованість.....	371
7. Управління зовнішнім боргом і міжнародні інституції.....	376
ТЕМА 9. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ.....	380
1. Типи міжнародної економічної інтеграції.....	380
2. Зона вільної торгівлі.....	387
3. Зона вільної торгівлі України з ЄС.....	392
4. Організаційні форми співробітництва Україна-НАТО в економічній сфері.....	396
5. Економічні ефекти міжнародної економічної інтеграції.....	400
GLOSSARY.....	406
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	435

ПЕРЕДМОВА

Сучасна економічна система розвивається в умовах стрімких трансформацій, зростаючої турбулентності глобальних ринків та посилення взаємозалежності національних економік. Переосмислення архітектури міжнародних економічних відносин, поява нових центрів впливу, цифрова революція, екологічні та геополітичні виклики формують середовище, у якому майбутні фахівці мають володіти здатністю мислити системно, критично та стратегічно. Підручник «Міжнародна економіка» створено саме з метою надати студентам глибоке розуміння закономірностей функціонування світового господарства та підкріпити їх підготовку сучасним аналітичним інструментарієм.

У підручнику комплексно розглянуто ключові блоки міжнародної економіки: структуру глобальної системи, механізми зовнішньоекономічної діяльності, функціонування міжнародних ринків товарів, послуг, капіталу, праці, валютних відносин, міжнародних розрахунків, а також сучасні підходи до оцінювання зовнішньоекономічної рівноваги та тенденції розвитку міжнародної економічної інтеграції. Такий інтегрований підхід дозволяє студентам сформувати цілісне бачення світових процесів, розуміти причинно-наслідкові зв'язки між глобальними змінами та економічними рішеннями на макро- та мікрорівні.

Актуальність підручника зумовлена глибокими трансформаціями, а саме переходом до цифрових валют центральних банків, перебудовою глобальних виробничих ланцюгів, посиленням ролі знань і людського капіталу, зростанням конкуренції за інвестиції та робочу силу, зміною форматів міжнародної торгівлі, а також новими викликами економічної безпеки. Матеріал базується на новітніх міжнародних дослідженнях, аналітиці міжнародних організацій, оновленій статистиці та актуальних глобальних трендах.

У підручнику поєднано теоретичну базу з практичними інструментами аналізу міжнародних процесів, використано між-дисциплінарний підхід та системну інтеграцію сучасних цифрових, інституційних і геоекономічних аспектів функціонування світової економіки. Важливою перевагою є те, що в кінці кожної теми розроблено авторські практичні кейси, які допомагають студентам застосовувати теоретичні знання в реальних ситуаціях, формувати аналітичні навички та здійснювати економічне моделювання.

Для ефективного опанування матеріалу важливо вибудовувати навчання у логічній послідовності від теоретичних засад міжнародної економічної системи, до прикладних аспектів зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної торгівлі, руху капіталу, міграції, валютних і розрахункових операцій, а також сучасних підходів до аналізу платіжного балансу та інтеграційних процесів. Така побудова дає змогу сформувати інтегроване бачення глобальних економічних зв'язків і глибше зрозуміти причинно-наслідкові взаємодії між ними.

Студентам рекомендовано уважно аналізувати терміни, моделі, статистичні дані та схеми, формуючи власний глосарій ключових

понять і навчаючись інтерпретувати інформацію в контексті реальних економічних ситуацій. Важливим елементом підготовки є робота з міжнародними базами даних, такими як UNCTADstat, World Bank, IMF, OECD, Eurostat, ILO, що сприяє розвитку аналітичних навичок і здатності працювати з великими масивами інформації. Значну увагу слід приділяти практичним завданням, і кейсам, які подано наприкінці кожної теми, адже вони допомагають застосувати теорію на практиці, робити висновки та моделювати альтернативні сценарії економічного розвитку.

Самостійна робота студентів має включати аналіз наукових джерел, міжнародних документів і аналітичних звітів міжнародних організацій, підготовку есе, рефератів, презентацій, участь у дискусіях і дебатах. Такий підхід сприяє формуванню професійних компетентностей. У процесі підготовки до заліків і іспитів корисними є повторення термінів, опрацювання моделей, вирішення тестових завдань, складання інтелект-карт і порівняльних таблиць. Вивчайте міжнародну економіку як цілісну систему, у якій кожен елемент впливає на інші! Таке системне мислення формує професіонала, здатного орієнтуватися в умовах динамічної та турбулентної світової економіки.

Підручник підготовлено двома мовами – українською та англійською, що робить його зручним для використання у рамках двомовних програм, міжнародних освітніх проєктів, академічної мобільності та англомовних курсів.

Видання пріоритетно рекомендується для бакалаврів з галузі знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини» спеціальності С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини» (за спеціалізаціями) спеціалізацією С1.01 «Економіка». А також буде корисним студентам спеціальностей з міжнародних відносин, менеджменту, фінансів і бізнес-аналітики та викладачам, дослідникам, підприємцям, державним службовцям та всім, хто прагне глибше розуміти механізми глобальної економіки та застосовувати їх на практиці.

ТЕМА 1.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

1. *Сутність та структура міжнародної економічної системи*
2. *Елементи міжнародної економічної системи*
3. *Система світового господарства, його елементи.*
4. *Міжнародний розподіл факторів виробництва, їх мобільність.*
5. *Міжнародний поділ праці як рушійна сила інтернаціоналізації виробництва.*
6. *Етапи розвитку міжнародної економіки.*
7. *Структура міжнародної економіки.*

1.1. Сутність та структура міжнародної економічної системи.

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

Міжнародна економічна система – це складне утворення, що поєднує економічні відносини, інститути та механізми, які забезпечують взаємодію держав, транснаціональних корпорацій, міжнародних організацій та інших учасників світового господарства. Історично вона сформувалася в результаті ускладнення міжнародного поділу праці та розвитку виробничих сил. На сучасному етапі міжнародна економічна система включає багаторівневу мережу, в якій економіки країн функціонують автономно, перебуваючи водночас у постійній взаємозалежності.

Міжнародна економічна система охоплює не лише обмін товарами і послугами, а й рух капіталу, трудових ресурсів, технологій та інформації, які в сукупності утворюють глобальний економічний простір. В минулому головними учасниками міжнародних процесів були національні економіки. На сучасному етапі розвитку міжнародної економіки важливу роль відіграють наднаціональні інституції та приватні корпорації, що можуть формувати стратегічні напрями розвитку та економічні траєкторії руху цілих регіонів.

Міжнародна економічна система має багатокомпонентну структуру:

Суб'єкти МЕС:

- *держави*, які реалізують економічну політику;
- *транснаціональні корпорації* визначають напрями міжнародної торгівлі та інвестицій;
- *міжнародні організації* виконують регуляторну функцію.

Об'єкти МЕС:

- матеріальні й нематеріальні ресурси;
- товари масового виробництва;
- високі технології та цифрові дані.

Інститути та механізми регулювання:

- міжнародне економічне право;
- угоди та конвенції;
- діяльність таких організацій, як Світова організація торгівлі чи Міжнародний валютний фонд.

Інститути та механізми регулювання не лише формують правові рамки економічної взаємодії, а й регулюють відносини у випадку конфліктів інтересів, що виникають між країнами та компаніями.

Рівні функціонування міжнародної економічної системи:

- глобальний рівень – формування світових правил та норм, що регулюють рух товарів, капіталів і послуг;
- регіональний рівень проявляється у створенні інтеграційних об'єднань таких як Європейський Союз, Північноамериканська угода про вільну торгівлю (USMCA), Асоціація держав Південно-Східної Азії чи Африканський континентальний ринок;
- національний рівень включає економічні стратегії окремих держав та їх прагнення до максимально вигідної інтеграції у світову економіку;
- локальний рівень представлений діяльністю міст і регіонів, що вибудовують власні мережі співпраці.



Рис. 1.1. Структура міжнародної економічної системи

Міжнародна економічна система – це сукупність економічних відносин, інститутів, механізмів та організацій, що забезпечують функціонування і розвиток світового господарства, визначають правила взаємодії держав, транснаціональних корпорацій та інших суб'єктів міжнародної економічної діяльності.

Багаторівневий характер міжнародної економічної системи зумовлює необхідність дослідження різних наукових підходів, які формують цілісне розуміння природи і динаміки світового господарства. МЕС може розглядатися як інституційна структура, як механізм глобальної взаємодії та як простір розподілу ресурсів.

Так, вітчизняні науковці – Лук'яненко, Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. визначають міжнародну економіку « як економічну систему, що об'єднує традиційні та новітні форми, механізми й інструменти реалізації міжнародних відносин між суб'єктами економічної діяльності різного рівня.»

С. В. Тютюнникова вказує на те, що «Міжнародна економічна система (МЕС) – це система, що включає взаємодію національних економічних систем на основі міжнародного поділу праці та відповідного механізму регулювання. Ключовими складовими цієї системи є національні економічні системи ... вона також включає підсистему різних міжнародних ринків і національних та міжнародних інститутів, які регулюють її функціонування, а також підсистему міжнародних економічних відносин».

According to Paul Krugman and Maurice Obstfeld in *International Economics: Theory and Policy*, the international economic system can be conceptualized as a structured network of interactions among states, encompassing the institutions and regulatory frameworks that govern trade, capital movements, technology transfers, and other dimensions of cross-border economic activity.

According to UNCTAD, the international economic system can be conceptualized as a comprehensive framework that incorporates markets, investment flows, technological exchanges, and policy mechanisms, within which states interact, pursue integration into the global economy, and engage in the allocation of both the opportunities and the risks inherent in globalization.

1.2. Елементи міжнародної економічної системи

Сучасні тенденції розвитку міжнародної економічної системи суперечливі. З одного боку, глобалізація сприяє зростанню взаємозалежності економік та поширенню інновацій, а з іншого – породжує нові ризики, пов'язані з кризами, нерівністю та нестабільністю світових ринків. Паралельно з глобалізацією посилюється процес регіоналізації, оскільки країни прагнуть знизити вразливість, створюючи власні інтеграційні простори. Все більшого значення набуває цифрова економіка, що долає бар'єри часу й простору, тоді як кліматичні зміни, війни та пандемії випробовують стійкість глобальної системи.

Міжнародна економічна система – багаторівневе та поліструктурне явище, основними елементами якого вис-тупають окремі країни, групи країн. Можна поділити МЕС на такі групи, як високорозвинуті країни (країни великої сімки, Європейського Союзу, Організації еконо-

мічного співробітництва та розвитку), середньорозвинуті країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою.



Рис. 1.2. Основні елементи міжнародної економічної системи

У сучасних умовах ядро світової економіки формують високорозвинуті країни, які характеризуються соціально-ринковою моделлю господарювання, вичерпаністю класичних індустріальних факторів зростання та провідними позиціями у глобальному виробництві, торгівлі й фінансах. Це забезпечує їм можливість ефективно залучати до господарського обігу як власні, так і зовнішні ресурси.

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

До складу МЕС входить кілька взаємопов'язаних підсистем:

1. Підсистема міжнародних ринків, яка включає:

Міжнародний товарний ринок, до якого відноситься

- ✓ ринок споживчих товарів, що охоплює продовольчу та непродовольчу продукцію, ринок житла і споруд невикористаного призначення;
- ✓ ринок засобів виробництва – споруд виробничого призначення, сировини, корисних копалин, матеріалів, енергоресурсів та іншої продукції виробничого характеру);

Ринок послуг, який охоплює ринки лізингових, транспортних, інжинірингових, страхових, туристичних, рекламних та інших послуг, а також ринок ліцензій і ноу-хау;

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

Міжнародний ринок праці – це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.

2. Підсистема національних і міжнародних учасників МЕС що охоплює суб'єктів міжнародної економічної діяльності – фізичних і юридичних осіб, держави, транснаціональні корпорації, міжнародні організації. Діяльність підприємств в міжнародній сфері виявляється в купівлі іноземних факторів виробництва, продажу виробленої продукції на міжнародному ринку, операціях на міжнародних фінансових ринках.

Специфічними учасниками цієї підсистеми є міжнародні підприємства:

✓ багатонаціональні корпорації, що інтегрують капітал, управління та сфери діяльності в різних країнах;

✓ спільні міжнародні підприємства, які поєднують партнерів з різних держав у сфері інвестування, управління, розподілу прибутків і ризиків.

3. Підсистема міжнародних економічних відносин (МЕВ), яка охоплює такі ключові напрями глобальної взаємодії як:

- **Міжнародна торгівля**
- **Міжнародний рух капіталу**
- **Міжнародна міграція робочої сили**
- **Міжнародний обмін технологіями**
- **Міжнародні валютні відносини**
- **Міжнародні кредитні відносини**

Main forms of international economic relations are:

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

Реалізація форм МЕВ здійснюється їх суб'єктами на тому чи іншому рівні, які розрізняються, зокрема, залежно від ступеню інтенсивності їх взаємодії:

✓ **Економічні контакти** – це найпростіші економічні зв'язки, які мають епізодичний характер і регулюються переважно одиничними угодами, контрактами.

✓ *Взаємодія* – стійкі економічні зв'язки на основі міжнародних угод і домовленостей, які складені на тривалий час.

✓ *Співробітництво* – міцні економічні зв'язки, на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, які закріплені в угодах довгострокового характеру.

✓ *Міжнародна економічна інтеграція* – це рівень розвитку МЕВ, коли в процесі інтернаціоналізації господарського життя відбувається переплетіння економік двох або більше країн і проводиться узгоджена політика з елементами національного регулювання.

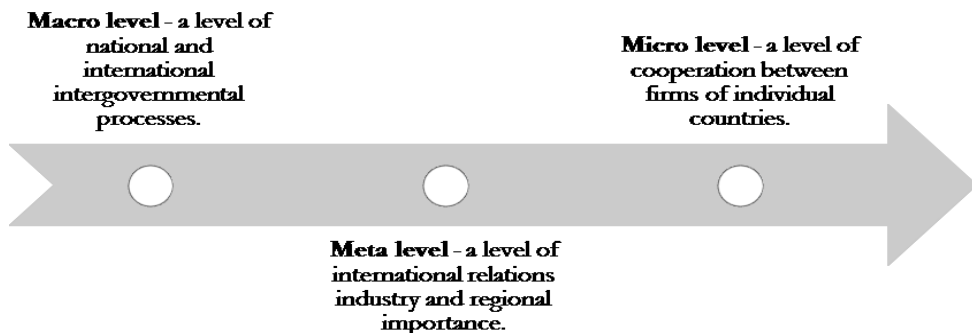


Рис. 1.3. Рівні міжнародної економічної інтеграції

4. Міжнародні організації як важливий елемент міжнародної економічної системи, який має регулятивну функцію. Їх розрізняють за такими ознаками:

- ✓ *юридична природа* (міжурядові, позаурядові);
- ✓ *склад учасників* (універсальні, регіональні);
- ✓ *масштаби діяльності* (загального характеру, спеціальної компетенції);
- ✓ *характер діяльності* (координуючі, оперативної дії, консультативні);
- ✓ *термін діяльності* (постійної дії, періодичної дії, тимчасові);

1.3. Система світового господарства (СГ), його елементи

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

Світове господарство – це глобальна система економічних зв'язків і відносин, що охоплює сукупність національних економік, які взаємодіють між собою на основі міжнародного поділу праці, руху капіталу, технологій, робочої сили та інформації. Воно є результатом багатовікового процесу розвитку продуктивних сил і інтернаціоналізації господарського життя.

Система світового господарства відображає інтеграцію національних економік у єдиний економічний простір, де їх взаємодія проявляється як через співробітництво, інтеграцію, торгівлю, так і через конкурентні фактори – боротьба за ринки, ресурси, інвестиції.

На сучасному етапі розвитку система світового господарства перебуває у стані глибокої трансформації, зумовленої прискоренням глобалізаційних процесів, технологічними зрушеннями, зростанням взаємозалежності країн та зміцненням ролі міжнародних інститутів. Економічний розвиток характеризується багатовекторністю, де поряд із тенденціями інтеграції, лібералізації та уніфікації спостерігаються процеси фрагментації, посилення конкуренції та зростання соціально-економічної нерівності.

Сучасні тенденції розвитку світового господарства:

✓ *лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків країн* – зняття бар'єрів на шляху переміщення капіталів, робочої сили, товарів між державами. Лібералізація сприяє зростанню конкуренції на національних ринках, однак водночас підвищує ризики банкрутств національних виробників, загострює структурні диспропорції та сприяє перерозподілу трудових ресурсів у бік більш конкурентоспроможних секторів;



Рис. 1.4. Функціональні елементи системи світового господарства

✓ *уніфікація та стандартизація в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя* – все ширше застосовуються єдині для усіх країн стандарти на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську і статистичну звітність (міжнародні економічні установи впроваджують єдині критерії макроекономічної політики, відбувається уніфікація вимог до податкової політики, до політики в галузі зайнятості тощо);

✓ *транснаціоналізація виробництва* – економічна діяльність все більше зосереджується в транснаціональних, багатонаціональних підприємствах, які концентрують у своїх руках значні виробничі потужності, фінансові ресурси та технології. Саме вони визначають основні напрями міжнародного руху факторів виробництва, структуру світової торгівлі та, значною мірою, впливають на економічну політику окремих країн;

✓ *зміни в системі глобального управління світовою економікою* – традиційна роль ООН у сфері економічного регулювання поступово знижується. Натомість провідні функції дедалі більше зосереджуються у «Великій сімці», а також у так званій «інституційній тріаді» – Світовій організації торгівлі, Міжнародному валютному фонді та Світовому банку.

✓ *посилення глобалізації* – на макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн до економічної активності поза своїми межами; на мікроекономічному рівні під глобалізацією розуміється розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку, зокрема для використання переваг великомасштабного спеціалізованого виробництва.

Table 1.1

Socio-Economic Consequences of Global Processes

Global Processes	Socio-Economic Consequences
Liberalization of foreign economic relations	– Intensified competition between domestic and foreign producers; – Bankruptcies of non-competitive enterprises; – Structural shifts in the economy; – Reduction of trade barriers and greater openness of national economies.
Unification and standardization	– Harmonization of standards in technology, ecology, and finance; – Unification of requirements for tax and social policy; – Increased transparency and predictability of international economic activity.
Transnationalization of production	– Growing role of transnational corporations (TNCs) in the global economy; – Concentration of production and financial resources within global corporations; – Rising dependence of individual states on TNCs; – Acceleration of international flows of capital and technology.
Globalization of economic life	– Expansion of the service sector's share in GDP; – Declining role of industry and reallocation of labor resources; – Intensification of migration flows and demographic shifts; – Deepening of social and economic inequality.
Changes in global governance	– Declining role of universal institutions (e.g., UN) and rising influence of the «Group of Seven», WTO, IMF, and World Bank; – Emergence of new centers of power (e.g., BRICS); – Parallel development of integration and disintegration processes.

Глобальні процеси, в тому числі процеси лібералізації, відкриття національних економік приводять до таких наслідків:

- посилення конкуренції між національними та закордонними виробниками, що зумовлює зростання кількості банкрутств, зміну відносних цін і структурні зрушення в економіці;
- зменшення частки промисловості у ВВП та зростання частки третинного сектору з поступовим перетіканням трудових ресурсів у сферу послуг. У США частка сектору послуг перевищує 72% ВВП, тоді як промисловість забезпечує близько 18–20%, а сільське господарство – менш як 1%. У Китаї частка промислового потенціалу у ВВП поступово зменшується і становить близько 38%, тоді як сфера послуг займає понад 54% економіки, на сільське господарство припадає лише 6–7% ВВП;

- зменшення циклів на фінансових ринках, внаслідок чого компанії віддають перевагу злиттям та поглинанням, викупу власних акцій та інвестиціям в ринок нерухомості, що не призводить до створення нових робочих місць, викликає залежність країн від зовнішніх джерел фінансування, короткострокові періоди перевищення витрат домогосподарств над доходами;
- зміни у напрямках та структурі міграційних потоків, зумовлені демографічними факторами – старінням населення в одних країнах та надлишковою пропозицією робочої сили в інших;
- перегляд ролі соціальних інститутів, зокрема зменшення впливу профспілок, зростання частки неформальної зайнятості, послаблення механізмів соціального захисту та пенсійного забезпечення;
- трансформація гендерних і сімейних відносин, зокрема обмеження дитячої праці та зміна розподілу ролей у сім'ї;
- фактична монополарність світу (за Ф. Фукуямою – «кінець історії»);
- поява нових лідерів – країн БРІКС, посилення інтеграційних та дезінтеграційних процесів у глобальній економіці.

1.4. Міжнародний розподіл факторів виробництва, їх мобільність

Світове господарство відрізняється від світового ринку тим, що воно проявляється в основному не через міжнародний рух товарів, а через міжнародний рух (мобільність) факторів виробництва, які визначають рівень конкурентоспроможності країн та ефективність світового господарства.

Фактори виробництва – це сукупність ресурсів, що використовуються для створення товарів і послуг у процесі економічної діяльності

Виділяють чотири базові фактори виробництва – *праця, капітал, земля*. В сучасних умовах до факторів виробництва відносять також *людський капітал, підприємницькі здібності, науково-технічні знання та інформацію*.

Оскільки фактори виробництва мають різну географічну спеціалізацію, їх міжнародний розподіл нерівномірний, що зумовлює спеціалізацію країн у міжнародному поділі праці. Держави з багатими природними ресурсами тяжіють до експорту сировини, країни з надлишковою робочою силою спеціалізуються на трудомістких виробництвах, а високорозвинуті економіки концентрують у собі капіталомісткі та наукомісткі галузі.

Мобільність факторів виробництва

Мобільність означає здатність факторів виробництва переміщатися між країнами у пошуках більш вигідного використання. Вона може бути:

- *високою* – наприклад, капітал (інвестиції, кредити, портфельні вкладення), технології та інформація;

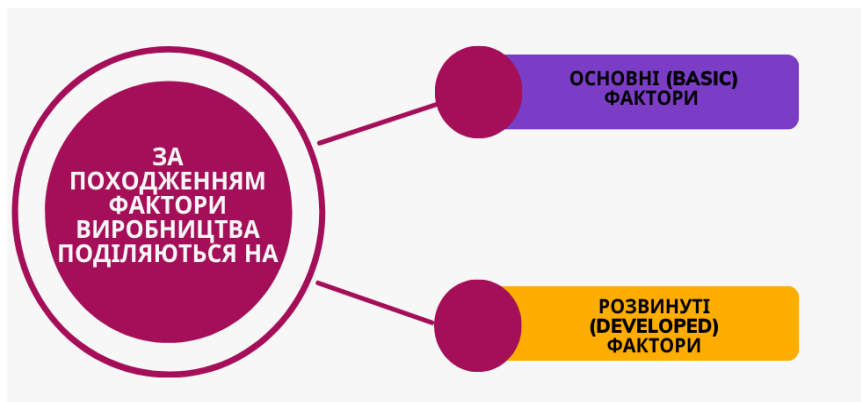
- *обмеженою* – наприклад, робоча сила, де міграція стикається з бар'єрами (правовими, культурними, політичними);
- *низькою* – наприклад, земля та природні ресурси, які є географічно закріпленими.

Таблиця 1.2.

Міжнародна мобільність факторів виробництва

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

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

**Рис. 1.5. Розподіл факторів виробництва за походженням**

Основні фактори виробництва – це традиційні ресурси, які історично визначали процес створення матеріальних благ і послуг. Вони становлять базову основу економічної діяльності, від комбінації яких залежить ефективність виробничого процесу:

- ✓ земля (природні ресурси),
- ✓ праця (фізичні та інтелектуальні здібності людини),
- ✓ капітал (створені людиною засоби виробництва).

Розвинуті фактори виробництва – це ресурси вищого порядку, які виникли на етапі індустріального й постіндустріального розвитку. Вони формуються поступово, у процесі соціально-економічного розвитку, і забезпечують країнам довгострокові конкурентні переваги в умовах глобальної економіки.

До них належать:

- ✓ підприємницькі здібності (організація та управління виробництвом, інноваційність, здатність до ризику);
- ✓ науково-технічні знання, інформація та інновації, які забезпечують зростання продуктивності праці;

✓ людський капітал (рівень освіти, кваліфікації, стан здоров'я робочої сили).

За ступенем спеціалізації фактори виробництва поділяються на:

- *Загальні (general)*, які мають широкий профіль-використання. До них відноситься некваліфікована праця, земля сільськогосподарського призначення, будівельні матеріали, базовий капітал (машини загального користування, транспорт, енергоресурси), тощо;

- *Спеціальні (special)*, які використовуються у певних видах виробництва та мають обмежену сферу застосування. Наприклад, висококваліфікована праця (авіаційні інженери, IT-спеціалісти вузького профілю), унікальні природні ресурси (нафтові родовища, рідкоземельні метали), спеціалізоване обладнання (станки для виробництва мікрочипів, обладнання для фармацевтики) та ін.;

Змішані (hybrid) – фактори як загального, так і спеціального застосування, залежно від рівня розвитку технологій та інституційного середовища. До них належать інформаційні технології, підприємницькі здібності.

1.5. Міжнародний поділ праці як рушійна сила інтернаціоналізації виробництва

Міжнародний поділ праці (МПП) – це форма суспільного поділу праці, що виходить за межі національних економік і ґрунтується на стійкій та економічно вигідній спеціалізації країн у виробництві певних товарів або наданні послуг. Його сутність полягає у відокремленні різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного та формують об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами, знаннями й технологіями.

Міжнародний поділ праці забезпечує раціональне використання порівняльних переваг країн, сприяє зростанню ефективності світового виробництва та формує основу інтеграційних процесів у глобальній економіці. Процес спеціалізації держав може охоплювати як традиційні сфери виробництва (сировина, аграрна продукція, промислові товари), так і сучасні сегменти (інноваційні технології, фінансові та інформаційні послуги, цифрова економіка).

МПП формувався протягом тривалого історичного періоду внаслідок еволюції виробництва й торгівлі. Його зародження пов'язують із розвитком мореплавства та міжнародної торгівлі в епоху Великих географічних відкриттів (XV–XVI ст.), коли одні країни виступали центрами виробництва тканин чи металів, а інші – були постачальниками зерна, хутра, прянощів. У XIX–XX ст. поглиблення МПП відбувалося під впливом індустріалізації, науково-технічних революцій та зростання міжнародної кооперації. Країни Західної Європи і США перетворилися на світових лідерів у сфері промислового виробництва та технологій, а колоніальні та залежні території забезпечували постачання сировини. У цей час утвердилася класична концепція міжнародної спеціалізації, яка

була обґрунтована працями Адама Сміта (теорія абсолютних переваг) та Давида Рікардо (теорія порівняльних переваг). У ХХІ ст. він набув глобального характеру завдяки формуванню глобальних ланцюгів доданої вартості (Global Value Chains, GVCs), де виробничий процес ділиться на десятки етапів, розташованих у різних країнах, цифровізації та зростанню ролі інформаційних технологій. Індія і Китай активно інтегруються у МПП, поступово змінюючи баланс світового господарства. Зростає значення інновацій, освіти, людського капіталу як факторів сучасної міжнародної спеціалізації.

Міжнародний поділ праці – не стихійне явище, його формування стало результатом дії комплексу факторів, які визначають спеціалізацію окремих країн у світовому господарстві.

Ключові передумови МПП:

- ✓ природно-географічні відмінності (кліматичні умови, рельєф, ґрунти, водні ресурси, запаси корисних копалин);
- ✓ технологічний прогрес (розвиток науки, накопичення капіталу, створення сучасної інфраструктури);
- ✓ соціально-економічні та інституційні чинники (економічна політика держави, рівень правової системи, стабільність фінансово-кредитних відносин, інтеграція у міжнародні організації).

Індустріально розвинуті держави відіграють провідну роль у міжнародному поділі праці, оскільки саме в них сконцентроване виробництво капіталомісткої та наукомісткої продукції, розвиток інноваційних технологій, фінансових послуг і високотехнологічних галузей. Особливо активними учасниками цього процесу є транснаціональні корпорації США і Канади, Японії, Німеччини, Великої Британії та Франції, які формують глобальні виробничі мережі та визначають тенденції світової економіки.

Країни, що розвиваються, здебільшого залишаються постачальниками сировини, енергоносіїв та трудомісткої продукції для промислово розвинених держав. Проте, їх роль у міжнародному поділі праці зростає завдяки активному розвитку окремих галузей, таких як текстильна промисловість у Бангладеш, ІТ-послуги в Індії, електроніка в Південній Кореї та Тайвані та ін.

Форми міжнародного поділу праці:

Загальний МПП – це спеціалізація країн на певних сферах виробництва, які є фундаментальною основою їх участі у світовому господарстві. До них належать:

- сировинна спеціалізація (країни Африки, Латинської Америки, Близького Сходу, що експортують нафту, газ, руди, аграрну продукцію);
- промислова (Японія, Німеччина, Південна Корея, що спеціалізуються на високотехнологічній продукції);
- аграрна (Аргентина, Бразилія, Україна – зернові, соя, м'ясо);
- спеціалізація у сфері надання послуг (Швейцарія – фінансові послуги, Індія – ІТ-послуги, країни Карибського басейну – туризм).

Частковий МПП виражається у спеціалізації на виробництві певних видів продукції чи послуг, яка забезпечує країні конкурентні переваги вузького профілю. Наприклад, Індія, яка спеціалізується на програмному забезпеченні, аутсорсингу; Німеччина – автомобілебудування, хімічна промисловість; Бангладеш і В'єтнам – текстиль і одяг; Франція – парфумерія, мода, виноробство; Південна Корея – побутова електроніка та суднобудування.

Одиничний МПП, який полягає у розподілі окремих виробничих процесів і операцій між країнами, створюючи систему глобальних ланцюгів доданої вартості. Він зумовлює появу «економіки модульного виробництва», коли різні країни виконують окремі етапи єдиного технологічного циклу.

Інтернаціоналізація виробництва – це процес зростання взаємозалежності національних господарств, що проявляється у злитті виробничих ланцюгів, поширенні транснаціональних корпорацій та розширенні міжнародної кооперації. Міжнародний поділ праці виступає рушійною силою цього процесу.

Для визначення рівня інтернаціоналізації господарського життя використовується наступні показники:

- ❖ експортна квота;
- ❖ імпортна квота;
- ❖ зовнішньоторговельна квота;
- ❖ вартісний обсяг експорту на душу населення;
- ❖ обсяг нагромаджених зарубіжних капіталовкладень у країні щодо

ВВП;

- ❖ частка іноземного капіталу в щорічних інвестиціях країн та ін.

Інтернаціоналізація господарського життя проявляється в інтернаціоналізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу.

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

Проявляється в:

↗ зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів із різних країн;

↗ використанні у виробничому процесі іноземних факторів виробництва;

↗ розширенні виробництва за національні кордони (будівництво нового заводу в іншій країні)

Форми інтернаціоналізації виробництва:

❖ *Транснаціоналізація* – це міждержавна інтеграція, реалізована на рівні приватних фірм, яка проявляється у створенні мережі філій і дочірніх під-

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

- The rapid growth of Asian economies triggers a 'global shift' of traditional established patterns of international trade and FDI.

- Successful internationalisation calls for a careful entry strategy and capacity to cope with various issues.

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

приємств за кордоном, організації спільних виробництв, використанні глобальної логістики та управлінських стратегій. ТНК (Apple, Toyota, Siemens, Nestlй тощо) стали провідними акторами сучасної глобальної економіки.

❖ *Економічна інтеграція* – процес зближення окремих національних господарств на основі розвитку глибоких економічних стійких взаємозв'язків і поділу праці між країнами, взаємодія і взаємопроникнення їх відтворювальних структур на різних рівнях і в різних формах. Форми інтеграції: зони вільної торгівлі, митні союзи, спільні ринки, економічні та валютні союзи. Наприклад, Європейський Союз, Північно-американська угода про вільну торгівлю (NAFTA/USMCA), МЕРКОСУР.

Функції інтернаціоналізації виробництва:

- забезпечення раціонального використання ресурсів на глобальному рівні;
- створення сприятливих умов для поширення інновацій і новітніх технологій;
- поглиблення міжнародного поділу праці;
- зміцнення економічної взаємозалежності країн.

Table 1.3

Consequences of Production Internationalization

Positive Consequences	Negative Consequences
Rational use of global resources	Dependence of national economies on transnational corporations
Diffusion of innovations and advanced technologies	Vulnerability to global financial and economic crises
Deepening of the international division of labor	Intensification of inequality between countries and regions
Strengthening of economic interdependence among states	Partial loss of economic sovereignty
Expansion of markets and growth of production volumes	Risks of monopolization of global markets by individual TNCs
Increase in labor productivity and production efficiency	Spread of socio-economic imbalances (unemployment, instability)

Процес інтернаціоналізації супроводжується і низкою викликів. Він посилює економічні ризики та робить національні економіки більш вразливими до зовнішніх шоків через надмірну залежність від діяльності транснаціональних корпорацій та участі у глобальних виробничих мережах. Глобальні фінансові кризи, порушення логістичних ланцюгів чи енергетичні дисбаланси швидко поширюються по світу, впливаючи навіть на ті країни, які без-посередньо не є джерелом кризових явищ.

1.6. Етапи розвитку міжнародної економіки

➤ *Перший етап* – міжнародні економічні відносини як зародок майбутніх міждержавних відносин у первісних суспільствах. На цьому етапі (приблизно III–II тис. до н. е.) міжнародна економіка існувала у зародковій формі. Вона проявлялася у примітивному обміні між племе-

нами та сусідніми громадами, де основою був бартер, тобто обмін продуктами мисливства, рибальства, землеробства. Зароджувалися перші торговельні шляхи (наприклад, обмін бурштином у Європі, обсидіаном на Близькому Сході).

➤ *Другий етап* – зовнішньоекономічні відносини у стародавньому світі. У період розвитку рабовласницьких цивілізацій (І тис. до н. е. – V ст. н. е.) міжнародна торгівля значно розширюється, формуються великі торго-вельні шляхи, такі як «Шовковий шлях», караванні маршрути через Сахару, морські шляхи Середземного та Червоного морів. Стародавній Єгипет, Греція, Римська ім-перія активно розвивали торгівлю зерном, вином, металами, рабами. З'являються перші гроші та закладаються основи міждержавної торгівельної політики.

➤ *Третій етап* – зовнішньоекономічні відносини за часів феода-лізму (V–XV ст.). Розвиток феодальних держав у Європі, Азії та на Близькому Сході зумовив поширення міжнародної торгівлі товарами широкого вжитку, такі як тканини, прянощі, хутро, сіль. Важливу роль відігравали торговельні союзи (наприклад, Ганза у Північній Єв-ропі) та середньовічні ярмарки. У цей період починають виникати пер-ші банківські установи (Італія – Флоренція, Венеція), розвивається кредитування та вексельний обіг.

➤ *Четвертий етап* – міжнародні економічні відносини епохи вели-ких географічних відкриттів XI–XVII століття. У цей період форму-ються основи світової економіки. Основу світового ринку заклали відкриття Америки, морського шляху до Індії та колонізація нових земель. Початок первісного нагромадження капіталу, зростає роль морської торгівлі, створюються перші акціонерні компанії (Британська та Голландська Ост-Індські компанії).

➤ *П'ятий етап* – міжнародні економічні відносини періоду про-мислової революції (XVIII–XIX століття). Цей період характеризується початком масового машинного виробництва, спричиненим індустріаліза-цією в Європі та США, що стимулювало потребу у сировині та ринках збуту. Виникає світова система поділу праці, де індустріально розвинуті країни експортують промислові товари, колонії та залежні держави постачають сировину. Поглиблюється інтеграція фінансових ринків (розвиток банківської системи, фондових бірж). Теоретичне підґрунтя цього етапу заклали Адам Сміт (теорія абсолютних переваг) та Давид Рікардо (теорія порівняльних переваг).

➤ *Шостий етап* – міжнародні економічні відносини XX століття. Розвиток індустріального виробництва, утворення колоніальної системи, економічні потрясіння (Перша світова війна, Велика депресія 1930-х, Друга світова війна). Створення міжнародних економічних інститутів (ООН, МВФ, Світовий банк, ГАТТ), формування Бреттон-Вудської сис-теми. Поширення економічної інтеграції (Європейське співтовариство, НАФТА).

➤ *Сьомий етап* – сучасний етап (друга половина XX – початок XXI ст.), що характеризується появою комп'ютерів, Інтернету, цифро-вих технологій та розвитком інформаційного суспільства. Формування

глобальних ланцюгів доданої вартості, активна діяльність транснаціональних корпорацій, зростання ролі сфери послуг та інтелектуальних ресурсів, процеси глобалізації та регіоналізації, посилення економічної взаємозалежності, цифровізація економіки – характерні риси сучасного етапу.

1.7. Структура міжнародної економіки

Міжнародна економіка – це складна багаторівнева система, яка може бути структурована за двома напрямами.

1.Перший напрям:

1.1. *Системний підхід* до виділення структурних елементів міжнародної економіки, який ґрунтується на виділенні глобальних блоків, що формують її основу:

- світове ринкове господарство;
- національне ринкове господарство;
- світове соціалістичне господарство;

1.2. *Концепція «трьох світів» у світовому співтоваристві:*

- світ капіталізму;
- світ соціалізму;
- світ, що розвивається.

1.3. *Система Центр – периферія:*

- центр (високорозвинуті країни, які домінують на фінансовому, технологічному і політичному рівні);
- периферія – країни, орієнтовані на сировинну спеціалізацію, з менш вигідними умовами інтеграції у світове господарство;
- іноді виділяють напівпериферію (Індія, Бразилія, Мексика, Туреччина), яка має риси обох груп.

1.4. *Принцип політичної противаги:*

- поділ міжнародної економіки на Схід та Захід;
- поділ міжнародної економіки на Північ та Південь.

2. Другий напрям:

1. Економічний принцип.
2. За принципом ступеня розвитку ринку.
3. За організаційним принципом.
4. Соціально-економічний принцип.
5. Принцип аналізу її складових.
6. Регіональний принцип.
7. Регіонально-економічний принцип.

Рефлексійні запитання:

1. У чому полягає відмінність між «світовою економікою» та «міжнародною економічною системою»?
2. Чи можна вважати транснаціональні корпорації самостійним елементом системи?
3. Як розвиток цифрових технологій змінив мобільність праці та капіталу?
4. Які риси сучасного етапу міжнародної економіки відрізняють його від попередніх?
5. Як зміна структури міжнародної економіки впливає на позиції України у світовому господарстві?

Практичний кейс: «Глобальна економічна тріада: ЄС, США та Китай у структурі світового господарства»

На початку 2020-х років у світовій економіці чітко виділяється три глобальних центри впливу: Європейський Союз, Сполучені Штати Америки та Китай. Вони конкурують між собою у сферах торгівлі, інвестицій, інновацій та технологій.

США залишаються лідером у сфері високих технологій, фінансових ринків і військово-промислового комплексу. Китай утвердився як «фабрика світу», а також активно інвестує в інновації, «зелену» економіку та цифрові технології. ЄС виступає найбільшим торговельним блоком світу з розвинутою системою регулювання та соціальною орієнтацією економічної політики. Між ними зростає конкуренція у сфері «зеленого переходу» (відновлювана енергетика, вуглецеві мита, цифровізація).

Підготуйте «аналітичну довідку» для уряду умовної країни, яка має визначити, на кого орієнтувати свою зовнішньо-економічну стратегію – на ЄС, США чи Китай, враховуючи такі питання:

- Як конкуренція між США, Китаєм та ЄС впливає на стабільність міжнародної економічної системи?
- Які елементи (інститути, регіони, корпорації) посилюють позиції кожного з трьох центрів?
- Як розподіляються фактори виробництва (праця, капітал, технології) між трьома центрами?
- У яких секторах (товари, послуги, фінанси, цифрові технології, енергетика) розгортається найгостріша конкуренція?
- Як країни, що розвиваються, можуть скористатися цим суперництвом?

ТЕМА 2.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

1. *Суть та види міжнародної економічної діяльності*
2. *Регулювання міжнародної економічної діяльності*
3. *Міжнародні економічні відносини*
4. *Середовище міжнародних економічних відносин*
5. *Класифікація країн в міжнародній економіці*

2.1. Суть та види міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність (МЕД) – це сукупність форм, методів та інструментів взаємодії держав, підприємств, організацій та індивідів у процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних і нематеріальних благ у світогосподарських зв'язках, що охоплює рух товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій та інформації у межах глобальної економіки. Вона є результатом розвитку міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва та інтеграційних процесів у сучасному світі.

Міжнародна економічна діяльність сприяє інтеграції економічних суб'єктів у міжнародні відносини. Це відкриває можливості до ефективнішого використання ресурсів, отримання вигоди від спеціалізації та кооперації, а також поширення інновації і сучасних технологій. У сучасних умовах МЕД виступає ключовим чинником глобалізації, забезпечуючи взаємозалежність країн та формуючи єдину економічну систему, де локальні події впливають на світові процеси.

Сутність МЕД полягає у:

- ✓ забезпеченні взаємозв'язку національних економік;
- ✓ формуванні глобальних ринків;
- ✓ поглибленні спеціалізації та кооперації;
- ✓ поширенні інновацій і новітніх технологій;
- ✓ зміцненні взаємозалежності країн.

В сучасних умовах основними формами МЕД є:

1. Зовнішня і світова торгівля – провідна форма МЕД, яка обумовлює спеціалізацію країн, забезпечує обмін результатами праці та інтеграцію національних економік. Її розвиток спричинений:

- розвитком національних товарних виробництв і обміну, в тому числі і зовнішньої торгівлі;
- продовжуючою нерівномірністю розвитку окремих галузей суспільного виробництва;
- властивою країнам з ринковою економікою тенденцією постійного розширення виробництва в цілях отримання прибутку.

2. Кредитні відносини

Міжнародне кредитування відіграє ключову роль у фінансуванні зовнішньої торгівлі, інвестицій та міжнародних розрахунків. В сфері МЕВ кредитні відносини виникають в трьох випадках:

по-перше, в зв'язку з кредитуванням зовнішньої торгівлі;

по-друге, в результаті руху позичкового капіталу в рамках світового ринку;

по-третьє, в зв'язку з проведенням міжнародних розрахунків.

Кредитування зовнішньої торгівлі включає *кредитування експорту* (банківські позички під товари, фінансування експортних контрактів) і *кредитування імпорту* (комерційні та банківські кредити: відкритий рахунок, вексельний кредит, факторинг, лізинг, акцептні та рамбурсні операції), а також міжнародні кредитні лінії та компенсаційні угоди.

Кредитування експорту здійснюється: в формі купівельних внесків, які видаються експортерами тієї чи іншої країни іноземним виробникам в виді банківського кредитування під в якості кредитів під товари в країні експортера; в виді позичок під товари, які знаходяться в середині країни і ін.

Кредитування імпорту здійснюється також за допомогою комерційного і банківського кредиту.

Комерційний кредит включає: кредит по відкритому рахунку; вексельний кредит; страхування; державні гарантії.

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

3. Валютні і платіжно-розрахункові відносини

Ця сфера МЕВ охоплює:

- валютні відносини між різними країнами;
- валютні операції між різними учасниками валютного ринку;
- розвиток і регулювання національного валютного ринку;
- участь в операціях міжнародного валютного ринку.

4. Міграція і вивіз капіталу.

Вивіз капіталу є формою інтернаціоналізації виробництва та інвестицій. Він проявляється через:

- прямі іноземні інвестиції у промисловість, торгівлю, транспорт;
- портфельні інвестиції у цінні папери;
- кредитування урядів і компаній.

Основною формою вивозу капіталу є вивіз функціонуючого позичкового капіталу, який здійснюється в виді вкладень в промисловість, торгівлю, транспорт.

5. Міжнародна міграція робочої сили – переміщення найманих працівників між країнами, зумовлене відмінностями у рівнях заробітної плати, демографічними тенденціями та попитом на робочу силу. Вона включає як низькокваліфіковану трудову міграцію, так і «відтік мізків».

6. Міжнародні інтеграційні процеси.

Інтеграція являє собою: міждержавне регулювання національних економік; формування регіонального господарського комплексу з структурою і пропорціями, які направлені на потреби деяких економік; зникнення національних бар'єрів по відношенню до руху товарів, капі-

талів, послуг і робочої сили; створення єдиного регіонального ринку. Це проявляється у створенні митних союзів, спільних ринків, економічних і валютних союзів (ЄС, МЕРКОСУР, АСЕАН).

7. Розвиток транснаціональних корпорацій і кредитно-фінансових інститутів. ТНК формують глобальні виробничі ланцюги, переносючи виробництво у країни з нижчими витратами. Вони виступають головними акторами міжнародного руху капіталу, інновацій та технологій.

8. Міждержавне регулювання МЕВ.

Міждержавне регулювання, як правило, зводиться до вироблення загальної політики між групою країн в області різних сфер МЕВ: торгівлі, міграції капіталів і робочої сили, валютної політики, митних тарифів, інвестицій. Прикладом є діяльність СОТ, регіональних торговельних угод і міжнародних форумів (G7, G20).

9. Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

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

10. Науково-технічне і виробниче співробітництво.

Охоплює спільні наукові дослідження, трансфер технологій, реалізацію інноваційних програм, участь у міжнародних науково-технічних проектах (наприклад, освоєння космосу, розвиток відновлюваної енергетики, цифрові платформи).

2.2. Регулювання міжнародної економічної діяльності

Регулювання міжнародної економічної діяльності (МЕД) здійснюється через сукупність правових, економічних та організаційних заходів, спрямованих на упорядкування та контроль міжнародних економічних відносин з метою забезпечення стабільності, справедливості та ефективності функціонування світового господарства.

Регулювання МЕД здійснюється на трьох рівнях – *національному, регіональному та глобальному.*

Національне регулювання передбачає формування державою власної системи механізмів впливу на зовнішньоекономічну діяльність. До них відноситься:

☑ митна політика, яка здійснюється через встановлення тарифів, квот, ліцензування імпорту й експорту;

☑ валютна політика, що включає валютні курси, валютний контроль, конвертованість валюти;

☑ податкова політика, яка передбачає пільги для експортерів та інвесторів, регулювання репатріації прибутків;

☑ інвестиційна політика (залучення та захист іноземних інвестицій);

☑ державна підтримка експорту, яка обумовлює експортне кредитування, страхування ризиків, субсидії.

Регіональне (наднаціональне) регулювання, що реалізується в межах інтеграційних об'єднань та регіональних союзів. Воно передбачає погодження між державами спільних правил ведення зовнішньоекономічної діяльності. Наприклад:

☑ спільна митна політика, єдиний внутрішній ринок, валютно-економічний союз у межах Європейського Союзу;

☑ зниження тарифів і лібералізація ринків, що передбачає Північноамериканська угода про вільну торгівлю (NAFTA/USMCA);

☑ координація економічних стратегій і розвиток регіональних ринків в межах АСЕАН, МЕРКОСУР, Африканського Союзу.

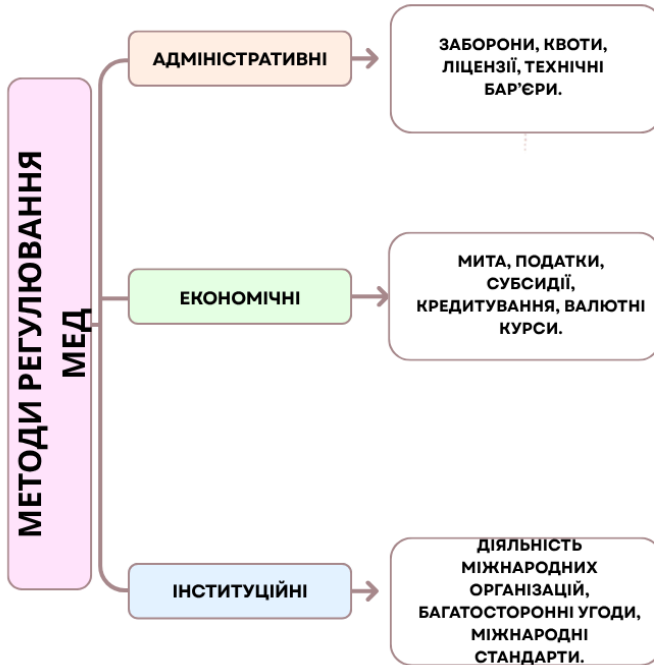


Рис. 2.1. Методи регулювання міжнародної економічної діяльності

Глобальне регулювання, тобто регулювання міжнародної економічної діяльності, що здійснюється міжнародними економічними організаціями, як:

☑ Світова організація торгівлі (СОТ), яка встановлює правила міжнародної торгівлі, розв'язує торговельні суперечки, лібералізує ринки;

☑ Міжнародний валютний фонд (МВФ), що регулює валютно-фінансові відносини, підтримує макроекономічну стабільність, надає кредити;

☑ Світовий банк і регіональні банки розвитку, які реалізують фінансування інфраструктурних та інноваційних проєктів;

☑ Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) сприяє інтеграції країн, що розвиваються, у світову економіку;

☑ Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) займається питаннями політики сталого розвитку та регулювання ринків.

Регулювання МЕД спрямоване не лише на контроль і захист національних ринків, але й на створення сприятливих умов для розвитку міжнародного співробітництва та інтеграції.

2.3. Міжнародні економічні відносини

Міжнародні економічні відносини – система економічних зв'язків, що виникають внаслідок взаємодії між різними учасниками світового господарства у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних і нематеріальних благ. Це інституційно й функціонально впорядкована сфера міжнародної економіки, де відбувається мобілізація та трансформація ресурсів у глобальному масштабі.

Інститути, організації та окремі особи, які провадять економічну діяльність на міжнародному рівні є суб'єктами МЕВ. До них належать:

- держави та їх урядові інститути;
- міжнародні організації;
- транснаціональні корпорації;
- юридичні особи (підприємства, фінансово-кредитні установи, інвестиційні фонди);
- фізичні особи.

Ресурси та результати діяльності, які стають предметом міжнародного обміну, називаються об'єктами МЕВ:

- матеріальні та нематеріальні блага;
- капітал;
- робоча сила;
- технології та інновації;
- валюта і фінансові інструменти.

Міжнародні економічні відносини відіграють важливу роль у розвитку світового господарства та інтеграції країн у глобальну економічну систему, забезпечення цих процесів відбувається через ряд важливих функцій.

Функції міжнародних економічних відносин:

➤ *Економічна.* Це основна функція МЕВ, яка полягає у оптимальному розподілі та ефективному використанні світових ресурсів. Дана функція забезпечує глобальну ефективність у використанні природних, трудових і фінансових ресурсів, сприяє зростанню обсягів виробництва та міжнародної торгівлі.

➤ *Соціальна.* Міжнародна міграція робочої сили, трансфер соціальних стандартів та розвиток сфери послуг у глобальному масштабі створюють передумови для підвищення добробуту людей. МЕВ впливають на рівень життя населення, зайнятість, доходи та соціальну мобільність. Соціальна функція проявляється через подолання нерівності між регіонами, забезпечення доступу до освітніх і медичних послуг, формування глобальної культури праці та споживання.

➤ *Політична.* МЕВ формують систему взаємозалежностей між державами, яка часто стає інструментом політичного впливу та дипломатії, а також основою для створення нових форматів глобального управління. Політична функція МЕВ полягає у зміцненні міжнародної безпеки, посиленні зв'язків між державами, формуванні системи колективної відповідальності за глобальні виклики.

➤ *Інтеграційна* функція забезпечує узгодження економічної політики держав, усунення бар'єрів для руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили, формування спільних ринків і валютних союзів. Вона сприяє зростанню економічної стабільності та конкурентоспроможності інтегрованих блоків у світовій економіці.

➤ *Регулююча функція* проявляється через встановлення міжнародних правил і норм (через СОТ, МВФ, Світовий банк), які координують економічну діяльність і забезпечують справедливую конкуренцію.

➤ *Інноваційна.* Міжнародний трансфер технологій, діяльність транснаціональних корпорацій, а також науково-технічне співробітництво сприяють модернізації виробництва і підвищенню його ефективності. Через МЕВ відбувається активне поширення інновацій, технологій та сучасних управлінських практик.

➤ *Екологічна.* Міжнародні економічні відносини сприяють впровадженню принципів сталого розвитку та «зеленої економіки» у глобальних масштабах.

2.4. Середовище міжнародних економічних відносин

Сукупність зовнішніх і внутрішніх умов здійснення міжнародної економічної діяльності суб'єктів світового господарства формують середовище Міжнародних економічних відносин, яке визначає можливості та обмеження для розвитку торгівлі, руху капіталів, міграції робочої сили, обміну технологіями та формування глобальних ланцюгів доданої вартості.



Рис. 2.2 Схema середовища МЕВ

Зовнішнє середовище міжнародних економічних відносин являє собою комплекс чинників, які формують умови здійснення міжнародної економічної діяльності та визначають характер взаємодії суб'єктів світового господарства.

Зовнішнє середовище:

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

- ▣ *економічне середовище;*
- ▣ *соціально-культурне середовище.*

Усі елементи зовнішнього середовища є взаємопов'язаними та взаємодіють між собою.

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

До групи природно-географічних факторів і умов належать:

- 1) різниця у величині території країн, що співпрацюють – це визначає обсяг ресурсного потенціалу та можливості спеціалізації;
- 2) різниця у чисельності населення, яка впливає на масштаби внутрішнього ринку та трудовий потенціал;
- 3) географічне розташування відносно основних економічних центрів світу, торговельних шляхів і регіональних блоків;
- 4) нерівномірність кліматичних умов, які впливають на можливості аграрного виробництва, розвиток енергетики та інфраструктури.
- 5) наявність або відсутність тих чи інших природних ресурсів;
- 6) наявність виходу до моря;
- 7) наявність судноплавних річок.

Геополітичне розташування.

Геополітичне розташування країни – це:

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

Економічне середовище формування МЕВ. Економічні регулятори МЕВ

Економічне середовище є важливою складовою для визначення масштабів та ефективності розвитку міжнародних економічних відносин (МЕВ). Воно охоплює систему факторів, які формують внутрішні умови функціонування національних економік та їхню здатність інтегруватися у світове господарство.

Основні фактори економічного середовища МЕВ:

1. форма та структура відносин власності. Переважання приватної, державної або змішаної форми власності формує модель функціонування національної економіки та визначає рівень її відкритості для міжнародного співробітництва;
2. механізм організації національних господарств, тобто сукупність форм, в яких здійснюється конкретне регулювання повсякденного економічного процесу. До них належать фактори впливу на участь країни у міжнародних економічних зв'язках, такі як система державного регулювання, роль ринкових інститутів, ступінь централізації чи децентралізації управління;
3. виробничі та зовнішньоекономічні традиції країни – історичний досвід господарювання, національні спеціалізації та сталі торговельні зв'язки, які формують конкурентні переваги країни на міжнародних ринках;

4. економічний потенціал країни. Причому враховується не тільки наявність ресурсів, а й можливість їх ефективного використання, оптимальність розвитку народногосподарських структур і експортних потенціалів;

5. якісний рівень і диверсифікація розвитку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт визначають здатність країни конкурувати у високотехнологічних сферах і інтегруватися в глобальні інноваційні ланцюги;

6. рівень розвитку засобів виробництва, техніки та технології, який характеризується:

6.1. прискоренням темпів морального зносу обладнання та устаткування;

6.2. технологічною диверсифікацією;

6.3. сумісністю технологій;

7. міжнародна спеціалізація економічної діяльності країн на певних видах продукції чи послуг формує її місце у міжнародному поділі праці та визначає конкурентоспроможність на світових ринках;

8. рівень розвитку інфраструктури. Наявність сучасних транспортних мереж, фінансових систем, комунікаційних технологій і логістичних центрів забезпечує ефективність міжнародних економічних відносин;

9. спорідненість економічних структур країн знижує транзакційні витрати і сприяє взаємодії у сфері торгівлі, інвестицій та кооперації;

10. демографічна ситуація, яка характеризується загальним обсягом, структурою, перспективами росту населення окремих країн;

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

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

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

До важливих політичних інтересів відносяться:

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

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

Сукупність політико-правових факторів, які впливають на функціонування та ефективність участі країни в цілому та окремих суб'єктів

підприємницької діяльності в МПП, можна класифікувати за такими напрямками:

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

Політико-правове середовище своєї країни аналізується за наступною схемою:

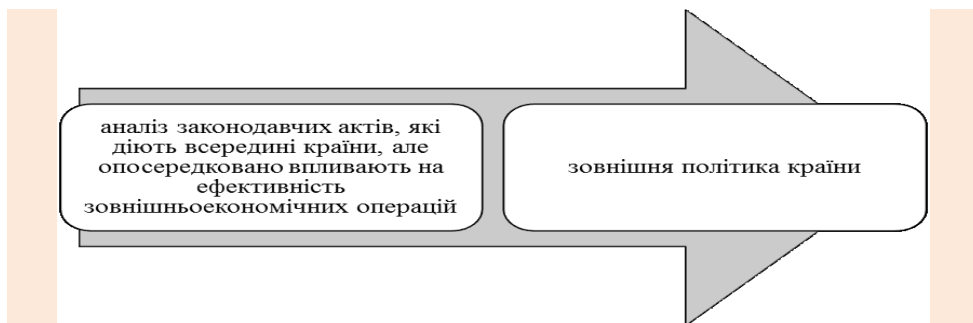


Рис 2.3. Спрямованість політико-правового середовища МЕВ

Політико-правове середовище зарубіжної країни детально аналізується з метою запобігання або зниження ризиків на зарубіжних ринках.

Виділяють такі групи ризиків:



Рис. 2.4. Ризики політико-правового середовища

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

- а) співвідношення політичних сил у країні;
- б) характер і ступінь впливу державних інституцій на економічні процеси;
- в) ступінь розвитку державного суверенітету;

г) міжнародні позиції країни в ООН та на світовій арені в цілому.

Третій напрям аналізу – міжнародне політико-правове середовище. Воно складається з таких елементів:

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

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

б) міжнародні правові інституції – сукупність міжнародних правових органів: конференцій, конгресів, нарад, комітетів, комісій, організацій¹:

Соціально-культурне середовище і його значення в розвитку МЕВ

Узагальнено соціально-культурне середовище можна звести до факторів, які впливають з поведінки людини, що являє собою *єдність фізіологічної² та соціальної поведінки*.

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

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

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

¹ міжнародні конференції, конгреси, наради в основному виробляють норми в певних напрямках розвитку міжнародних відносин, скликаються рідко, інколи – періодично;

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

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

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

☞ **соціальні інститути.**

Основні характеристики соціально-культурного середовища:

- 1) *Розвиток форм мотивації до праці.*
- 2) *Мовні (вербальні) та немовні (колір, дистанція, час, імідж) комунікації.*
- 3) *Морально-етичні норми поведінки людини.*
- 4) *Культура (пануюча в суспільстві система моральних цінностей, звичаїв, традицій, що розділяються усіма або абсолютною більшістю суспільства).*
- 5) *Менталітет і особливості уподобань суб'єктів МЕН.*

Table 2.1

Forms of International Economic Relations

Form	Content	Examples
International trade in goods and services	Exchange of material goods and intangible assets between countries, based on comparative advantages and demand-supply interaction.	Export of machinery from Germany; import of textiles from Bangladesh; IT outsourcing services from India.
International movement of capital	Cross-border flows of direct and portfolio investments, credits, and loans that ensure global resource allocation.	FDI of Japanese companies in the automobile sector in the US; portfolio investments in emerging markets.
International labor migration	Cross-border movement of workers in search of employment and better living standards.	Labor migration from Eastern Europe to Western Europe; Filipino workers in the Middle East.
International monetary and financial relations	Currency exchange, international settlements, participation in global financial markets and regulation of exchange rates.	Forex transactions; operations of the SWIFT payment system; IMF stabilization loans.
International scientific, technical, and production cooperation	Transfer of technologies, joint research, creation of industrial alliances, and innovation clusters.	Joint ventures in aerospace between the EU and the US; cooperation in green technologies.
International economic integration	Formation of regional and global unions and institutions to remove barriers and harmonize economic policies.	European Union, USMCA (formerly NAFTA), ASEAN, WTO.
Activities of transnational corporations (TNCs)	Expansion of global production networks, supply chains, and influence on world economic flows.	Apple, Toyota, Nestlé, Samsung.
Intergovernmental regulation and cooperation	Coordination of trade, capital, labor, and environmental policies through bilateral or multilateral agreements.	G7, G20, Paris Climate Agreement, OECD.
International financial and credit institutions	Provision of financial aid, stabilization credits, and regulation of monetary and credit systems.	IMF, World Bank, EBRD, Asian Development Bank.
Scientific and technological cooperation	Promotion of innovation, knowledge sharing, and global dissemination of modern technologies.	CERN research projects; international space programs.

2.5. Класифікація країн в міжнародній економіці

Класифікація країн у міжнародній економіці використовується для аналізу їх ролі у глобальних процесах, визначення рівня економічного розвитку та формування міжнародної економічної політики. Основними її критеріями є рівень валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення, структура економіки, рівень індустріалізації, ступінь залученості країни у світову торгівлю та фінансові потоки.

Найбільш поширений поділ країн на розвинені (developed countries), країни з ринками, що формуються (emerging markets) та країни, що розвиваються (developing countries), найменш розвинуті країни.

Розвинені країни (англ. *developed country, advanced economy*) – країни з найбільшим розвитком економіки, в яких домінує *третинний і червортний сектори*. Цей рівень економічного розвитку зазвичай характеризується високим прибутком на душу населення і максимальним індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Одним із найпоширеніших критеріїв є валовий національний дохід (ВНД) або валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення. Країни з максимальним валовим внутрішнім продуктом (ВВП) на душу населення часто відповідають критеріям розвинених країн, проте, засновуючись тільки на цьому показнику, виникають деякі аномалії, тому цей фактор зазвичай не використовується самостійно.

Розвинені країни вирізняються сучасними транспортними системами, комунікаціями, енергетикою, розвиненим сектором освіти, охорони здоров'я, ефективною судовою системою, механізмами захисту прав і стабільними політичними інституціями. Вони демонструють значний прогрес у інноваціях, мають високий рівень науково-технічного розвитку, широке використання інформаційно-комунікаційних технологій. Серед важливих характеристик розвинутих країн варто відзначити HDI (Індекс людського розвитку), очікувану тривалість життя, рівень освіти, доступ до медичних послуг, низький рівень дитячої смертності, соціальна захищеність. Розвинені країни часто мають показники HDI вище 0,8–0,9 (високий рівень). Розвинені країни активно беруть участь у міжнародній торгівлі, володіють потужними фінансовими ринками, приймають значні обсяги прямих іноземних інвестицій, впливають на світові економічні процеси.

До числа *розвинутих країн* ООН відносить приблизно 60 держав Європи, Азії, Північної Америки, Африки, Австралії і Океанії.

Група країн цього типу налічує близько двох десятків держав, у них проживає 15% населення планети. Ці країни володіють величезними фінансовими ресурсами і на їх частку припадає 9/10 іноземних інвестицій, тобто довгострокових вкладень капіталу безпосередньо у підприємства промисловості, сільського господарства, торгівлі та інших галузей господарства зарубіжних країн. Більшість економічно розвинутих країн є членами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також беруть участь у діяльності Паризького клубу кредиторів, що координує міжнародну фінансову політику та вирішує питання боргової стійкості. До їх числа належать не лише світові економічні лідери такі як США, Канада, Японія, Німеччина, Велика

Британія, Франція, а й низка малих високорозвинених держав Західної та Північної Європи, зокрема Нідерланди, Бельгія, Швеція, Швейцарія, Фінляндія, Норвегія, Данія та Австрія.

До цієї категорії відносять низку країн Південної півкулі, які демонструють високі економічні показники та технологічний розвиток. Це Австралія, Нова Зеландія та Південно-Африканська Республіка, які є впливовими учасниками міжнародної економіки та забезпечують баланс між промисловим виробництвом, видобутком природних ресурсів і розвитком високотехнологічних секторів.

Окрему увагу заслуговує ситуація Південної Кореї, колишнього «азійського тигра». Станом на 2025 рік Корея вже офіційно визнана країною з розвинутою економікою та входить до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Вона перетворилась з класичного НІС на державу з високим доходом і високотехнологічним виробництвом: частка промисловості в її економіці залишається суттєвою, а експорт електроніки, напівпровідників та автомобілів демонструє стабільне зростання.

Важливу роль розвинутих країн у формуванні глобальних економічних процесів підтверджує сучасна статистика. Інформація, оприлюднена Міжнародним валютним фондом, демонструє, що загальний обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій у світі становить близько 41 трлн дол. США. Зокрема, у 2023 році інвестиції між розвинутими економіками зросли на 880 млрд дол. США, тоді як вкладення з боку розвинутих країн у ринки, що розвиваються, збільшилися на 538 млрд дол. США. Це свідчить про те, що попри скорочення окремих потоків, саме розвинені економіки залишаються головними акторами у сфері міжнародного руху капіталу.

Динаміка економічного зростання країн ОЕСР демонструє помірні, але стабільні темпи. У IV кварталі 2024 року сукупний ВВП країн ОЕСР зріс на 0,3% у порівнянні з попереднім кварталом. Важливим є також зростання добробуту населення, у цей же період реальний дохід домогосподарств на душу населення підвищився на 0,5%, тоді як реальний ВВП на душу населення зріс на 0,4%. Це свідчить про позитивну кореляцію між макро-економічним розвитком і рівнем життя громадян.

Згідно з прогнозами аналітиків, у 2025 році країни ОЕСР разом утримуватимуть приблизно 39,3% світового валового внутрішнього продукту (номінального). Такий показник підтверджує, що попри зростання частки країн, що розвиваються, саме розвинені економіки залишаються центром світового господарства, визначаючи основні тенденції інвестицій, виробництва та споживання у глобальному масштабі.

Таблиця 2.2

Основні макроекономічні показники розвинутих країн

Показник	Середнє значення показника серед групи розвинутих країн
Валовий внутрішній продукт (ВВП)	72 трлн дол. США (номінальний) – близько 58% світового ВВП
Частка у світовому ВВП (ІКС)	39,3%
Середній темп зростання реального ВВП	1,4%
ВВП на душу населення (номінальний)	близько 60 000 дол. США
Інфляція (середньорічна)	3%
Рівень безробіття	4–5%
Частка сектора послуг у ВВП	70–80%, у фінансових і технологічних центрах – понад 85%
Частка промисловості у ВВП	15–25%, з домінуванням високотехнологічних галузей (машинобудування, ІТ, фармацевтика, енергетика)
Частка у світовому експорті	55% світового експорту товарів і послуг
Сукупна частка у світових прямих іноземних інвестиціях (FDI)	понад 70% outward FDI і близько 55% inward FDI

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

Розвинені країни контрастують з країнами, що розвиваються, які знаходяться в процесі індустріалізації або нерозвинених країн, які майже повністю аграрні. За сучасною класифікацією МВФ, на частку «advanced» економік припадає приблизно 39,36% світового ВВП (за показником ВВП за «паритетом купівельної спроможності»). Якщо раніше розвинені країни забезпечували до 65–66% світового ВВП, сьогодні їхня частка зменшується у світовій економіці, оскільки країни, що розвиваються, нарощують виробництво та споживання змінюючи структуру глобального господарства.

Країни з ринками, що формуються (emerging markets) – це економіки, які знаходяться на проміжному етапі між «країнами, що розвиваються» та «розвиненими країнами». Вони характеризуються високим потенціалом зростання, поступовим переглядом інституцій, зростаючою інтеграцією у глобальні фінансові та товарні ринки, але водночас залишаються вразливими до зовнішніх шоків та внутрішніх структурних проблем.

Основними ознаками країн з ринками що формуються є:

- фінансова інфраструктура та ринкова доступність. Такі країни мають розвинуті комерційні банки, фондові біржі, валютні ринки та доступ іноземного капіталу, хоча інколи зі значними обмеженнями чи регуляторними бар'єрами;
- середній рівень доходу та зростання. Ці економіки часто досягають статусу середньодохідних, демонструють темпи економічного зростання, вищі за середні в світі, але ще не досягли рівнів доходу на душу населення найбагатших країн;
- поступова трансформація економічної структури. Частка промисловості, високотехнологічних виробництв, послуг та експорту збільшується, зменшується роль сировинного сектору, але спостерігається нерівномірний розвиток регіонів, інституційні дефіцити, інфляція, валютна нестабільність;
- вплив на глобальну економіку. Їхній внутрішній динамічний розвиток, зовнішні шоки або пов'язані з ними кредитні умови мають здатність створювати ефекти поширення (spillovers) в інші економіки;
- вразливість до зовнішніх факторів. Країни з ринками, що формуються, схильні до коливань валютних курсів, нестабільних потоків капіталу, глобальних криз та геополітичної невизначеності.

У сучасному аналізі термін *emerging markets* іноді переглядається, оскільки деякі країни «виросли» настільки, що перестали вважатися саме «ринками, що формуються». Наприклад, Південна Корея та Польща в багатьох класифікаціях уже не вважаються *emerging markets*.

За даними МВФ, країни з такими ринками відіграють дедалі важливішу роль у світовому зростанні, становлячи частину основної економічної динаміки планети.

До країн з ринками, що формуються належать Індія, Узбекистан, Молдова, Єгипет.

Країни, що розвиваються (developing economies), охоплюють широкую групу держав, які перебувають на шляху структурної перебудови від аграрно-сировинної моделі до індустріалізації та посилення ролі сектора послуг. За даними Міжнародного валютного фонду, на цю групу країн припадає 60,64% світового ВВП. МВФ очікує, що країни, що розвиваються, зростатимуть у середньому на 3,7% на рік, значно випереджаючи темпи зростання розвинених економік, які прогнозуються на рівні 1,4%.

Країни, що розвиваються, часто групуються за географічними регіонами для статистики. Наприклад, у Азійсько-Тихоокеанському регіоні виділяють близько 22 таких країн, у Латинській Америці й Карибському басейні – 34, у Близькому Сході та Північній Африці – 16, у Південній Азії – 8, а в Африці загалом – 52 країни (за традиційним поділом) – хоча ці числа можуть змінюватися в залежності від критеріїв.

Основні ознаки країн, що розвиваються:

- ✓ динамічні темпи економічного зростання;
- ✓ середній рівень доходів, що перевищує показники найбідніших країн, але ще значно нижчий, ніж у розвинених економіках;
- ✓ зростаюча роль експорту промислової та високотехнологічної продукції;
- ✓ поступова диверсифікація економіки;
- ✓ підвищена вразливість до зовнішніх шоків (валютних, фінансових, геополітичних).

Серед країн цієї категорії прикладом успішної трансформації є В'єтнам, де уряд запровадив програму оновлення з середини 1980-х років, що відкрила країну для зовнішньої торгівлі та інвестицій. У результаті відбулося стрімке зростання ВВП, експортної орієнтації та зниження рівня бідності. В'єтнам входить до провідних експортерів електроніки та текстилю в Азії.

Індія, яка зробила ставку на розвиток інформаційних технологій та послуг аутсорсингу. Бангалор і Хайдарабад стали глобальними центрами ІТ, залучаючи інвестиції та створюючи робочі місця. Країна зайняла вагому нішу у світовій цифровій економіці.

Країни Латинської Америки, такі як Бразилія, де поєднані потужний аграрний сектор із розвитком автомобілебудування та авіаційної промисловості (Embraer), Мексика, яка завдяки участі в USMCA (раніше NAFTA) стала важливим виробничим хабом для Північної Америки, особливо у сфері автомобілебудування та електроніки, Чилі та Колумбія, що роблять акцент на інноваціях і розвитку фінансових технологій.

Гана демонструє приклад ринку з активним розвитком приватного підприємництва. Завдяки підвищенню доходів населення та поліпшенню інституційного середовища країна приваблює іноземні інвестиції, а нові бізнеси працюють у сфері фінтеху, агробізнесу та цифрових сервісів.

Процес диференціації економічно слаборозвинених держав привів до виділення особливої групи країн і територій, які одержали назва *нові індустріальні країни* – НІК. Це, як вже зазначалося Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Бразилія, Мексика, Аргентина. У відношенні деяких НІК замість слова «країни» часто застосовується термін «територія». Інколи про ці території говорили як про «території» (наприклад, Тайвань чи Гонконг), через їх особливий конституційний статус. Проте сьогодні більшість аналітиків розглядає їх як повноцінні економічні суб'єкти. Поява НІС відбиває інтенсивне зростання світової капіталістичної системи за рахунок підключення до неї нових адекватних підсистем.

Сильна диференціація спостерігається в самій групі НІК. Латиноамериканські НІК мають більш потужним економічним потенціалом по порівнянню з НІК Азії. Розмітив ВВП тільки однієї Бразилії на світовому ринку досить скромні в порівнянні з НІК Азії.

Темпи економічного розвитку більшості НІК значно перевищують аналогічні показники не тільки держав, що розвиваються, а й багатьох розвинених капіталістичних країн. По виробництву окремих видів промислової продукції, у тому числі наукомістких, НІК вийшли на провідні позиції в капіталістичній економіці. Власне, ця обставина багато в чому обумовило їх надзвичайно прискорений ріст.

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

The latest World Bank's classification of countries by income group is based on GNI per capita, and it is calculated using the World Bank Atlas method.

First World:

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

Second World:

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

Third World

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

Fourth World

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

Fifth World

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

According to the World Bank's 2024 income classification update, several countries experienced a shift in their income status compared with the previous year. Bulgaria, Palau, and Nauru moved up from the upper-middle-income to the high-income group, reflecting solid post-pandemic recovery and rising per-capita income. Conversely, Jordan, Mongolia, and West Bank and Gaza were reclassified downward from the upper-middle-income to the lower-middle-income category due to slower GDP growth and currency depreciation. Ukraine remained within the lower-middle-income bracket, showing moderate recovery amid wartime constraints, while India, the Philippines, and Indonesia consolidated their positions as leading lower-middle-income economies with strong structural growth. In total, as of July 2024, the World Bank lists 81 upper-middle-income, 54 lower-middle-income, 28 low-income, and 83 high-income economies, based on Gross National Income (GNI) per capita calculated using the Atlas method.

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

The United Nations (UN,) instead, relies on a more complex classification that includes geographic regions as well as such categories as least developed countries (like Niger, Mozambique, Haiti, Ethiopia, and Nepal,) landlocked developing countries (e.g., Botswana, Azerbaijan,) small island developing states (e.g., Bahamas, Mauritius,) transition countries (e.g. Armenia, Georgia, Serbia, Ukraine, and Uzbekistan), developed regions (Japan, Northern America,) and developing regions (Central America, Asia excluding Japan.)

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

Finally, one system that used to be popular but has fallen out of favor is to divide the world into First-World, Second-World, Third-World and Fourth-World countries. This system was based more on a country's position in the hierarchy of global power than on its economic status (although the two were often related.) First introduced by the United Nations, its use became widespread during the Cold War. Generally, it grouped countries aligned with the United States and NATO into the First World, the Soviet Union and its allies into the Second World, and non-aligned countries into the Third World. The term Fourth World was sometimes

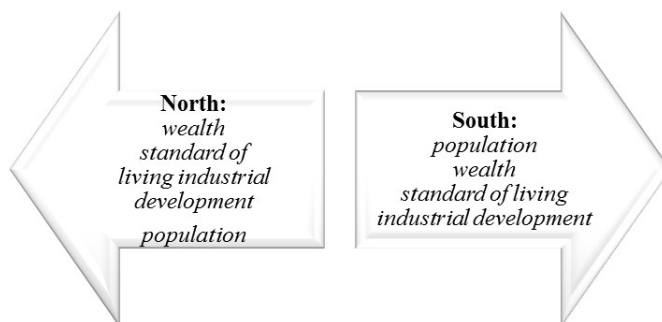


Fig. 2.5. Classification of Countries by the «North–South» Division

З урахуванням класифікації Світового банку країни світу можна розподілити на 3 групи за рівнем ВНД на душу населення. Межі для кожної групи щороку переглядаються з урахуванням інфляції та змін у світовій економіці:

➤ країни з низьким ВНД на душу населення (Low-income countries, LICs). ВНД на душу населення 1 135 дол. США або менше, характерні низькі темпи індустріалізації, значна залежність від аграрного сектору, високий рівень бідності. До цієї категорії відносяться Афганістан, Чад, Мозамбік, Сомалі, Нігер;

➤ країни з доходом нижче середнього (Lower-middle-income countries, LMICs) – від 1 136 до 4 465 дол. США. Сюди належать вдержави з активним розвитком промисловості і послуг, проте з низькими соціальними стандартами. Наприклад, Індія, Нігерія, Узбекистан, Україна;

➤ країни з доходом вище середнього (Upper-middle-income countries, UMICs) – від 4 466 до 13 845 дол. США. Економіки, які диверсифікували виробництво, мають розвинені промислові сектори та швидко інтегруються у світову торгівлю: Китай, Бразилія, Туреччина, Південно-Африканська Республіка, Мексика.

➤ країни з високим рівнем доходу (High-income countries, HICs) – понад 13 846 дол. США. Характеризуються високим рівнем життя, потужними фінансовими системами, стабільними політичними інститутами й розвинутою інфраструктурою.

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

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

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

1. Особлива підгрупа найбільш багатих країн – експортерів нафти. Особливе становище в цій групі країн займають нафтовидобувні країни-експортери нафти (Саудівська Аравія, Катар, Кувейт тощо). Ці країни виділились на основі нафтового буму і становлять так звану групу лідерів. Після енергетичних шоків 2022–2023 рр. ВВП цих країн зріс у середньому на 4,2% у 2023 р., а частка добувної промисловості у ВВП становить від 30% до 50%. Проте більшість таких економік активно інвестує у диверсифікацію (через програми Saudi Vision 2030, Qatar National Vision 2030 тощо), прагнучи зменшити залежність від енергетичного сектору³. Їхній дохід на душу населення може бути високим, але через концентрацію на одному секторі економіки ці країни уразливі до коливань цін на нафту. Вони часто володіють значними запасами нафти чи газу, мають великі державні фонди (суверенні фонди) та широку фінансову свободу, але інші сектори економіки (промисловість, технології, сільське господарство) нерідко недорозвинені.

³ World Bank, 2024; IMF Regional Economic Outlook for MENA, 2024.

2. Підгрупа нових індустріальних країн (країн НІК, або нових індустріальних економік). Це країни з часткою переробної промисловості у ВВП може сягати 20–30% і більше, з темпами зростання економіки 4–6% на рік, із середньорічним рівнем інфляції не більше ніж 5% (хоча в реальності багато країн іноді мають вищу інфляцію через зовнішні шоки), зростанням частки промислової продукції (особливо готової продукції) в структурі експорту, що дозволяє таким країнам виходити на глобальні ринки технологічних товарів. У цілому на НІК припадає 47,37% населення світу, тобто близько 3,86 мільярда мешканців, 28% світового ВВП, 46% глобальної торгівлі. Їх середній показник ВВП на душу населення становить близько 13 тис. дол. США, при цьому максимальний – у Сінгапурі ($\approx 91\,000$ дол. США) та Південній Кореї ($\approx 36\,000$ дол. США)⁴, мінімальний – у В'єтнамі ($\approx 4\,700$ дол. США) та Індії ($\approx 2\,800$ дол. США). За оцінками UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), країни цієї групи забезпечують понад 35% світового промислового виробництва. НІК сьогодні є головними драйверами світового зростання – на їхню частку припадає понад 60% приросту світового ВВП за останнє десятиліття.

3. Підгрупа економічно слаборозвинутих країн, яка характеризується найнижчими рівнями доходів, слабкою індустріалізацією, переважанням аграрного сектору та низькими показниками людського розвитку. Середній показник ВВП на душу населення – 1250 дол. США/рік. Як відомо, 1135 дол./рік – та межа, яка відповідно до світових класифікацій дає змогу називати країну бідною⁵. Ці країни перебувають у становищі фактичного застою. За класифікацією ООН, до них належать 44 країни, з яких 33 розташовані в Африці, 9 – в Азії, 1 у Латинській Америці (Гаїті) та 1 в Океанії (Соломонові Острови). Це держави, які не мають значних запасів природних ресурсів, відчувають постійний дефіцит фінансових коштів для економічного розвитку і внаслідок цього практично не беруть участі в міжнародному поділі праці. Загальна чисельність населення цієї групи становить понад 1,1 млрд осіб, що дорівнює близько 14% населення світу. Рівень грамотності населення країн даної категорії становить у середньому 67%, а в окремих країнах (Нігер, Чад, Південний Судан) нижче 40%; індекс людського розвитку найнижчий у світі – у межах 0,47–0,55; очікувана тривалість життя – 64 роки; лише 40% сільського населення мають доступ до електроенергії та безпечної питної води. Вони мають відстале і малопродуктивне сільське господарство, практично не мають ні обробної, ні видобувної промисловості. У цих країнах у своїй більшості переважають докапіталістичні виробничі відносини. До найменш розвинутих країн належать: Ефіопія, Нігер, Мозамбік, Малаві, Сомалі, Чад, Південний Судан, Гаїті, Непал, Камбоджа, Лаос, Соломонові Острови. Деякі країни, як Бангладеш, Бутан та Лаос, перебувають на етапі

⁴ IMF World Economic Outlook, April 2025; World Bank, Country Data.

⁵ World Bank (2024). *World Bank Country and Lending Groups: Classification of economies by income*. <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>).

«випуску» з цієї категорії (graduation process) завдяки сталому зростанню та підвищенню соціальних показників.

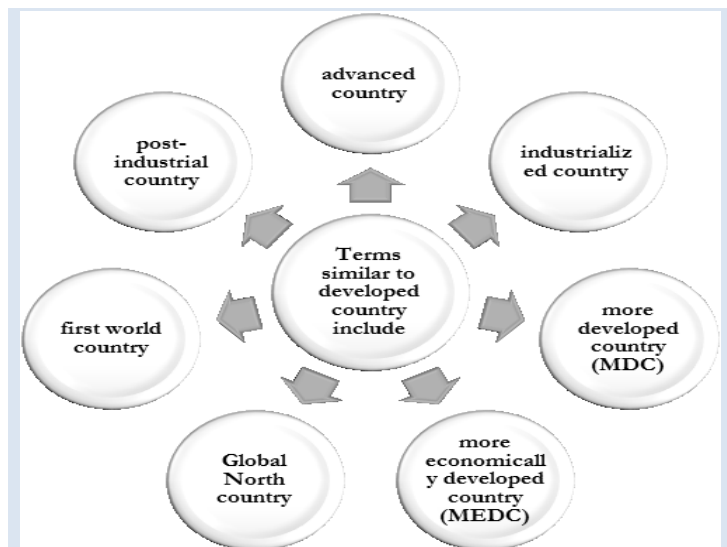


Fig. 2.6. Characteristics of Developed Countries of the World

The term *industrialized country* may be somewhat ambiguous, as industrialization is an ongoing process that is hard to define. The term MEDC is one used by modern geographers to specifically describe the status of the countries referred to: more economically developed. According to some economists such as Jeffrey Sachs, however, the current divide between the developed and developing world is largely a phenomenon of the 20th century. The concept of an «industrialized/developed country» has evolved. Today, international organizations more often operate with the IMF classification – advanced economies vs. emerging market and developing economies, and the World Bank’s income-based country groups.

Using indicators such as the share of manufacturing or industrial production in total GDP, the volume of global manufacturing output, overall economic capacity, and the significance of industrial sectors such as machinery, chemical production, automotive, and electronics, several leading countries can be identified:

For example, **China** is undoubtedly one of the most industrialized players in the world: according to estimates, it accounted for approximately 27.7% of global manufacturing output, amounting to about USD 4.66 trillion. This reflects a large-scale production base and deep global integration within manufacturing value chains. China’s industrial production encompasses not only basic goods but also complex products such as electronics, automobiles, and railway equipment. Such a level of industrialization is the result of a long-term policy focused on industrial development, export expansion, and extensive participation in global value chains.

The United States holds the second-largest share of global manufacturing output – approximately 17.3%. Although several countries demonstrate higher growth rates in industrial production, the U.S. stands out for its high technological intensity, strong innovation base, and significant exports of complex industrial goods. The country maintains a substantial share of manufacturing and a high level of labor productivity, positioning it among the key industrial powers with global influence. The United States came a long way from its beginnings in 1776, beating the British in the American Revolution (with a lot of help from the French) and declaring its independence, and now, after removing the Native Americans, fighting a Civil War, dealing with the Great Depression, and engaging in two World Wars, the US has emerged as the most powerful country in the world, with a nominal GDP of \$29.18 trillion. The country continues to be a global manufacturing powerhouse: in 2024 it recorded around US \$2.91 trillion in real manufacturing output the second-highest in the world. Manufacturing still plays a key role in its economy—accounting for about 9.7% of value-added output in the US economy in the first quarter of 2025. At the same time, the US faces significant social and structural challenges. The unemployment rate in 2025 is around 4.3%, reflecting a relatively tight labour market. And while the US is an advanced economy, poverty remains a serious issue. In 2024 the official poverty rate stood at 10.6%, representing about 35.9 million people.

Japan is among the most highly industrialized and technologically advanced countries in the world, possessing a well-developed manufacturing base that includes automotive production, electronics, robotics, chemical industry, mechanical engineering, and shipbuilding. Through a combination of innovation, efficient management, and a strong commitment to quality, the country has become one of the leading centers of high-tech manufacturing globally. According to Safeguard Global (2024), Japan ranks third among the world's top manufacturing nations, accounting for approximately 5.15% of global manufacturing output, reflecting its significant contribution to global value chains. In nominal terms, Japan's manufacturing output exceeds USD 1 trillion, and the country remains one of the largest exporters in the world particularly in the automotive, electronics, and machinery sectors. Despite demographic challenges, such as population decline and an aging workforce, and relatively modest GDP growth rates, Japan maintains a high level of industrialization, strong technological capacity, and robust export-oriented industries. Its economic model is based on innovation, production automation, the development of green energy, and digital technologies, ensuring the stability of its industrial sector amid global competition.

The next is **Germany**. The Federal Republic of Germany, or Germany, has the largest economy in the European Union, and one of the largest populations at 83.4 million, as well as its bustling capital and economic center of Berlin. The manufacturing sector contributed about 19% of gross value added. Core industrial segments include automotive manufacturing,

mechanical engineering, electronics, chemical production and machinery. Germany is deeply integrated into global trade, total exports reached approximately \$1.68 trillion, with key export categories being motor vehicles (17% of exports), machinery (14%), and chemical products (9%). Germany retains a high-skilled workforce, a strong middle-sized enterprise sector («Mittelstand»), and an industrial model combining traditional manufacturing strengths with advanced technology and innovation. Germany remains a key industrial power: large economy, strong manufacturing export base, and globally integrated industry – yet facing structural challenges (slowing growth, energy-cost pressures, competition) that temper its performance in the current era.

France is a highly developed industrial nation that combines traditional manufacturing sectors with advanced technologies. Its share of global manufacturing output is about 1.77%, and industry accounts for approximately 16% of the country's GDP, making France the second-largest industrial producer in the EU after Germany. The country is actively developing «green» and digital industries, supported by the France 2030 program, which focuses on modernizing production, reducing emissions, and promoting automation. Exports of manufactured goods account for about 65% of France's total external sales, and the country's Industrial Competitiveness Index (UNIDO) consistently ranks within the global top 10. Through state investment in research, innovation, and education, France maintains its position as a key industrial and technological hub of Europe.

Italy has a significant industrial base in Europe, accounting for approximately 2.05% of global manufacturing output. Industry accounts for approximately 20% of Italy's GDP, and employment in the manufacturing sector exceeds 4.5 million people. The key industries include mechanical engineering, automotive manufacturing, metallurgy, textiles and furniture production, the food industry, as well as industrial design and luxury goods manufacturing. Italy's export-oriented model keeps it among the top five exporters in the European Union, with over 60% of total exports coming from industrial products.

The United Kingdom remains an important participant in the global industrial landscape, accounting for approximately 1.73% of global manufacturing output. Although British industry underwent significant restructuring after leaving the EU (Brexit), the country continues to maintain strong positions in high-technology sectors. Manufacturing represents about 10% of the UK's GDP, yet it provides over 45% of total exports of goods and services. British industrial policy is focused on innovation, clean technologies, and the digitalization of production, particularly through the UK Industrial Strategy and Made Smarter initiatives. The United Kingdom also remains a center of industrial research and development, hosting powerful technology clusters in Cambridge, Manchester, Birmingham, and London, which bring together industry, science, and venture capital.

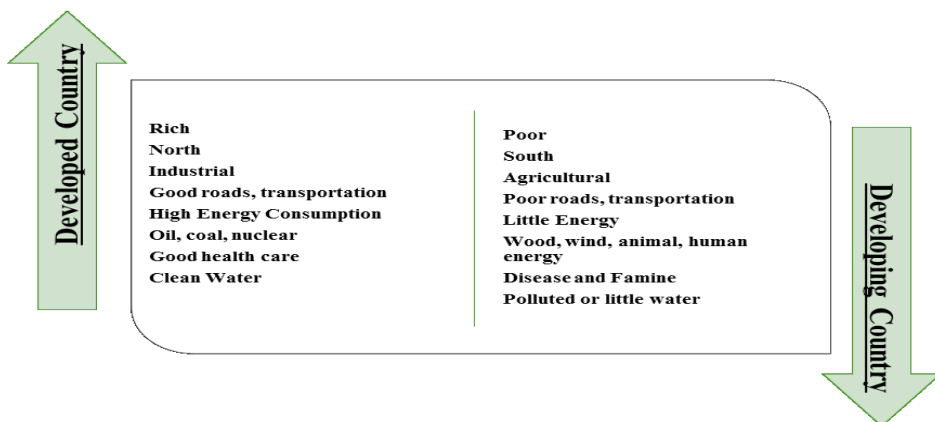


Fig. 2.7. Developed Countries vs Developing Countries

Нові індустріальні країни

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

1. *Початковий етап (1950–1960-ті роки)* – формування індустріальної бази, активне залучення іноземних інвестицій і створення зон експортного виробництва (наприклад, у Південній Кореї, Тайвані, Сінгапурі).

2. *Етап прискореної індустріалізації (1970–1980-ті роки)* – розвиток обробної промисловості, зростання експорту готової продукції, залучення технологій і перехід до нових виробничих ланцюгів.

3. *Етап диверсифікації економіки (1990–2000-ті роки)* – розширення сфери послуг, фінансових та ІТ-секторів, підвищення ролі національних корпорацій у світовій економіці.

4. *Етап постіндустріальної трансформації (з 2010-х років)* – орієнтація на інновації, зелений розвиток і цифрову економіку, інтеграція в глобальні ланцюги створення доданої вартості.

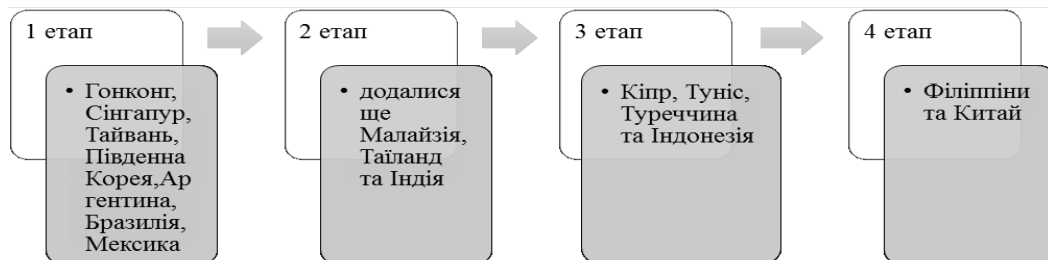


Рис. 2.8. Етапи розвитку країн НІК

Привертають увагу й такі характеристики нових індустріальних країн, як високі темпи зростання, динамічні макроекономічні та внутрішньогалузеві структурні зрушення, зростання професійного рівня

робочої сили, інтенсивна участь у міжнародному поділі праці, широке вико-ристання іноземного капіталу з метою розвитку та ін.

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

Зовнішні фактори:

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

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

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

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

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

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

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

- імпорт аналогічних виробів з-за кордону
- створювався експортний потенціал та нарощувалась потужність базових галузей економіки
- створення власної науково-дослідної бази та розвиток наукомістких галузей, включенням країни у процес експорту капіталу.

3. Розвиток продуктивних сил, тобто засобів виробництва та люди-ни як головної продуктивної сили суспільства.

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

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

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

5. Ефективна, протилежна традиційній, політика доходів.

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

Країни з перехідною економікою.

Країни з перехідною економікою – це держави, які протягом останніх десятиліть здійснили або все ще здійснюють перехід від централизованно планової системи до ринкової. Основними рисами цього процесу є лібералізація торгівлі, приватизація державної власності, розвиток інститутів ринку та формування конкурентного середовища. Цей термін набув поширення після розпаду СРСР у 1990-х роках, коли країни Центральної та Східної Європи, Балтії, Кавказу й Центральної Азії розпочали глибокі структурні реформи. До країн з перехідною економікою належить більшість колишніх соціалістичних країн, що здійснюють перехід від соціалістичних методів господарювання до ринкових.

Основними ознаками країн з перехідною економікою є:

- ✓ викоринення командно-адміністративної системи та створення ринкових інститутів;
- ✓ приватизація підприємств і поява приватного сектора як основи економічного зростання;
- ✓ лібералізація цін і зовнішньоекономічної діяльності;
- ✓ макроекономічна стабільність через боротьбу з інфляцією, створення національних валют і фінансових ринків;
- ✓ інтеграція у світову економіку через вступ до СОТ, ЄС, ОЕСР або укладення угод про вільну торгівлю.

Країни з перехідною економікою можна розділити на окремі групи, до яких відносяться:

Країни Центральної та Східної Європи. Ці країни здійснили «шокову терапію» реформ у 1990-х роках, досягли стабільного зростання та сьогодні належать до високодохідних або верхньо-середньодохідних економік. Більшість з них є членами ЄС і ОЕСР. Сюди належать: Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Хорватія, Румунія, Болгарія.

Країни Балтії, які успішно завершили перехід, запровадили євро, мають високі індекси людського розвитку (понад 0.85) і динамічний ІТ-сектор. До них відносяться: Естонія, Латвія, Литва

Пострадянські країни Східної Європи, Кавказу та Центральної Азії. Це Україна, Молдова, Грузія, Вірменія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Азербайджан, Таджикистан. Перехід у цих державах має різні виміри, наприклад, частина (Грузія, Казахстан, Вірменія) досягли макрофінансової стабільності, тоді як інші стикаються з викликами – структурною залежністю від сировинного експорту, низьким рівнем інституційного розвитку чи наслідками військових конфліктів.

Південно-Східна Європа. Сербія, Чорногорія, Албанія, Північна Македонія, Боснія і Герцеговина, економіки яких поступово інтегруються до внутрішнього ринку ЄС, отримують фінансову підтримку за програмами ІРА ІІІ (2021–2027).

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

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

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

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

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

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

Ринкова «шокова терапія», або польська модель. Це стратегія ринкової трансформації, яка є жорстким соціальним експериментом над людьми. Була можлива в Польщі, де збереглися специфічні передумови для переходу до ринку (ринкова психологія, приватна власність на землю, підтримка населення, західний вплив, відкритість суспільства, залежність від великої багато-мільйонної діаспори).

«Шокова терапія» – це одномоментне адміністративне руйнування попередньої системи управління, прискорена приватизація, надання швидким суспільним перетворенням статусу стратегічної мети суспільства. Проте приклад Польщі довів, що одним стрибком ринкову трансформацію економічної системи здійснити не можна.

Чехословацька. Здійснюється, спираючись на «оксамитову революцію» і старі традиції ринкової культури, що збереглися в умовах повного фронтального роздержавлення економіки та значні експортні зв'язки. Зміст цієї моделі в цивілізованій «м'якій» дестабілізації (роздержавленні) державної власності цивілізованими методами, шляхом акціонування й корпоратизації.

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

Українська. Вона ще не реалізована, досить складна, непослідовна в стратегії експериментів спроб і помилок, невинуватених жертв. Унаслідок війни (з 2022 р.) реформи змістили акценти на економічну стійкість, індустріальну реконструкцію та відновлення інфраструктури за підтримки міжнародних фінансових інституцій. Формується нова модель відновлення економіки України, яка поєднує ринкові механізми, державне стратегічне планування, розвиток інноваційних і «зелених» секторів, цифровізацію, інтеграцію у європейський економічний простір та активне залучення іноземних інвестицій у відбудову.

Least Developed Countries:

This category includes states with the lowest levels of socio-economic development, limited human resources, low gross national income per capita (below 1,136 USD in 2023), and a high vulnerability to external shocks. The classification is established by the United Nations and is updated every three years by the Committee for Development Policy (CDP, UN DESA). The list of 46 Least Developed Countries in the world includes:

Africa:

Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Central African Republic, Chad, Comoros, Democratic Republic of the Congo, Djibouti, Eritrea, Eswatini, Ethiopia, The Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Niger, Rwanda, Sro Tomi and Prncipe, Sierra Leone, Somalia, South Sudan, Sudan, Togo, Uganda, Tanzania, and Zambia.

Asia:

Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Cambodia, Lao People's Democratic Republic, Myanmar, Nepal, Timor-Leste, and Yemen.

Oceania:

Kiribati, Solomon Islands, and Tuvalu.

Latin America:

Haiti.

Table 2.3.

Classification of Countries in the Global Economy

Approach / Organization	Classification Criteria	Main Country Groups	Specific Features
Income Level Classification (World Bank)	Gross National Income (GNI) per capita - Low income $\leq 1,135$ - Lower middle income 1,136–4,465 - Upper middle income 4,466–13,845 - High income $\geq 13,846$	-low-income -lower-middle income -upper-middle income -high-income	Used for lending, aid allocation, and development priorities.
Level of Development (United Nations: UN DESA / UNCTAD)	Combination of indicators: GNI per capita, Human Development Index (HDI), Economic vulnerability	-developed countries -countries with transition economies -developing countries -least Developed Countries	Updated every three years; determines eligibility for LDC support and development programs.

International Monetary Fund Classification	Nominal GDP, GDP (PPP), structure of economy, level of financial integration	-advanced economies -emerging market and developing economies	Most widely used classification for macroeconomic analysis and IMF World Economic Outlook projections.
Industrial Development Stage (Economic-Historical Approach)	Degree of industrialization, GDP structure (share of industry and services)	-industrial / Post-industrial -newly Industrialized Countries (NICs) -pre-industrial	Reflects evolutionary stages from agrarian to digital economies.
Geo-economic Classification (UN / World Bank)	Geographic and regional grouping, participation in integration blocs	-Europe -North America -Latin America -Africa, -Asia, -Oceania	Used for regional development comparisons and trade analysis.
Human Development Index (UNDP)	Education, life expectancy, and GNI per capita	-Very High HDI (≥ 0.800) - High (0.700–0.799) - Medium (0.550–0.699) - Low (≤ 0.549)	Measures social and human progress, not only economic; updated annually.
Integration Level (Economic Integration Approach)	Membership in international economic organizations	EU, EFTA, OPEC, ASEAN, AfCFTA, etc.	Reflects the depth of participation in international economic cooperation.

Рефлексійні запитання:

1. У чому полягає сутність міжнародної економічної діяльності в умовах глобалізації?
2. Як розвиток цифрових технологій змінив форми міжнародної економічної діяльності?
3. Як санкції, мита чи субсидії впливають на міжнародні економічні процеси?
4. Як взаємодіють між собою міжнародна торгівля, інвестиції, міграція та фінансові потоки?
5. Як зміни у класифікації країн (наприклад, перехід до вищої групи доходів) можуть позначитись на їхньому економічному розвитку?

Практичний кейс: «Світова економіка на роздоріжжі: нова структура міжнародної взаємодії»

У 2025 році міжнародна компанія GlobalTrade Analytics оприлюднила звіт про зміни в глобальних економічних групах країн. Згідно з даними Світового банку та МВФ світова економіка дедалі більше фрагментується:

- ✓ частка розвинутих країн у світовому ВВП знижується до $\approx 57\%$ (за ПКС),
- ✓ нові індустріальні країни забезпечують понад 22% світового промислового виробництва та 28% експорту обробленої продукції,
- ✓ у той час як найменш розвинуті країни досі залежать від експорту сировини та допомоги донорів,
- ✓ країни з перехідною економікою (Україна, Грузія, Сербія, Казахстан) намагаються адаптуватися до вимог світового ринку, розвиваючи цифрові та «зелені» сектори.

Компанія планує створити інвестиційний аналітичний індекс, який дозволить оцінити потенціал країн у чотирьох напрямках: рівень розвитку економіки (ВВП на душу населення, структура економіки), стабільність і регуляторне середовище (інституційні показники, участь у міжнародних організаціях), інвестиційна привабливість і темпи зростання, рівень людського розвитку (освіта, цифровізація, інфраструктура).

Завдання:

- класифікувати такі країни за системою Світового банку та МВФ, використовуючи критерії рівня доходу та економічного розвитку: В'єтнам, Бразилія, Польща, Нігерія, Ефіопія, Південна Корея;
- зробити порівняльний аналіз ключових характеристик розвинутих, нових індустріальних, країн, що розвиваються, та найменш розвинутих. За якими показниками спостерігається найбільший розрив? Які фактори дозволяють країнам переходити з однієї групи до іншої?
- як НІК (наприклад, В'єтнам або Мексика) використали інструменти міжнародної торгівлі, інвестицій і цифровізації для виходу на глобальні ринки?
- розробити власну міні-модель індексу привабливості країни для інвестора.

ТЕМА 3.

СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

1. Теорії міжнародної торгівлі.

2. Міжнародна торгівля: Структура та динаміка міжнародної торгівлі товарами, механізми її функціонування форми, методи та показники

3. Міжнародна торгівля послугами: класифікація, форми та регулювання

3.1. Теорії міжнародної торгівлі

Теорії міжнародної торгівлі закладають основу сучасного розуміння закономірностей руху товарів і послуг між країнами, визначають мотиви участі держав у глобальному обміні та пояснюють структуру міжнародної спеціалізації. Теорії міжнародної торгівлі еволюціонували поруч із розвитком світової економічної системи від перших меркантилістських концепцій до сучасних неотехнологічних та інституційних підходів, які відображають усі сфери глобальних світогосподарських процесів.

Питання про те, чому країни беруть участь у міжнародній торгівлі, залишається одним із ключових у теорії світового господарства. На перший погляд може здаватися, що великі й економічно потужні держави, такі як Сполучені Штати Америки, здатні забезпечити себе практично всіма необхідними ресурсами та товарами.

Нерівномірний розподіл природних ресурсів, відмінності у технологічних можливостях, специфіка факторів виробництва та їх відносна обмеженість – це ті фактори, які стимулюють навіть найбільш розвинені економіки до участі у міжнародному обміні. Деякі країни володіють значними запасами сировини, але не мають достатньо технологічних чи фінансових можливостей для глибокої переробки; інші ж навпаки, мають високорозвинені виробничі системи, але обмежені природними ресурсами. В результаті торгівля дає можливість державам отримувати доступ до ширшого спектру товарів і послуг, знижувати витрати та підвищувати ефективність економічної діяльності.

Міжнародна торгівля забезпечує взаємні вигоди для країн, оскільки дає змогу спеціалізуватися на виробництві тих товарів і послуг, у яких вони мають абсолютні чи порівняльні переваги. Водночас, міжнародна торгівля є джерелом політичних та економічних протиріч. У сучасному світі часто виникають дискусії щодо тарифної політики, субсидій, умов конкуренції та стратегічних обмежень.

Вигоди від міжнародної торгівлі для економік:

❖ *зниження цін.* Якщо країна відкривається для торгівлі, то з'являється можливість купувати товари та послуги за нижчою ціною, ніж це можливо на внутрішньому ринку. У будь-якій є два ключові

гравці – споживачі та виробники. Споживачі купують товари, а виробники купують інгредієнти, ресурси для створення інших продуктів, відповідно більший вибір товарів призводить до зниження цін;

❖ **більший вибір.** Міжнародна торгівля дає споживачам більше можливостей у виборі товарів;

❖ **різниця в ресурсах.** країни з різними природними ресурсами зацікавлені у торгівлі для споживання, виробництва або обох цих цілей;

❖ **економія від масштабу.** Зі збільшенням масштабу виробництва знижується собівартість продукції. Якщо країна відкривається для торгівлі, її економіка може зростати завдяки збільшенню обсягів виробництва, адже виробники отримують доступ до більших ринків. Це дозволяє їм знижувати витрати, використовуючи ефект масштабу;

❖ **доступ до інновацій і технологій.** Міжнародна торгівля сприяє обміну технологіями та інноваціями. Країни можуть швидше впроваджувати нові розробки, покращувати свої виробничі процеси та залишатися конкурентоспроможними на світовому ринку;

❖ **підвищення конкуренції.** При відкритості економіки та ринку відбувається зростання конкуренції, що в свою чергу сприяє підвищенню якості продукції та зниженню цін;

❖ **економічний розвиток.** Міжнародна торгівля сприяє економічному зростанню країн, створює нові робочі місця, підвищує доходи населення та стимулює інвестиції у ключові сектори економіки. країни, які зосереджуються на експорті певних товарів, можуть залучати більше іноземних інвестицій та отримувати прибуток від зовнішніх ринків.

Міжнародна торгівля в наш час розвинулася в одну з головних рушійних сил світового розвитку. Вона виступає основним механізмом інтеграції національних економік у світовий простір, сприяє формуванню глобальних ланцюгів створення вартості та забезпечує перерозподіл ресурсів, технологій і знань. Вона зосереджена переважно в розвинутих країнах. Майже 80% експорту промислово розвинутих країн призначено для інших розвинутих країн. За таких умов досить складно пізнавати закони, що визначають конкретні економічні явища, тому вчені звертаються до формулювання основних понять і категорій. Перш за все постає потреба у чіткій систематизації базових понять та категорій, які становлять основу вивчення міжнародної торгівлі. Саме визначення ключових термінів дозволяє глибше зрозуміти закономірності функціонування глобальних ринків та механізми міжнародного обміну.

Теоретичне розуміння законів торгівлі розпочинається з вивчення меркантилізму – теорії, яка дала змогу вийти за рамки феодальних

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

тверджень про самозабезпечення і започаткувала обґрунтування ролі товару в умовах нової господарської системи та економічної експансії одними країнами інших. Представники цієї економічної думки (Томас Ман, 1671–1641; Чарльз Дейв-мант, 1656–

1714; Жан Батіст Колберт, 1619–1683; сер Вільям Петті, 1623–1687) дотримувалися погляду, що світ має обмежений обсяг багатства. Тому

добробут однієї країни може поліпшитися лише за рахунок зубожіння іншої.

Багатство нації меркантилісти визначали обсягом дорогоцінних металів, які вона мала у своєму розпорядженні. Тому кожна країна повинна накопичувати золото, срібло та інші коштовності. Водночас рекомендували скорочувати імпорт, щоб не допускати відпливу з даної країни так званих повноцінних грошей. Отже, меркантилісти розглядали міжнародну

mercantilism

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

торгівлю як гру з нульовою сумою, під час якої виграш однієї країни неминуче означає програш її торговельного партнера.

Серед поглядів меркантилістів варто відзначити трисекторну модель економічної системи (виробничий сектор, сільський сектор та іноземні колонії). Торговців розглядали як найважливішу групу, а працю – як основний фактор виробництва. Меркантилісти першими описали те, що у сучасній економіці називається платіжним балансом, підкреслюючи необхідність реалізації такої зовнішньоекономічної політики, яка б сприяла досягненню позитивного сальдо торговельного балансу. Обмеженість меркантилістів полягала в неспроможності зрозуміти, що збагачення нації відбувається за рахунок не лише зубожіння інших країн, а й нарощування багатства.

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

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

Адам Сміт (1723–1790)

Адам Сміт народився 5 червня 1723 року в місті Керколді (Шотландія). Він був політ-економістом та філософом і став відомим після написання у 1776 році книги «Дослідження про природу і причини багатства націй».

У 1751 році Сміт був призначений професором логіки в Університет м. Глазго, а через рік перейшов на кафедру філософії. Він читав лекції з етики, риторики, юриспруденції та політекономії. У 1759 році опублікував свою «Теорію моральних сентиментів», що увібрала деякі з лекцій, які він читав у Глазго. Ця робота була присвячена стандартам етичної поведінки, акцентуючи увагу на загальній гармонії людських мотивів і вчинків під благодійним Провидінням.

У 1776 році Сміт переїхав у Лондон, де опублікував «Дослідження про природу і причини багатства націй», яке детально аналізувало результати економічної свободи. Книга розглядала такі поняття, як роль приватного інтересу, поділу праці, функцій ринків та міжнародні наслідки політики невтручання (*laissez faire*). «Дослідження про природу і причини багатства націй» визначило економікс як самостійну науку і впровадило доктрину вільного підприємництва. Сміта часто впізнають за виразом «невидима рука», який він використовував для того, щоб продемонструвати, як приватний інтерес забезпечує ефективніше використання ресурсів у народному господарстві, що в кінцевому підсумку веде до підвищення суспільного добробуту. Щоб підкреслити свої переконання щодо економічної політики *laissez faire*, Сміт стверджував, що зусилля держави і особи щодо досягнення суспільного добробуту є неефективними порівняно з ринковими силами.

У 1778 році він був призначений на пост комісонера митної служби в Едінбурзі (Шотландія).

А. Сміт помер після хвороби 17 липня 1790 року.

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

Тому завершимо розгляд абсолютних переваг прикладом, яким користувався Адам Сміт (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Витрати виробництва та абсолютна перевага

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

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

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

table 2

Trade Based on Absolute Advantage Adam Smith

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

Example:

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

Давід Рікардо (1772–1823)

Давід Рікардо народився у Лондоні 19 квітня 1772 року в сім'ї багатих єврейських емігрантів. У дитинстві він здобув приватну освіту і був надзвичайно обдарованим. У 14 років почав працювати у брокерській конторі його батька, але ця спілка закінчилася через сім років, коли він одружився. Тоді Рікардо розпочав надзвичайно успішну кар'єру в торгівлі цінними паперами і нерухомістю. Найвидатнішим його фінансовим успіхом була купівля британських урядових цінних паперів за чотири дні до того, як герцог Веллінгтон завдав поразки Наполеонові у битві під Ватерлоо в 1815 році. Наступний бум на британські цінні папери зробив Рікардо багатою людиною до кінця його днів.

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

Рікардо має великі заслуги в започаткуванні концепції порівняльної переваги, хоча деякі науковці приписують хоча б часткове досягнення

цього полковнику Робертові Торренсу (1780–1864). Крім розробки концепції порівняльної переваги, Рікардо побудував модель економічної системи, в якій зростання базується на акумуляції капіталу та прибутках і закон спадаючої віддачі врешті-решт веде до стаціонарного стану з нульовими прибутками і дуже заможними лендлордами.

absolute advantage

The ability to produce a good or service more efficiently than elsewhere

Absolute advantage

is the ability of a country, individual, company or service at a lower cost per unit than the cost at that same good or service. Entities with absolute advantage produce a product or service using a smaller number of resources in a more efficient process than other entities producing the same product or service.

- U.S. has absolute advantage over U.K. in wheat
- U.K. has absolute advantage over U.S. in cloth
- Both nations can gain from specialization in their respective products

Trade Based on Comparative Advantage: David Ricardo

□ *Law of Comparative Advantage*
Even if one nation is less efficient than (has absolute disadvantage with respect to) the other nation in production of both commodities, there is still a basis for mutually beneficial trade.

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

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

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

Теорія абсолютних переваг набула подальшого розвитку в працях Давіда Рікардо (*David Ricardo*, 1772–1823). У книзі «Засади політичної економії і оподаткування» (1817 рік) він висунув і обґрунтував **теорію порівняльних переваг** (*comparative advantage theory*). Давід Рікардо показав, що міжнародна торгівля може бути вигідною кожній з двох країн навіть тоді, коли жодна з них не має абсолютних переваг у виробництві конкретних товарів. Адже у будь-якій країні знайдеться такий товар, виробництво якого буде вигіднішим за існуючим співвідношенням витрат, ніж виробництво інших товарів. Саме за таким товаром країна матиме порівняльну перевагу, а товар стане об'єктом зовнішньоторговельних операцій.

У теорії як абсолютних, так порівняльних переваг використовують поняття **витрат (ціни) заміщення** або, що те ж саме, **альтернативної ціни** (*opportunity cost*). Остання характеризує робочий час, необхідний для виробництва одиниці товару, виражений через робочий час, що

необхідний для виробництва одиниці іншого товару. Альтернативну ціну та витрати (ціну) заміщення треба сприймати як еквівалентні поняття з тією різницею, що кількісно вони виражаються зворотними величинами (кількістю одиниць товарів, вироблених за одиницю часу, – витрати заміщення або робочим часом, необхідним для виробництва одиниці продукту – альтернативна ціна).

Хоча ідея порівняльних переваг проста, її нелегко сприйняти у формалізованому вигляді. Найкращий спосіб вникнути в цю концепцію – вивчити приклади і моделі, що її ілюструють. У навчальній літературі їх опубліковано достатньо. Розглянемо модель порівняльних переваг на прикладі з виробництва двох товарів – вина і тканини в Англії та Португалії, якими Давід Рікардо супроводжував свої висновки (таблиця 3.2). У цьому прикладі Португалія має абсолютну перевагу у виробництві двох товарів, що за концепцією Адама Сміта робить недоцільною міжнародну торгівлю.

Таблиця 3.2

Характеристики виробництва вина і тканини в Англії та Португалії

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

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

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

Теорію Д. Рікардо вдосконалювали і доповнювали його послідовники. Зокрема, вихідне посилання «дві країни – два товари» було поширене на більшу кількість країн і товарів, у модель Д. Рікардо ввели транспортні витрати й товари, якими не торгують. З цими доповненнями ідеї Д. Рікардо на багато десятиріч наперед визначили панівні погляди в теорії міжнародної торгівлі й справили вагомий вплив на економічну теорію в цілому.

Одним з важливих аспектів, який розкрив послідовник Д. Рікардо Джон Стюарт Мілль (*John Stuart Mill*, 1806–1873) у класичній праці «Принципи політичної економії», є питання про ціни, за якими обмінюватимуть товари на світовому ринку. У розділі, присвяченому законіві інтернаціональної вартості, він показав, що в умовах вільної торгівлі товари обмінюються при такому співвідношенні цін, яке встановлюється десь у проміжку між існуючими всередині кожної з країн відносними цінами на товари, якими вони торгують. Такий кінцевий рівень цін взаємної торгівлі залежатиме від обсягу світового попиту на кожний з цих товарів.

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

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

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

Щоб не бути у полоні таких міфів, економіст мусить добре опанувати міжнародну економіку. Далі розглянемо створені економістами теорії і моделі, які мають абстрактний вигляд, але їх знання є основою

для розробки та розуміння торгової політики. В Україні сьогодні дуже бракує фахівців, які глибоко знають ці моделі й можуть ефективно скористатися ними у практичній діяльності. Молода людина, яка не пошкодує часу та сил на їх вивчення, принесе у майбутньому велику користь своїй країні й собі особисто, тому що буде здатною приймати ефективні рішення в галузі міжнародних економічних відносин і зможе зробити собі хорошу кар'єру.

The Theory of Absolute Advantage Adam Smith

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

The Theory of Comparative Advantage David Ricardo

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

The Theory of Factor Proportions Eli Heckscher and Bertil Ohlin

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

The Leontief Paradox Wassily Leontief

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

Product Cycle Theory Raymond Vernon

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

Imperfect Markets and Strategic Trade Paul Krugman

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

Моделі абсолютних цінових переваг

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

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

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

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

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

$$p_1 < p_1^* w,$$

тобто

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

Ця умова представлена на рисунку 3.1. На рисунку 3.1а вітчизняна крива попиту Батьківщини позначена N , а пропозиції – A з автаркій-

ною ціною OB . Рисунок 3.1б показує зарубіжні криві попиту і пропозиції з підпорядкованою автаркійною ціною O^*B^* . Рисунок 3.1с демонструє криву експортної пропозиції Батьківщини і криву попиту на експорт Закордону. Слід зважати на те, що кількісна реакція зарубіжних споживачів і виробників на альтернативні ціни визначена з метою порівняльності залежно від цін у гривнях. Для цього необхідно врахувати валютний курс. З метою спрощення можна припустити, що валютний курс $w = 1$.

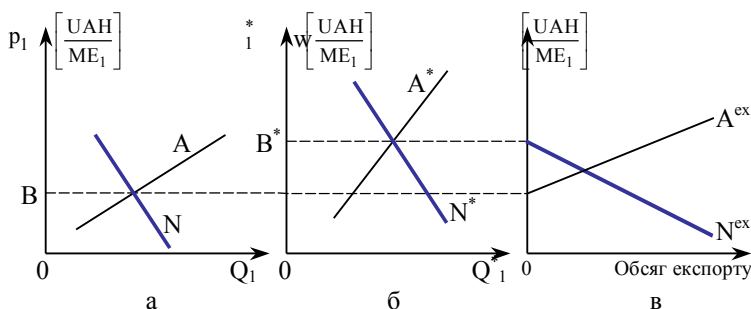


Рис. 3.1. Абсолютні цінові переваги.

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

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

Абсолютні ціни на товари до торгівлі при заданих факторах, заданих виробничих відносинах, заданій кон'юктурі попиту, заданих видах ринку і заданих грошових масах в обох країнах є заданими величинами. Припустимо, що валютний курс регулює держава, тоді постає запитання, як на абсолютні цінові переваги впливатиме рівень валютного курсу w ? На рисунку 3.2, на осях якого нанесені ціни обох товарів у національних валютах, точка B показує ціни товару 1 у валютах

країн I і II до торгівлі. Валютний курс (наприклад, $UAH/\$$) заданий тангенсом кута α .

Експортуючи товар у США, ми можемо отримати за нього певну кількість доларів, що дорівнює величині p_1^* . При валютному курсі w_0 за отриману кількість доларів p_1^* матимемо певну кількість гривень, котра більша за ціну товару 1 в Україні (див. рисунок 3.2). У цьому випадку ми маємо перевагу, отже, нам експортувати вигідно. Якщо взяти до уваги валютний курс w_1 , то за отриману кількість доларів p_1^* матимемо кількість гривень, котра менша за ціну товару 1 в Україні. У цьому випадку ми не маємо переваги, тому нам експортувати невигідно.

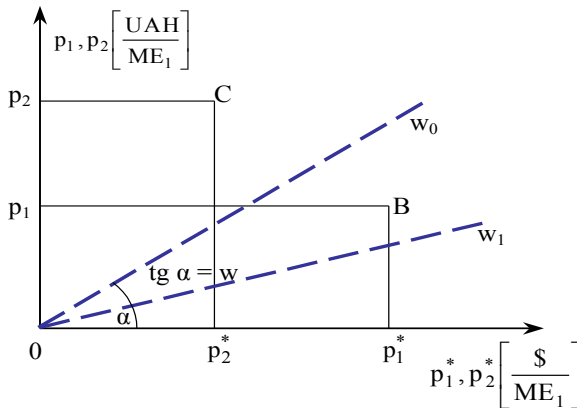


Рис. 3.2. Абсолютні цінові переваги і обмінний курс.

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

При валютному курсі w_0 країна I (Україна) має абсолютну цінову перевагу для товару 1. Якщо ж виходити з нижчого курсу w_1 (тобто американці за 1 долар отримають меншу суму гривень), то цінова перевага змінюється: тепер у США є абсолютна цінова перевага щодо товару 1.

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

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

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

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

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

На рисунку 3.3 представлений випадок, коли для Закордону є абсолютна цінова перевага щодо товару 2. Аналогічно до умови, яка була доведена щодо абсолютної цінової переваги країни I стосовно товару 1, умова для експорту товару 2 з країни II набуде вигляду:

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

тобто

$$p_2 > p_2^* w.$$

Рисунок 3.3а відображає криві попиту і пропозиції Батьківщини. ОС – автаркійна ціна на Батьківщині. На рисунку 3.3б зображені криві

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

На рисунку 3.3б закордонні криві попиту і пропозиції подані у цінах, виражених у гривнях. При цьому, щоб уникнути в теорії зовнішньої торгівлі деяких помилок, варто усвідомити, що функції попиту і пропозиції описують кількісну реакцію домашніх господарств і підприємств. Останні визначають, передусім, у вітчизняних цінах. Крива попиту американців, таким чином, задана залежно від цін у доларах, а українців – у гривнях. З причин порівняльності дані кількісні реакції у нашому аналізі повинні бути виражені в гривнях. Рисунок 3.3в відображає криву попиту Батьківщини на імпорту товару 2 і криву пропозиції експорту того ж товару Закордону.

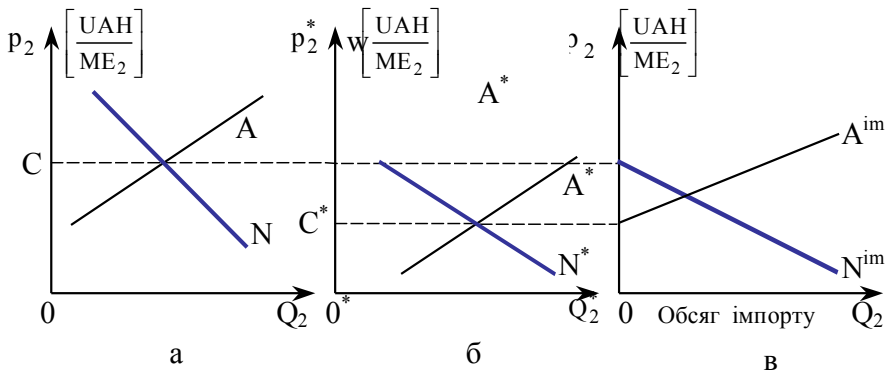


Рис. 3.3. Абсолютні цінові втрати.

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

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

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

Щоб обмін між країнами I і II відбувся, для Закордону повинна існувати абсолютна цінова перевага щодо товару 2 при заданій абсо-

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

$$\frac{p_1}{p_1^*} < w \text{ і } w < \frac{p_2}{p_2^*} \text{ або } \frac{p_1}{p_1^*} < w < \frac{p_2}{p_2^*}. \quad (3.1)$$

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

Зовнішня торгівля здійснюється між обома економіками також у протилежному випадку, а саме: коли країна II має абсолютну цінову перевагу для товару 1, а країна I – для товару 2. У цьому випадку країна II експортує товар 1, а країна I – товар 2. Знак нерівності у рівнянні 3.1 змінюється на протилежний.

Отже, загальний вигляд умови для торгівлі:

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

Умова торгівлі і обмінний курс

Вище вже була показана залежність абсолютних цінових переваг від валютного курсу в умовах використання його як інструменту для зміни валютної політики. Припустимо, що на рисунку 3.2 точкою B позначено абсолютні ціни товару 1 до торгівлі в обох країнах, а точкою C – абсолютні ціни товару 2. Якщо економічною політикою встановлюється валютний курс w_0 , який перебуває у межах цінових співвідношень p_1 / p_1^* та p_2 / p_2^* , то виконується умова 3.1. Однак, якщо припустити, що економічною політикою прийнято за основу валютний курс w_1 , то $p_1 / p_1^* > w_1$ (абсолютна цінова перевага Закордону для товару 1) і $p_2 / p_2^* > w_1$ (абсолютна цінова перевага Закордону щодо товару 2). Зрозуміло, що за такої умови ніякого обміну бути не може. Це міркування свідчить, що для здійснення зовнішньої торгівлі в економічну політику треба закласти валютний курс у межах

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

Наступний аспект вивчення полягає у з'ясуванні ролі валютного курсу для підтвердження абсолютних цінових переваг щодо двох товарів, що зображено на рисунку 3.4. На рисунках 3.4а і 3.4г представлені ринки товару 1; на рисунках 3.4в і 3.4е – ринки товару 2. Рисунок 3.4б відображає валютний курс, який визначається $\tan \alpha$ і дорівнює $w = p_1 / p_1^*$. При валютному курсі w автаркійна ціна OB^* товару 1

за кордоном може бути перерахована у ціну в гривнях OD : Батьківщина має абсолютну цінову перевагу для товару 1. Для товару 2 при валютному курсі, який визначається $tg\alpha$, встановлюється абсолютний ціновий збиток.

Валютний курс w може коливатися лише в межах заштрихованого коридора на рис. 3.4б, коли торгівля повинна здійснюватись у заданому напрямку. Тому при валютному курсі w (де курс гривні вищий) зникає абсолютна цінова перевага Батьківщини щодо товару 1. А при валютному курсі w'' щезає абсолютний ціновий збиток Батьківщини від товару 2.

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

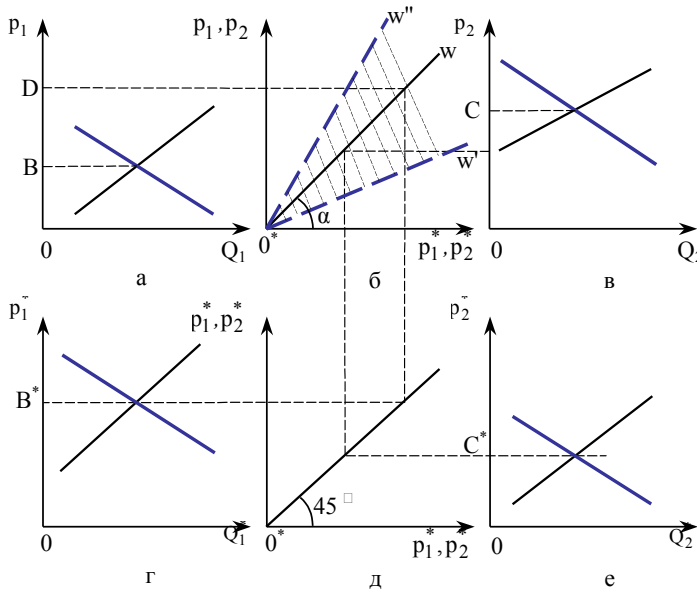


Рис. 3.4. Абсолютні цінові переваги і валютний коридор.

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

заштрихованого валютного коридора. При валютному курсі w' нашої країни не вигідно експортувати.

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

Припущення щодо того, що попит на валюту залежить від попиту на імпорт. Як же змінюється попит на Батьківщині щодо доларів при змінному валютному курсі? Щоб відповісти на це запитання, необхідно дотримуватися такої логіки. По-перше, Батьківщині потрібні долари в сумі, що дорівнює імпорту, або точніше: попит на долари відповідає вартості імпорту в доларах. По-друге, вартість імпорту в доларах – це добуток фізичного обсягу імпорту на його ціну в доларах. По-третє, якщо курс долара ($UAH/\$$) знижується з 2:1 до 1,5:1, то вітчизняні споживачі потратять менше гривень, щоб купити долар. Така ситуація інтерпретується як здешевлення долара. По-четверте, задана ціна імпортних товарів у гривнях (наприклад, 2000 гривень за пару взуття) падає внаслідок зміни валютного курсу (до 1500 гривень за пару взуття), тому для вітчизняних споживачів вигідно імпортувати більше товарів, тобто зростає попит на імпорتنі товари. По-п'яте, зі зростаючим попитом повинна зрости і ціна імпортних товарів у доларах. По-шосте, оскільки ціна і обсяг зростають, повинна збільшитися, вартість імпорту в доларах. Український попит на долари зростає зі спаданням курсу долара. Це відображено на рисунку 3.5.

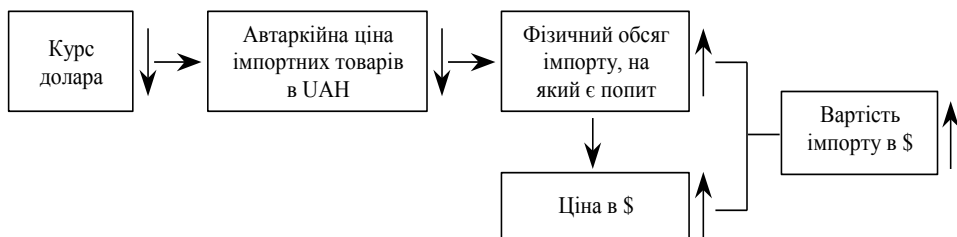


Рис. 3.5. Зв'язок між курсом долара і вартістю імпорту.

Функція попиту на долари залежно від курсу долара зображена на рисунку 3.6 кривою UU .

Постає запитання, хто продає долари. За нашими припущеннями, Закордон повинен оплачувати свій імпорт у гривнях. Це дуже важлива умова здорової економічної політики держави і підтримання поваги до національної валюти. Якщо американцям потрібні гривні, вони продають долари, щоб отримати гривні. Пропозиція валюти (долара) визначається, таким чином, попитом Закордону на імпорт. Далі припускають, що пропозиція доларів Закордону зростає з підвищенням курсу долара. Це

припущення лежить в основі функції пропозиції SS на рисунку 3.6. У точці Z встановлюється рівноважний курс долара.

Якщо відрізок OU на рисунку 3.6 представляє цінове відношення p_2 / p_1^* , що має місце при автаркії, то при валютному курсі $w = OU$ – попит нашої країни на імпорт (разом з тим на валюту) дорівнює нулю. Отже, коли валютний курс w вищий від першопочаткового цінового відношення OU , то країна I (Україна) не імпортуватиме більше товару 2. Таким чином, попит на валюту має верхню межу, яка визначається відношенням автаркійних цін. При валютному курсі $w > OU$ країна I мала б порівняльну цінову перевагу для товару 2; тому за кордоном існував би попит на нашу валюту і була б пропозиція доларів (пунктирна крива UT). Валютний курс $w > OU$ означав би, що Закордон прагне імпортувати як товар 2, так і товар 1. Цю загальну пропозицію валюти Закордону отримуємо шляхом горизонтального додавання кривих SS (пропозиція валюти Закордоном як результат імпорту товару 1) і UT (пропозиція валюти Закордоном як результат імпорту товару 2).

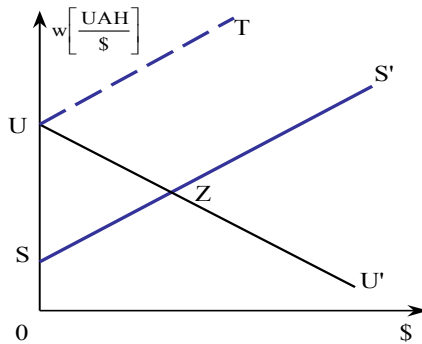


Рис. 3.6. Валютний ринок і абсолютні цінові переваги.

Пропозиція валюти (долара) визначається попитом Закордону на імпорт – крива SS' . Попит на долари відповідає вартості імпорту Батьківщини в доларах – крива UU' . В умовах автаркії $p_2 / p_1^* = OU$, $p_1 / p_1^* = OS$. Вихідна ситуація до міжнародної торгівлі $p_2 / p_1^* > p_1 / p_1^*$, або $p_1 / p_1^* < p_2 / p_1^*$. При $w = OU$ попит нашої країни на імпорт (разом з тим на валюту) товару 2 не існує; коли $w > OU$, наша країна експортує товар 2, і за кордоном виникає пропозиція доларів – крива UT (США може імпортувати як товар 2, так і товар 1). Загальна пропозиція валюти США – сума пропозицій у результаті імпорту товару 1 (SS') та імпорту товару 2 (UT). При $p_1 / p_1^* > w < OS$ Закордон не імпортує товар 1, і відповідно нема пропозиції доларів.

При заданих цінах на товари до торгівлі Закордон імпортує товар 1. Коли валютний курс настільки зростає, що відношення цін $p_1 / p_1^* > w$, то країна II (США) не імпортуватиме більше товару 1. Нехай відношення цін p_1 / p_1^* задане відрізком OS . Якщо валютний курс w опускається

нижче OS , то попит Закордону на імпорту зникає. Закордон у даному випадку не продає валюту. Отже, крива пропозиції валюти досягає нижньої межі OS , яку визначають відношенням цін товару 1 (p_1/p_1^*) у національних валютах до торгівлі.

На рисунку 3.6 представлена вихідна ситуація до торгівлі $p_2/p_2^* > p_1/p_1^*$. Аналогічне міркування правильне і для протилежного випадку. Попит на валюту в цьому випадку є результатом попиту Батьківщини на імпортуний товар 1; пропозицію валюти отримуємо на основі попиту Закордону на імпортуний товар 2.

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

Коли валютний курс коливається у межах автаркійних цін, то умова для торгівлі, яка задана у рівнянні 3.1 (країна І експортує товар 1 та імпортує товар 2), перетворюється у

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

Якщо переписати цю умову по-іншому, то отримаємо:

$$\frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*} \quad \text{або} \quad \frac{p_2^*}{p_1^*} < \frac{p_2}{p_1}. \quad (3.2)$$

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

Щоб зрозуміти перехід від умови 3.1 до умови 3.2, треба усвідомити таке: абсолютні цінові переваги (умова 3.1) визначені шляхом порівняння абсолютних цін на товари, які наведені у валюті певної країни (наприклад, у гривнях). Отже, ці абсолютні ціни товарів мають співвимір (UAH/ME). Якщо записати умову 3.1 з огляду на співвиміри, то отримаємо:

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

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

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

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

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

Умова 3.2 стосується випадку, коли товар 1 на Батьківщині порівняно дешевший, тобто при автаркії на Батьківщині за одиницю товару 1 ми отримуємо меншу кількість товару 2, ніж у Закордоні. Іншими словами, за одиницю товару 1 в країні I слід віддати менше товару 2. Це, зокрема, пояснюється тим, що на Батьківщині товар 1 можна виробити з меншими затратами, або він не корис-тується надто великим попитом. З іншого боку, умова 3.2 свідчить про те, що товар 2 у Закордоні порівняно деше-вий.

Шляхом міркувань ми показали, що абсолютні цінові переваги як умова для торгівлі можуть бути переведені в порівняльні цінові переваги. Розглянемо такий приклад. Нехай при автаркії абсолютні ціни товарів дорівнюють: $p_1 = 1 \text{ UAH}/ME_1$, $p_2 = 3 \text{ UAH}/ME_2$, $p_1^* = 0,8 \text{ \$/}ME_1$ та $p_2^* = 1,8 \text{ \$/}ME_2$; тоді порівняльне відношення цін має вигляд:

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

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

Щоб не виникла ця суперечність при плаваючому валютному курсі, можна міркувати таким чином. Якщо у наведеній вище ситуації обидва товари в країні I дешевші, у США виникає великий попит на гривні. Тобто, при за-даному курсі вони пропонують значну суму доларів, у той час, коли попит на валюту дорівнює нулю. Курс долара повинен впасти. Однак тоді американці змушені витрати на гривні більше доларів. Гривня для них подорожчає. При курсі долара 1,5:1 в Україні все ще існує абсолютна цінова перевага для товару 1 ($1 < 1,5 \cdot 0,8 = 1,2$). На противагу цьому в США тепер є абсолютна цінова перевага для товару 2 ($3 > 1,8 \cdot 1,5 = 2,7$). Слід зважити на те, що в даному прикладі валютний курс w 1,5:1 лежить між відносними автаркійними цінами, отже, $p_1 / p_1^* = 1/0,8 < w < 3/1,8 = p_2 / p_2^*$.

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

Припустимо, що в обох країнах однакове співвідношення цін, але одна з них має абсолютні цінові переваги щодо обох товарів. Тоді торгівлю не можна здійснювати. Нехай $p_1 = 1$, $p_2 = 2$; $p_1^* = 0,8$ і $p_2^* = 1,6$. Відносна ціна при автаркії в обох країнах однакова. Батьківщина за умов валютного курсу 2:1 експортувала б обидва товари; як наслідок,

гривню слід ревальвувати. Ця ревальвація три-ватиме доти, доки не зникне абсолютна цінова перевага Батьківщини.

Нам вдалося звести абсолютні ціни товарів до порівняльних або відносних цінових переваг, які визначають як відношення обсягів товарів. У наступних темах наведена модель, де абсолютні ціни товарів, разом з тим і гроші, не відіграють ніякої ролі, тобто ми розглядаємо реальну міжнародну економіку. На противагу цьому в другій частині книги на передній план вийдуть гроші й абсолютні ціни товарів (валютні курси). У даному випадку йдеться про монетарну міжнародну економіку.

Умова 3.1 – центральна вихідна точка теорії зовнішньої торгівлі. У наступних темах 4 і 5 зроблена спроба детальніше проаналізувати умову 3.1 і навести кон'юнктуру економічної дійсності, за якої виконується умова для торгівлі.

Теорія зовнішньої торгівлі та розташування

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

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

➤ Теорема Рікардо про порівняльні переваги

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

дальшого розгляду і вивчення закону порівняльних переваг доцільно скористатися деякими припущеннями.

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

Виробничі функції задані у вигляді

$$Q_i = \frac{1}{a_i} A_i \text{ і } Q_i^* = \frac{1}{a_i^*} A_i^* \text{ і } i=1, 2. \quad (3.3)$$

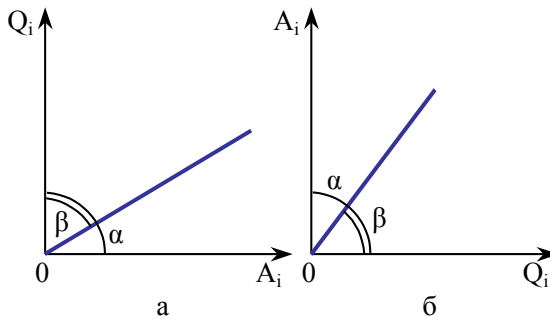


Рис. 3.7. Лінійна функція виробництва і витрат.

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

Константи a_i , a_i^* виражають витрати праці на одиницю продукції у відповідних країнах. В економічній літературі їх називають коефіцієнтами витрат або ресурсними коефіцієнтами. З формули 3.3 можна вивести, що ці коефіцієнти визначають як A_i / Q_i . Виробнича функція (рис. 3.3а) з $\tan \alpha = 1/a_i$ обернена до функції витрат $A_i = a_i Q_i$, представленої на рисунку 3.3 з $\tan \beta = a_i$. Продуктивність праці визначають: $1/a_i = Q_i/A_i$.

Припущення 2 щодо забезпеченості факторами виробництва. В аналізі знову ж таки прийняті варіанти, коли в обох країнах кількість робочої сили або однакова ($A = A^*$), або різна ($A \neq A^*$).

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

Припущення 4 щодо форми ринку. На ринку існує досконала конкуренція. Для неї характерні чотири основні риси: а) багато незалежних фірм виробляють однорідний продукт (отже, окрема фірма не може

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

2. Припущення щодо передумови виникнення міжнародної торгівлі. Введення в аналіз умови щодо досконалої конкуренції потребує взяття до уваги ряду її якісних характеристик. Перш за все при досконалій конкуренції ціни товарів і факторів виробництва для окремої фірми є заданими величинами, а ставка заробітної плати (оплати за одиницю праці) в обох секторах країни ідентична, тобто:

$$l_1 = l_2 = l.$$

Оскільки при досконалій конкуренції у довготерміново-му періоді прибутку не отримують, ціна одиниці товару 1 задана кількісною величиною витрат праці на одиницю випущеної продукції (коефіцієнтом витрат), помноженою на ставку заробітної плати l , яка існує на Батьківщині. Звідси:

$$p_1 = a_1 l,$$

а для відношення цін товарів до початку торгівлі:

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{a_1 l}{a_2 l}.$$

Оскільки l скорочується, умова 3.2 спрощується до :

$$\frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*} \rightarrow \frac{a_1}{a_2} < \frac{a_1^*}{a_2^*}. \quad (3.4)$$

Твердження щодо доцільності експорту товару при порівняно меншій кількості праці порівняно із Закордоном: країна I (Батьківщина) експортує товар 1, якщо на Батьківщині для його виробництва потрібно затратити порівняно меншу кількість праці. Країна II (Закордон) експортує товар 2, якщо для виробництва цього товару вона затрачає менше праці.

Оскільки коефіцієнт витрат праці (ресурсний коефіцієнт) визначають як $a_i = A_i/Q_i$, він є оберненою величиною до продуктивності праці v_i . З рівняння $a_i = 1/v_i$ для рівняння (3.2) отримуємо:

$$\frac{v_1}{v_1^*} > \frac{v_2}{v_2^*}. \quad (3.4)$$

3. Альтернативні витрати. Умову 3.2 можна зобразити з допомогою кривої трансформації виробничих по-тужностей.

Трансформаційна крива – це геометричне місце всіх комбінацій обсягів товарів, які максимально можуть бути вироблені в економіці за наявних технологій і факторів виробництва. На кожній з точок цієї кривої можна знайти рішення проблеми пошуку альтернативної вар-

тості або кількості одиниць продукції, від якої слід відмовитися, щоб виготовити додаткову одиницю іншого товару.

Економічний сенс кривої трансформації виробничих можливостей полягає у врахуванні того, що в кожній економіці ресурси обмежені (перш за все це стосується праці). Поряд з тим, завжди існують альтернативні варіанти їх використання. Альтернатива, полягає у тому, що збільшення виробництва одного товару означає часткову відмову від виробництва іншого. Співвідношення ресурсних коефіцієнтів різних товарів певної країни становить *граничну норму трансформації*. Вона характеризує можливості «перетворення» одного товару на інший шляхом переміщення праці з однієї в іншу галузь.

Графічно крива трансформації виробничих можливостей зображена на рисунку 3.2 при наявності одного фактору виробництва (праці), який відображений у вигляді прямої лінії. Це пояснюється тим, що альтернативні витрати виробництва певного товару, якщо їх вимірювати в одиницях іншого товару, завжди постійні. Враховуючи те, що нахил кривої трансформації визначають співвідношенням коефіцієнтів витрат на альтернативні товари країни, величина якого не залежить від можливих комбінацій обсягів випуску цих товарів, теорему Давіда Рікардо часто називають моделлю з постійними витратами виробництва (constant-cost model).

Зрозуміло, що може виникнути ситуація, за якою виробництво характеризується точками, котрі лежать у секторі, обмеженому осями координат та кривою трансформації виробничих можливостей. Але такий випадок вказуватиме на те, що рівень виробництва нижчий порівняно з потенційними можливостями. Цілком абстрактно можна уявити собі й інший варіант: виробництво, зображене точкою поза межами цього сектора. Але у реальному житті досягти таких обсягів випуску обох товарів неможливо через обмеженість ресурсів (праці).

Розглянемо Батьківщину із заданою кількістю робочої сили $\bar{A}$. Із $A_2 = a_2 Q_2$ та використання фактору виробництва в секторі 1 $A_1 = \bar{A} - A_2$ отримаємо для використання праці в секторі 1:

$$A_1 = \bar{A} - a_2 Q_2.$$

Перетворивши рівняння 3.1 для сектора 1 з урахуваннями даного виразу, отримаємо зв'язок між Q_1 та Q_2 – трансформаційну криву:

$$Q_1 = \frac{\bar{A}}{a_1} - \frac{a_2}{a_1} Q_2.$$

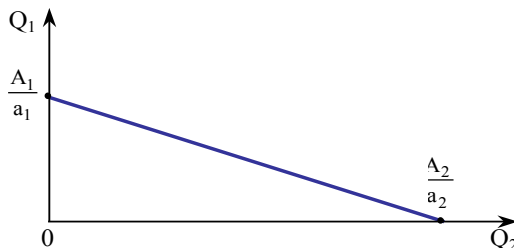


Рис. 3.8. Крива трансформації виробничих потужностей окремої країни

Трансформаційна крива – це геометричне місце всіх комбінацій обсягів товарів, які максимально можуть бути виготовлені з допомогою наявних факторів виробництва. Точки перетину кривої трансформації з осями рівнів виробництва ($Q_1 = \frac{A_1}{a_1}; Q_2 = \frac{A_2}{a_2}$) відображають максимально

можливий обсяг виробництва товару 1 або товару 2 за умов повного використання праці відповідно у секторі 1 або у секторі 2.

Оскільки ресурсні коефіцієнти сталі (у випадку моделі Д. Рікардо), трансформаційна крива є прямою.

Ступінь зростання трансформаційної кривої або гранична норма трансформації dQ_1/dQ_2 показує, наскільки слід зменшити виробництво товару 1, якщо виробництво товару 2 збільшується на безкінечно малу одиницю. Гранична норма трансформації відображає альтернативні витрати. Під ними розуміють витрати «втрачених можливостей». Альтернативні витрати на виробництво додаткової одиниці товару 2 полягають у відмові від виробництва певної кількості товару 1. У моделі Д. Рікардо гранична норма трансформації задана:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = -\frac{a_2}{a_1}.$$

Підстановкою цього виразу для граничної норми трансформації у вираз 3.2 отримуємо альтернативне формулювання передумови торгівлі:

$$\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right|.$$

Цю умову можна представити графічно порівнянням двох кутів на рисунку 3.3 $\text{tg} \alpha < \text{tg} \alpha^*$.

Твердження щодо доцільності експорту товару за сприятливіших альтернативних витрат на його виробництво до торгівлі: країна I (Батьківщина) експортує товар 1, коли вона до торгівлі при виробництві додаткової одиниці товару 1 змушена відмовитися від порівняно меншої кількості товару 2, ніж країна II (Закордон), отже, коли в неї сприятливіші альтернативні витрати для товару 1 до торгівлі.

4. Числовий приклад. Для розуміння даного твердження варто звернутися до числового прикладу. Нехай коефіцієнти витрат задані таблицю 3.1.

Зверніть увагу, що країні II (Закордону) для виробництва одиниці обох товарів потрібно залучити набагато менше праці, тому за наявної кількості трудових ресурсів обидва товари можна виробляти з більшою вигодою. І все ж торгівля здійснюється. Умова для цього

$$0,3/1,2 < 0,2/0,4$$

виконана, тобто країна I експортує товар 1, а країна II – товар 2. При ідентичному обсязі факторів виробництва у кількості 18 одиниць праці трансформаційні криві в обох економіках мають вигляд:

$$Q_1 = \frac{18}{0,3} - \frac{1,2}{0,3} Q_2 \text{ і } Q_1^* = \frac{18}{0,2} - \frac{0,4}{0,2} Q_2^*.$$

Ці трансформаційні криві зображені на рисунку 3.9.

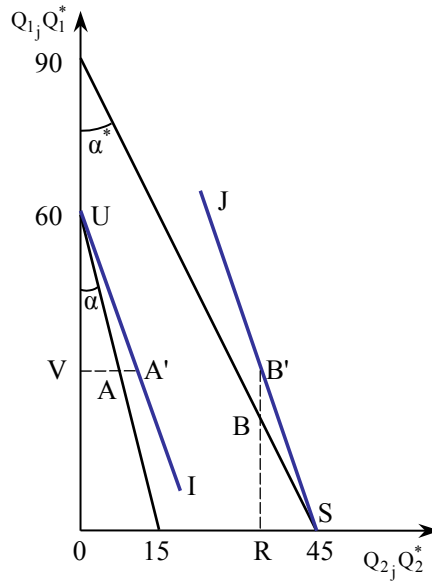


Рис. 3.9. Криві трансформації, можливості споживання і трикутник торгівлі

Батьківщина має перевагу і повністю спеціалізується на виробництві товару 1. Закордон має перевагу і спеціалізується на виробництві товару 2. В результаті розширюються можливості виробництва та споживання в обох країнах. На рисунку зображені криві трансформації Батьківщини і Закордону. В умовах автаркії точки А і В відображають рівень виробництва і споживання відповідно на Батьківщині й у Закордоні. Проте в умовах вільної торгівлі точки U і S відображають рівень виробництва, а точки А' і В' – рівень споживання на Батьківщині й у Закордоні. У результаті спеціалізації на Батьківщині зросли обсяги виробництва товару 1 ($OU > OV$) та споживання товару 2 ($VA > VA$), а Закордон збільшив обсяг виробництва товару 2 ($OS > OR$) та обсяг споживання товару 1 ($RB > RB$). Батьківщина експортує, а Закордон імпортує товар 1 ($VU = RB$), і навпаки, Батьківщина імпортує, а Закордон експортує товар 2 ($RS = VA$), тому $\Delta UVA = \Delta BRS$.

Таблиця 3.3.

Коефіцієнти витрат

	1	2	Відношення цін $p_1:p_2$ до початку торгівлі
країна I	0,3	1,2	1:4
країна II	0,2	0,4	1:2

5. Прибутки від зовнішньої торгівлі. Після впровадження торгівлі на світовому ринку для обох країн настане єдине цінове співвідношення, оскільки відповідно до припущення не існує жодних торгових перешкод. Цінове співвідношення на світовому ринку повинно перебувати в межах цінових співвідношень до торгівлі. У подальшому припущено, що нове співвідношення цін становить 1:3.

У даному прикладі країна I в умовах автаркії має відмовитися від чотирьох одиниць товару 1 на користь одиниці товару 2, а після започаткування торгівлі – лише від трьох одиниць. Пряма UI відображає мінове співвідношення після впровадження торгівлі й визначає максимальну споживчу можливість країни I, коли вона спеціалізується тільки на товарі 1 й імпортує товар 2. Крива SJ показує максимальну споживчу можливість країни II, коли вона спеціалізується на товарі 2. До впровадження торгівлі із Закордоном можна було виробляти замість одиниці товару 2 дві одиниці товару 1 завдяки існуючому використанню факторів виробництва, а в результаті міжнародної торгівлі – три одиниці.

Твердження щодо забезпечення зовнішньої торгівлі: у результаті перевищення рівня споживання меж виробничих можливостей через зовнішню торгівлю країна може досягти рівня споживання, який перебуває за межами її виробничих можливостей. Отже, зовнішня торгівля приносить користь для добробуту.

6. Вигоди для малої країни. Вигоди для добробуту країни при заданому попиті тим більші, чим значніша різниця між співвідношенням цін після торгівлі та співвідношенням цін при автаркії. Оскільки відношення цін після започаткування торгівлі у малій країні зміниться сильніше, ніж у великій, можна очікувати і відповідних вигод у кожній з них.

Твердження щодо більших можливостей малої країни порівняно з великою для підвищення добробуту завдяки зовнішній торгівлі: вигоди від зовнішньої торгівлі для добробуту в малій країні більші, ніж у великій.

7. Процеси адаптації. Рисунок 3.9 дає змогу зробити перше твердження щодо процесів адаптації після започаткування торгівлі. Припустимо, до торгівлі рівень виробництва і споживання у країні I перебуває у точці A, а в країні II – у точці B. Батьківщина спеціалізується на виробництві товару 1, і обсяг її виробництва позначено точкою U. Нехай нова точка споживання (витрат) буде A'. Точки споживання і виробництва розходяться. Обсяг UV товару 1 експортується, а обсяг VA' товару 2 імпортується. Трикутник UVA' називається також **трикутником торгівлі**.

Закордон спеціалізується на виробництві товару 2 й експортує обсяг RS товару 2, який відповідає імпорту країни I. Країна II імпортує RB' , тобто обсяг експорту країни I. Трикутник торгівлі Закордону – SRB' .

Твердження щодо спеціалізації на виробництві товару, який характеризується порівняльними перевагами у витратах: після відкриття кордонів країни повністю спеціалізуються на виробництві того товару, для якого в них є порівняльна перевага у витратах (однак це має інший вигляд у випадку, коли країна велика (див. нижче).

Зрештою, на рисунку 3.9 можна також побачити, що теорема Рікардо про порівняльні витрати діє і тоді, коли в обох країнах неоднакова забезпеченість факторами виробництва. Забезпеченість факторами виробництва не впливає на ступінь зростання трансформаційних кривих.

8. Рівновага. Можливі плани обміну в обох економіках (експорт_i = імпорт_i*) можна побачити на рисунку 3.9. Тобто їх реалізація не гарантована при кожному довільному реальному мінімовому співвідношенні. Відносна ціна має бути встановлена так, щоб існувала консистенція кількості. Це означає, що на ринку експорту-імпорту панує рівновага, отже, на світовому ринку плани виробників відповідають планам споживачів. Іншими словами, можна уявити собі відносну ціну, при якій Батьківщина пропонує на експорт більше товарів, ніж Закордон має намір купити при даному співвідношенні цін. Щодо рисунка 3.9 вимога консистенції означає, що торгові трикутники в обох країнах є ідентичними.

9. Абсолютні цінові переваги проти відносних. У даному числовому прикладі наведений, на перший погляд, вражаючий випадок, коли країна II (Закордон) має абсолютну перевагу у витратах при виробництві обох товарів, оскільки вона може виробляти обидва товари з меншими затратами праці. І все ж, незважаючи на абсолютні переваги країни у виробництві обох товарів, міжнародний обмін здійснюють, якщо є порівняльні відмінності у витратах.

Таке судження про важливість порівняльних витрат часто незрозуміле студентам. Вони висувають контраргументи, вважаючи, що, наприклад, агент у сфері зовнішньої торгівлі відповідно до своїх ресурсів орієнтується не на порівняльні, а на абсолютні цінові різниці. Що можна про це сказати?

Уявімо, що країна II має абсолютну перевагу в обох товарах. Надалі припустимо, що ставка заробітної плати в обох країнах є ідентичною. Цінова перевага залежить від існуючого обмінного курсу у вихідній ситуації. Уявімо, що встановлений державою обмінний курс не шкодить абсолютній перевазі у витратах країни II для обох товарів, наприклад, 1:1. У цій ситуації в країні I (Україні) формуватиметься попит на обидва товари країни II (США). У свою чергу, попит країни I на товари країни II приводитиме до збільшення попиту на іноземну валюту. Валюта країни II стане дорожчою для країни I. Обмінний курс, визначений на одиницю валюти країни II (доларовий курс), зростає. У результаті підвищеного курсу знизиться абсолютна цінова перевага. Одночасно звузиться абсолютна цінова втрата країни I, оскільки внутрішні про-

дукти стануть дешевшими для Закордону в результаті зміни курсу. За умов зростання курсу долара до 1,6:1 країна I отримує абсолютну цінову перевагу при товарі 1 ($0,3 < 0,2 \cdot 1,6 = 0,32$), а країна II має абсолютну цінову перевагу при товарі 2 ($1,2 > 0,4 \cdot 1,6 = 0,64$) і т. д.

Твердження щодо того, що при відсутності абсолютних цінових переваг, але наявності порівняльної цінової переваги хоча б за одним із товарів механізм обмінного курсу трансформує її в абсолютну цінову перевагу: коли у вихідному положенні при заданому обмінному курсі є абсолютна цінова перевага при двох товарах для країни II, а на Батьківщині існує порівняльна цінова перевага для одного з двох товарів, то механізм обмінного курсу «попідкується» про те, щоб перетрансформувати цю порівняльну цінову перевагу в абсолютну.

10. Альтернативне зображення. Основні твердження моделі Рікардо в інший спосіб зображені на рисунку 3.10. Тут представлена крива трансформації Закордону в іншій формі, ніж на рисунку 3.9, а саме: вона повернута на 180 градусів. Обсяги виробництва Закордону тепер зчитуються з точки M . Трикутник виробництва Закордону зображений на рисунку 3.10 так, що точка виробництва на Батьківщині A та Закордону B співпадають (навіть за умов автаркії).

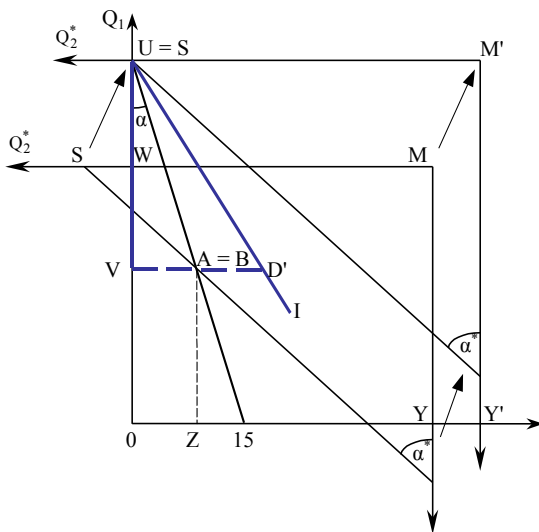


Рис. 3.10. Вигоди від торгівлі.

Завдяки міжнародній торгівлі вигоди отримує не лише окрема країна, а й світове господарство в цілому. Якщо в умовах автаркії на Батьківщині продукується OV , а Закордоном VW – товару 1, то за умов міжнародної торгівлі Батьківщина повністю спеціалізується на виробництві цього товару (OU), й у світі збільшується його виробництво та споживання на величину $WU = OU - OW$. Аналогічно в умовах автаркії Батьківщина і Закордон виготовляють OZ і ZY товару 2. В результаті вільної торгівлі за умов нового мінового співвідношення (крива UI),

досягають вищого рівня споживання і виробництва товару 2: $OY = OY + YY$.

У стані автаркії обидві країни продукують разом обсяг OW товару 1 (на Батьківщині: OV ; Закордоном: VW) і обсяг $WM = OY$ товару 2 (на Батьківщині: OZ ; Закордоном: ZY). При здійсненні міжнародної торгівлі «світ» може виготовляти більше. Але це станеться тоді, коли обидві країни будуть спеціалізуватися відповідно до їх порівняльних витрат. Трансформаційна крива Закордону переміститься так, що точки U і S з рисунка 3.9 спів-падуть. Після впровадження торгівлі Батьківщина продукує обсяг OU товару 1, а Закордон – обсяг OY товару 2. Кожного товару в світі виробляють більше.

Крива UI зображає нове мінове співвідношення після впровадження торгівлі (як і на рисунку 3.9). Ця крива сигналізує, що обидві країни після повної спеціалізації можуть досягти рівня споживання, що лежить поза межами кривої їх виробничих можливостей. Трикутник UVD позначає трикутник торгівлі.

11. Велика країна. При аналізі взаємозв'язку між великою та малою країнами (США – Люксембург, Україна – Естонія) беруть до уваги співвідношення обсягів. Це пояснюється тим, що велика країна з автаркійним ціновим співвідношенням має домінуючий вплив на співвідношення цін на світовому ринку, адже мала країна при повній спеціалізації може експортувати чи імпортувати тільки відносно малі обсяги. Чим більша країна, тим ближче до світового цінового співвідношення лежить автаркійне цінове співвідношення. Проблема в тому, що у торгівлі товарами з дуже малою країною велика країна практично не суттєво виграє.

Треба мати на увазі, що при порівнянні країн враховують не тільки їх розміри, а й виробничі можливості.

12. Обмеження спеціалізації. За допомогою моделі Рікардо можна розглядати також проблему втручання у світову торгівлю. Деякі випадки щодо цього наведено на рисунку 3.5.

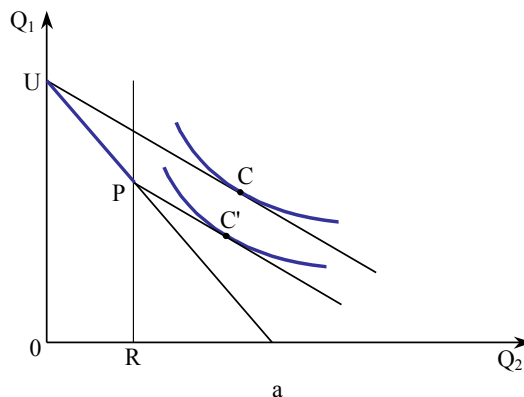


Рис. 3.5а. Обмеження торгівлі.

За умов повної спеціалізації на виробництві товару 1 (точка U), країна досягає рівня споживання у точці C . Якщо дії держави перешкоджають повній спеціалізації, наприклад, точкою виробництва є точка P (країна продукує OR товару 2), то рівень споживання перебуватиме у точці C' . Таким чином точка C – вище, ніж точка C щодо початку координат, тобто вона відповідає вищому рівню корисності.

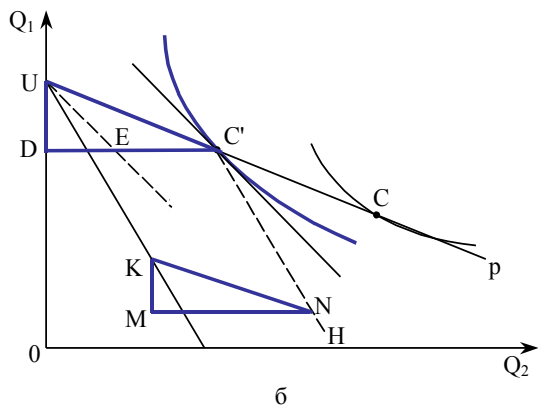


Рис. 3.5б. Вплив мита на імпорту.

За умови обкладання митом імпортного товару 2 цінове співвідношення $p = p_1/p_2$ впаде до $\tilde{p} = p_1/\tilde{p}_2$ ($\tilde{p}_2 = p_2 + EC'$, де EC – митні збори з товару 2). Відповідно нижче цінове співвідношення $\tilde{p}$ при використанні імпортного мита буде дорівнювати нижчій граничній нормі заміщення, тобто країна досягне рівня споживання у точці C з меншим рівнем корисності, трикутник UDC є трикутником міжнародної торгівлі (UD – експорт, DC – імпорт). Коли країна вводить імпортну квоту, наприклад, максимально допустимий обсяг імпорту не повинен перевищувати MN , то для задоволення власних потреб у споживанні товару 2 вона змушена виробляти цей товар, що можливо лише за умови скорочення виробництва товару 1. Таким чином країна досягає рівня споживання у точці C з нижчим рівнем корисності, ніж за умов вільної торгівлі, а трикутником міжнародної торгівлі буде трикутник KHN (KM – експорт, MN – імпорт).

На рисунку 3.5а відображено той випадок, коли країна (тут країна І) перешкоджає досконалій спеціалізації (точка U). Припустимо, що вона дозволяє лише часткову спеціалізацію, тобто не дає змоги обсягам виробництва сектора 2 впасти нижче, як OR . Тоді точка виробництва лежить біля P . У даному випадку країна досягає тільки точки споживання C замість C з нижчим рівнем корисності.

Графічне зображення рівня корисності від різних комбінацій обох товарів називається **кривою байдужості**. Її властивості можна розглянути на окремому рисунку 3.11. В українській економічній літературі

аналізу кривої байдужості приділив значну увагу І. Бураковський. Він визначив чотири риси кривої байдужості, що мають суттєве значення для міжнародної економіки.

Споживчі уподобання графічно можна зобразити, користуючись кривими байдужості, які відображають усі комбінації ринкових коштів товарів, що пропонують однаковий рівень задоволення потреб споживача. За допомогою серії кривих байдужості, кожна з яких має числовий показник, можна зобразити функцію корисності.

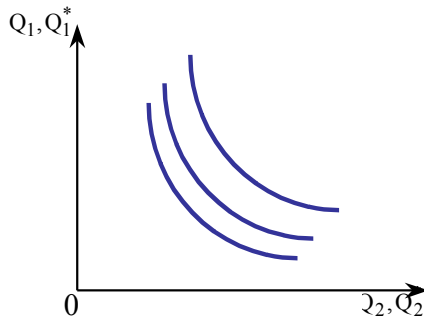


Рис. 3.11. Крива байдужості.

По-перше, всі криві байдужості мають спадаючу форму зліва направо. По-друге, крива байдужості завжди опукла щодо початку координат. Її нахил – це пропорція, в якій споживачі збільшуватимуть використання одного продукту, відмовляючись від споживання іншого. Ця пропорція називається **граничною нормою заміщення**. Опукла форма кривої означає, що в різних її точках величина граничної норми заміщення буде різною. Чим більше товару 1 (і менше товару 2) споживають, тим дорожчим стає товар 2 щодо товару 1. Цей феномен можна охарактеризувати так: рухаючись уздовж кривої байдужості зліва направо, споживачеві для компенсації зменшення споживання товару 2 необхідно нарощувати споживання товару 1. По-третє, криві байдужості ніколи не перетинаються. Це означає, що рівень споживання товарів 1 і 2 визначають точку, яка може лежати лише на одній кривій байдужості. Споживчий набір, що складається з певних кількостей двох товарів, відповідає лише одному рівневі корисності. Цим обумовлена і четверта риса кривої байдужості: чим вище щодо початку координат вона перебуває, тим вищому рівневі корисності відповідає.

13. Імпортне мито. Рисунок 3.5б пояснює вплив імпортного мита країни І на ситуацію в торгівлі. Точка С характеризує ситуацію вільної торгівлі. Уявімо собі випадок малої країни, тобто тоді, коли країна не може впливати на рівень співвідношення цін p на світовому ринку. Імпортне мито впливає так, що для внутрішнього споживача ціна імпортованого товару 2 дорожчає. Тут має місце розподіл ціни між світовою та національною цінами. Це важливе для внутрішнього попиту цінове співвідношення $\tilde{p} = p_1 / p_2$ падає. Внаслідок імпортного мита внутрішня економіка має нижчий рівень корисності (точка С).

На рисунку 3.5б відстань DC відображає кількість імпорту, EC – це митні збори. Ставка мита становить EC / DE .

Варто взяти до уваги, що точку споживання C' визначають тим, що гранична норма заміщення є рівною з ціновим співвідношенням всередині країни $\tilde{p}$. Батьківщина обмінює на світовому ринку обсяг товарів UD (експорт товару 1) на DC (імпорт товару 2). У країні I діє цінове співвідношення $\tilde{p} = DE / UD$.

На наведеному рисунку зображено, що країна повністю спеціалізується на виробництві товару 1 (точка U). Це впливає з того, що при співвідношенні цін $\tilde{p}$ спеціалізація внутрішнього виробника є економічно вигідною. Якщо імпортне мито надто високе, то спеціалізація у виробництві зменшуватиметься. В тому випадку, коли імпортне мито щоразу збільшується, точка споживання C наближається до автаркійного рівня (не позначено). Пряма $\tilde{p}$ тоді проходить крутіше.

Рисунок 3.5б спрощений у тому плані, що наступний ефект неможливо спостерігати: якщо країна не є малою, то через її малий попит на товар 2 у результаті мита падає його світова ціна (на рисунку не зображено). Цей ефект можна виключити через припущення щодо малої країни. Мала країна не впливає на світове співвідношення цін p_1 / p_2 .

14. Контингент імпортних товарів. На рисунку 3.5б також зображено вплив імпортної квоти на ситуацію в торгівлі. Максимально допустима величина імпорту $DC = MN$ не впливає у випадку малої країни на співвідношення цін на світовому ринку p_1 / p_2 . Проте торговий трикутник при заданому співвідношенні цін на світовому ринку обмежується внаслідок квоти до $UDC = KMN$. Пряма CH виникає через пересування обмеженого торгового трикутника вздовж кривої трансформації. Замість точки C країна досягає тільки точки C' . Точка C характеризується тим, що, по-перше, здійснюється обмеження імпорту, по-друге, внутрішнє цінове співвідношення $\tilde{p}$ є дотичним до кривої байдужості, отже, внутрішнє цінове співвідношення дорівнює граничній ставці заміщення, і, зрештою, внутрішнє цінове співвідношення після підвищення квоти лежить між ціновим співвідношенням автаркії та ціновим співвідношенням на світовому ринку при вільній торгівлі.

15. Значення відносних цінових переваг стає зрозумілим з того, що експортний сектор може втратити свої цінові переваги без погіршення його продуктивності. Нехай сектор 1 є експортним сектором Батьківщини. Підвищення продуктивності Закордону в секторі 1 може зруйнувати відносні цінові переваги вітчизняного сектора, і товар 1 може стати імпортованим товаром. Аналогічно технічний прогрес у вітчизняному секторі 2 через суботитуціоналізм імпорту може усунути відносну цінову перевагу сектора 1. Сектор тільки тоді може залишатися конкурентоспроможним, коли він утримує свою відносну позицію.

➤ Фактори, що визначають порівняльні цінові переваги

Зовнішню торгівлю здійснюють тоді, коли в умовах автаркії є різниці у відносних цінах, тобто сектор Батьківщини та сектор Закор-

дону при різних видах товарів мають цінові переваги. У моделі Рікардо цінові переваги в простому випадку одного виробничого фактору та лінійної виробничої функції зводяться до відмінностей у продуктивності праці. Надалі ми відмовимося від цих припущень, особливо від посилення на прямолінійну функцію виробництва і працю як єдиний фактор виробництва. Від яких же факторів залежать тоді відносні (порівняльні) цінові переваги? Щоб відповісти на це запитання, важливо знати, якими факторами визначають ціни в ситуації автаркції.

➤ Відносні ціни в умовах автаркції

Відносні ціни в умовах автаркції залежать від ряду факторів, таких як, скажімо, економіко-політичні заходи держави.

Припущення 1 щодо впливу виробничої функції на автаркційні ціни. Класична і неокласична теорії розглядають виробництво кожного окремого товару як функцію кількох різних факторів виробництва. У макроекономічному варіанті цієї теорії допускають, що реальний соціальний продукт народного господарства є функцією кількох факторів виробництва, які вводять на визначеному технічному рівні. При цьому вважають, що найважливішими факторами виробництва є праця, капітал, земля і техніка.

Розгляд впливу виробничої функції на відносні ціни в умовах автаркції буде обмежений факторами праці й капіталу. Враховують також, що виробнича функція є субституціональною та лінійно-гомогенною. Вона характеризується позитивною, хоча і спадною граничною продуктивністю.

Виробнича функція має вигляд:

$$Q_i = F_i(A_i, K_i) \text{ для } i = 1, 2. \quad (3.5)$$

при цьому Q_i – випуск продукції, A_i – застосування праці, K_i – використання капіталу в секторі i . Прикладом для виробничої функції є функція Коба-Дугласа.

Припущення 2 щодо забезпеченості факторами. Забезпеченість факторами праці та капіталу є заданою, а їх сукупна економічна пропозиція залежна від цін на фактори.

Припущення 3 щодо повної зайнятості. Виробничі фактори повністю залучені, тобто діють рівності:

$$A_1 + A_2 = \bar{A} \text{ та } K_1 + K_2 = \bar{K}.$$

При заданій технології виробництва і забезпеченості факторами крива трансформації є визначеною. Дана крива дає змогу згідно з припущеннями 2 та 3 за допомогою так званого «ящика Еджуорта» (*Edgeworth-Box*) отримати від неї похідну. На рисунках 3.12а та 3.12б зображені виробничі ізокванти секторів 1 та 2 у площині A - K . Задані фактори виробництва $\bar{A}$ та $\bar{K}$.

Через поворот системи ізоквант сектора 2 на 180 градусів ми отримаємо так званий «ящик Еджуорта» (рисунк 3.12а), виміри якого відображають забезпеченість країни факторами. Стан вихідної точки системи ізоквант сектора 2 (O_2) встановлено через забезпеченість факторами.

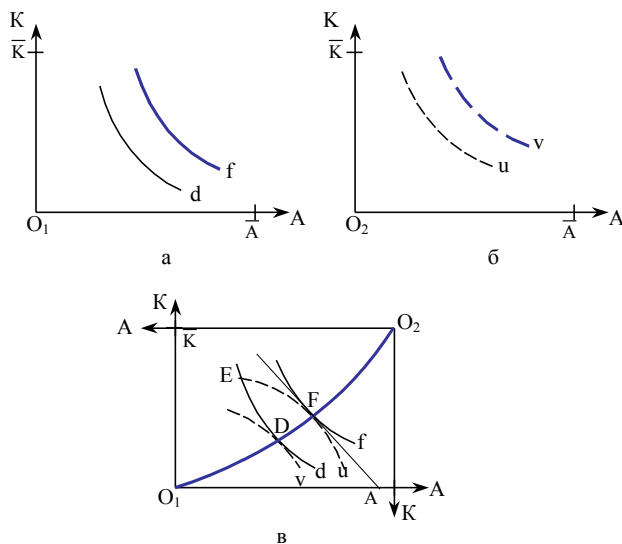


Рис. 3.12. «Ящик Еджуорта»

На рисунках 3.12а і 3.12б в площині з двома факторами виробництва – праці (A) і капіталу (K) зображені ізокванти виробництва секторів 1 і 2, що показують різні комбінації вхідних ресурсів (A , K), необхідних країні для виробництва. Набір ізоквант відображає функцію виробництва. Через поворот системи ізоквант сектора 2 на 180° ми отримали на рис. 4.7в «ящик Еджуорта», в якому відображені ресурси країни використовують ефективно, коли ізокванти, що відповідають двом товарам, дотикаються, тобто у нашому прикладі це будуть точки D і F . Сукупність точок ефективного використання ресурсів утворює криву ефективності O_1DFO_2 , точка E буде точкою неефективного використання ресурсів. Тангенс дотичної до виробничих ізоквант на кривій ефективності виражає співвідношення ставки заробітної плати до процентної ставки на капітал, тобто $\tan \beta = l/r$.

Геометричне місце всіх точок дотику виробничих ізоквант називається кривою ефективності. Крива ефективності O_1DFO_2 визначає максимальну можливість виробництва товару 1 при заздалегідь заданих обсягах товару 2. Кожна точка кривої ефективності показує будь-який вектор випуску (Q_1 , Q_2). У точці O_1 виготовляють нульовий обсяг товару 1. Усі фактори застосовують для виробництва товару 2. Точка D характеризує вектор випуску (d , v), а точка F – набір товарів (f , u). У точці O_2 виготовляють лише товар 1, а товар 2 не виготовляють. Якщо перенести вектори випуску в площину Q_1 - Q_2 , то отримаємо криву трансформації, зображену на рисунку 3.13. Кореспондуючі точки на рисунку 3.12с позначені пунктиром. Рух по кривій ефективності від O_1 через D і F до O_2 на рисунку 3.12с відповідає рухові по кривій трансформації від O_1 через D і F до O_2 на рисунку 3.13.

Франсіс Ісідро Еджуорт (1845–1926)

Франсіс Еджуорт народився 8 лютого 1845 році в графстві Лонфорд, Ірландія. Після навчання в домашніх умовах вступив у 1862 році до Триніті Коледжу в Дубліні зі спеціалізацією – філософія. Потім переїхав до Оксфорда, де отримав ґрунтовну освіту. Еджуорт був дуже обдарованим, з дивовижною пам'яттю студентом – міг переказувати напам'ять твори Гомера, Мілтона та Вірджила. Кажуть, що на усних екзаменах в Оксфорді він запитував: «Як відповідати, стисло чи в повному обсязі». Його півгодинна відповідь, розрахована на другий рівень знань, відповідала першому рівневі.

Згодом Еджуорт самостійно вивчав математику та право і з часом отримав дозвіл на адвокатську практику.

З 1875 по 1880 рік Еджуорт викладав англійську мову та літературу в Лондонському коледжі. В 1891 році отримав почесне звання професора політекономії в Оксфорді й залишався на цій посаді протягом усієї своєї кар'єри. Крім цього, Еджуорт був редактором журналу «Economic Journal» (1890–1911 роки.).

Еджуорт відомий сучасним студентам, котрі вивчають економіку, завдяки діаграмі «ящик Еджуорта», яку інколи називають діаграмою Еджуорта-Боула (на честь професора А. Л. Боула). В 1881 році у своїй книзі «Математична фізика» («*Mathematical Physics*») Еджуорт уперше сформулював концепцію індиферентної кривої споживання. Його роботи з макроекономічної теорії та математичної економіки широко визнають та високо оцінюють.

Він продемонстрував широкі можливості використання математики в економіці, стверджуючи, що математика може бути допомогою «безпомічним».

Кажуть, що Еджуорт був дуже освіченою особистістю, уникав розмовної англійської мови і говорив мовою, призначеною, як правило, для книг.

Помер Франсіс Еджуорт 13 лютого 1926 р. у віці 81 року.

Граничну ставку трансформації можна отримати, коли побудувати загальний диференціал від 3.5:

$$dQ_1 = \frac{\partial F_1}{\partial A_1} dA_1 + \frac{\partial F_1}{\partial K_1} dK_1.$$

Для Q_2 , беручи до уваги $dA_2 = -dA_1$ у результаті $\bar{A}$ та $dK_2 = -dK_1$ через $\bar{K}$ отримуємо:

$$dQ_2 = -\left(\frac{\partial F_2}{\partial A_2} dA_1 + \frac{\partial F_2}{\partial K_2} dK_1 \right).$$

При цьому граничну ставку трансформації визначають як:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = - \frac{\frac{\partial F_1}{\partial A_1} dA_1 + \frac{\partial F_1}{\partial K_1} dK_1}{\frac{\partial F_2}{\partial A_2} dA_1 + \frac{\partial F_2}{\partial K_2} dK_1}. \quad (3.6)$$

Надалі діє припущення щодо досконалої конкуренції. Це припущення відображає, що ставка заробітної плати в обох секторах є рівною, тобто $l_1 = l_2 = l$, і що номінальна ставка окупності капіталу є теж рівною в обох секторах, тобто $r_1 = r_2 = r$. З принципу максимізації прибутку G випливає:

$$G_1 = p_1 Q_1 - l A_1 - r K_1 \text{ Max!}$$

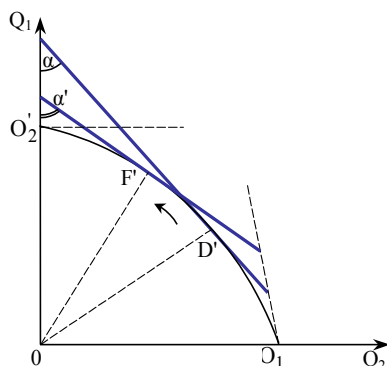


Рис. 3.13. Трансформаційна крива і співвідношення цін на товари

$O_1 D F O_2$ – трансформаційна крива. Якщо виробництво перебуває у точці D то $\operatorname{tg} \alpha = p_1/p_2$, коли виробництво переміщається у точку F , то $\operatorname{tg} \alpha' = p_1/p_2$, тобто $\operatorname{tg} \alpha < \operatorname{tg} \alpha'$ (цінове співвідношення p_1/p_2 зростає завдяки тому, що ціна товару 1 підвищується, а товару 2 – спадає, а це призводить до обмеження виробництва товару 2 та переміщення факторів із сектора 2 у сектор 1). Промені, що виходять з початку координат, відображають умови попиту. За умови повної спеціалізації на товарі 1 дотична в точці O'_2 показує максимальне цінове співвідношення, а коли країна вироблятиме лише товар 2, то дотична в точці O'_1 відображатиме мінімальне цінове співвідношення.

При заданих цінах на товари та фактори виробництва і при заданій виробничій функції для номінальної ставки окупності капіталу (надалі – номінальна ставка) в секторі 1

$$r = p_1 \frac{\partial Q_1}{\partial K_1} \quad (3.7)$$

і аналог для процентної ставки сектора 2:

$$r = p_2 \frac{\partial Q_2}{\partial K_2} . \quad (3.7)$$

Аналогічний вираз можна отримати для ставки заробітної плати. З 3.7 знаходимо граничну продуктивність капіталу

$$\frac{\partial Q_1}{\partial K_1} = \frac{\partial F_1}{\partial K_1} = \frac{r}{p_1} .$$

Коли введемо в цю формулу вирази з 3.6, то отримаємо граничну норму трансформації ****

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = - \frac{\frac{1}{p_1} dA_1 + \frac{r}{p_1} dK_1}{\frac{1}{p_2} dA_1 + \frac{r}{p_2} dK_1}.$$

Після спрощення матимемо:

$$-\frac{dQ_1}{dQ_2} = \frac{p_2}{p_1} \text{ або } -\frac{dQ_2}{dQ_1} = \frac{p_1}{p_2}. \quad (3.8)$$

Гранична норма трансформації дорівнює зворотному від'ємному ціновому співвідношенню. Якщо цінове співвідношення p_1 / p_2 задане через $\operatorname{tg} \alpha$ на рисунку 3.13, то в цьому випадку також є гранична норма трансформації, і рівень виробництва характеризується точкою D' . Коли цінове співвідношення зростає до $\operatorname{tg} \alpha$, то точка виробництва переміщується з D до F . Зростаюче цінове співвідношення p_1 / p_2 означає, що товар 1 оцінюють вище, а товар 2 – нижче. Система пристосовується до обмеження виробництва товару 2. Це перетворення (зміна секторальної структури) супроводжується переміщенням факторів виробництва із сектора 2 у сектор 1.

На рисунку 3.13 припущене спрямування кривої трансформації означає зростання цінового співвідношення p_1 / p_2 , і гранична норма трансформації (dQ_2 / dQ_1) відповідно підвищується. Це означає, що зі зростанням виробництва товару 1 слід відмовлятися від більшої кількості товару 2. Альтернативні витрати для товару 1 зростають. Цінове співвідношення p_1/p_2 має вимір $(UAN/ME_1)/(UAN/ME_2) = ME_2/ME_1$. Те ж стосується і граничної норми трансформації – (dQ_2/dQ_1) .

Точка виробництва встановлюється із співвідношення цін на товари, тобто з умов попиту. Умови попиту зображують у спрощеному вигляді через промінь, що виходить з початку координат, як видно з рисунка 3.13. Це – випадок лінійно-обмеженої кривої корисності.

Твердження: відносні ціни в умовах автаркії визначаються умовами виробництва, тобто виробничою функцією і забезпеченістю факторами, умовами попиту.

На рисунку 3.13 зображено максимальне та мінімальне цінове співвідношення. Дотична до кривої трансформації у точці O_2 є максимальним ціновим співвідношенням p_1/p_2 . Країна повністю спеціалізується на виробництві товару 1. Якщо цінове співвідношення у даній ситуації зростатиме надалі, то виробництво товару 1 не зможе бути розширеним. Дотична до кривої трансформації у точці O_1 відображає мінімальне цінове співвідношення p_1/p_2 і ситуацію повної спеціалізації з виробництва товару 2.

➤ Огляд відмінностей у порівняльних цінових перевагах

Надалі відносні цінові переваги будь-якої держави будуть наведені в аспекті різноманітних визначальних факторів, і, власне, різноманітних типів виробництва, забезпеченості факторами та умовами попиту. У таблиці 3.4 відображені ці три випадки.

Таблиця 3.4

Визначальні фактори порівняльних цінових переваг

Співвідношення попиту	Забезпеченість факторами	Спосіб виробництва
Різне	Ідентична	Ідентичний
Ідентичне	Ідентична	Різний
Ідентичне (або різне)	Різна	Ідентичний

1. Умови торгівлі при різних співвідношеннях попиту

1. Основна ідея. Формування основ для вигідної торгівлі двох країн не обмежується різницею виробничих можливостей. На товарні ціни може суттєво впливати також попит. Тому варто очікувати, що однією з підстав для міжнародної торгівлі є різні співвідношення попиту в обох країнах. Якщо Батьківщина в ситуації автаркії має незначний попит на певний товар, то ціна цього товару порівняно із Закордоном нижча. Малий попит є основою цінових переваг.

Приклади впливу попиту на ціни у міжнародній торгівлі можна спостерігати в будь-якій країні. Цікавий приклад розглядають Ф. Р. Рут і А. С. Філіпенко. У їхньому матеріалі США і Франція мають однакову криву виробничих можливостей, але американські споживачі надають перевагу великій кількості яловичини і невеликій кількості вина, тоді як французькі споживачі – навпаки. Це створює основу для вигідної торгівлі, за якої США експортували б вино й імпортували яловичину.

Важливе значення у вивченні умов торгівлі, пов'язаних з попитом, відіграють криві байдужості, які спочатку використовували тільки для характеристики системи смаків та уподобань окремих споживачів. Але в макроекономічному аналізі їх застосовують як **групові або суспільні криві байдужості** (*community indifference curve*), що відображають смаки й уподобання населення країни в агрегованій (узагальненій) формі. Вони нічим не відрізняються від індивідуальних кривих байдужості, та застосовувати їх треба обережно, оскільки суспільні криві байдужості не показують розподілу доходів, а цей фактор надзвичайно важливий при аналізі агрегованого попиту.

2. Припущення 1 щодо ідентичності виробничої функції у певному секторі обох країн. Виробнича функція сектора i є ідентичною в обох країнах. Це означає, що $F_i = F_i^*$. Однак між секторними виробничими функціями існує різниця, тобто $F_1 \neq F_2$.

Припущення 2 щодо ідентичності забезпеченості факторами. Приймають умову, що забезпеченість факторами є ідентичною в обох країнах. Таке припущення роблять, незважаючи на те, що на практиці воно малоімовірне. Воно необхідне для абстрагування від інших умов, щоб довести необхідність враховування попиту в будь-якому повному викладі теорії порівняльної переваги.

3. Вплив попиту. З цих припущень бачимо, що крива ефективності, як і крива трансформації, є ідентичною для обох країн. Виходячи з 3.11, умову 3.2 можна сформулювати так:

$$\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right| \text{ або } tg\alpha < tg\alpha^*.$$

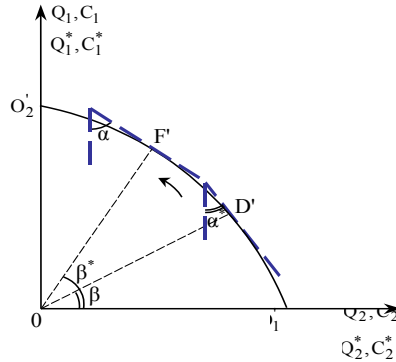


Рис. 3.14. Цінові переваги і різниці у попиті

Батьківщина і Закордон мають ідентичні умови для виробництва й однакову забезпеченість факторами, але у них різні умови попиту $tg\beta < tg\beta^*$. Точка D характеризує рівень виробництва Батьківщини, ($tg\alpha = \left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right|$), а точка F – Закордону ($tg\alpha^* = \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right|$), тобто $tg\alpha < tg\alpha^*$. За умов

автаркії $tg\beta = \frac{C_1}{C_2}$, $tg\beta^* = \frac{C_1^*}{C_2^*}$, тобто $tg\beta < tg\beta^*$. Отже, Батьківщина буде мати

менший попит на товар 1, ніж Закордон, а товар 2 характеризуватиметься більшим попитом у Закордоні порівняно з Батьківщиною. Відповідно до умови $\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right|$ Батьківщина експортує товар 1, а Закор-

дон – товар 2, тобто країна експортує той товар, який до початку торгівлі у ній користувався меншим попитом, ніж у Закордоні.

При ідентичних трансформаційних кривих умова $tg\alpha < tg\alpha^*$ виконується тоді, коли $tg\beta < tg\beta^*$ (рисунок 4.9), або коли за умов автаркії з боку попиту діє закономірність:

$$\frac{C_1}{C_2} < \frac{C_1^*}{C_2^*},$$

при чому C_1, C_1^* – спожиті обсяги товару 1, а C_2, C_2^* – спожиті обсяги товару 2 на Батьківщині й у Закордоні відповідно.

Товар 1 при ідентичних кривих трансформації є дешевшим у країні I, тоді як попит на цей товар у вихідному стані порівняно менший.

Висновок. За ідентичних умов для виробництва та ідентичної забезпеченості факторами країна експортує той товар, який до впровадження у ній торгівлі користується меншим попитом, ніж за кордоном.

4. Процеси пристосування. На рисунку 3.15 точкою D позначено обсяги виробництва товарів на Батьківщині в умовах автаркії; $tg\alpha$ – це співвідношення цін p_1/p_2 при автаркії. У результаті міжнародної торгівлі співвідношення цін на Батьківщині зростає, а разом з цим і виробництво експортного товару 1. Точка виробництва пересувається до D .

Збільшене цінове співвідношення (пряма TT) характеризує можливість обміну. Y – точка споживання після початку торгівлі, DX – обсяг імпорту, XY – обсяг експорту країни.

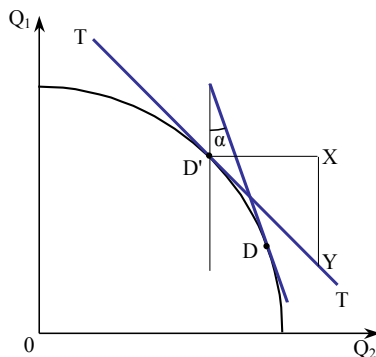


Рис. 3.15. Процеси пристосування до торгівлі

Точка D відображає рівень виробництва і споживання в країні за умов автаркії ($p_1/p_2 = tg\alpha$). Після запровадження зовнішньої торгівлі виробництво переходить у точку D' , а споживання – у точку U , цінове співвідношення зростає (TT), країна експортує XU товару 1 та імпортує DX товару 2.

2. Умови торгівлі при різних рівнях продуктивності

1. Основна ідея. Відносні цінові переваги можуть бути обґрунтовані з точки зору продуктивності. Для випадку обмежених виробничих функцій і єдиного виробничого фактору праці ми це подали в моделі Д. Рікардо. Можливою формою прояву переваги продуктивності є відмінності в неоднаковій виробничій ефективності факторів. Зрештою, можна уявити, що виробничий процес якогось певного сектора має високий технічний рівень. Надалі ми приймемо за умову такий випадок. Коли в двох країнах однакові співвідношення попиту й однакова забезпеченість факторами, то країна матиме порівняльні цінові переваги для того товару, при виробництві якого вона досягає вищого технічного рівня.

2. Припущення 1 щодо дії виробничої функції. Виробничі фактори в обох країнах – праця і капітал. Виробнича функція є субституційальною і лінійно-гомогенною, яка в обох країнах відрізняється параметром ефективності.

Відмінність у параметрі ефективності означає, що фактори виробництва в обох країнах мають різну продуктивність. Параметр ефективності визначають через λ , тому функція виробництва Батьківщини має вигляд:

$$Q_i = \lambda_i F_i' A_i, K_i) \text{ з } \lambda_i \geq 1. \quad (3.7)$$

Для Закордону діє аналогічна функція, де $F_i = F_i^*$ і $\lambda_i \neq \lambda_i^*$ та $\lambda_i^* \geq 1$.

Припущення 2 щодо забезпеченості факторами. Обидві країни мають однакову забезпеченість капіталом та робочою силою.

У цьому випадку виникає питання, як може виражатись умова для торгівлі відповідно до 3.2 за допомогою інших змінних та кон'юнктури. Ця умова може бути виведена за допомогою кривої трансформації.

3. Доведення. За умови, що $\lambda_i, \lambda_i^* = 1$, обидві країни мають однакову криву трансформації. Якщо рівень виробництва перебуває у точці Z , то обидві країни мають однакову граничну норму трансформації. Коли параметр ефективності λ_i та $\lambda_i^* > 1$, то крива трансформації переміщується для обох країн вправо. Максимально можливий обсяг виробництва товару 1, позначений на рисунку 3.16 точкою T , у країні I буде переміщуватися на величину фактору λ_1 та у країні II – на величину фактору λ_1^* . Точка T (максимальний обсяг виробництва товару 2 при $Q_1 = 0$) переміщується на величину фактору λ_2 всередині країни I та фактору λ_2^* – у країні II. AA' – трансформаційна крива всередині Батьківщини, BB' – крива Закордону, беручи до уваги параметри ефективності.

Як припущення ми розглядаємо випадок, коли існують абсолютні переваги в параметрах ефективності й $\lambda_1 > \lambda_1^*$ та $\lambda_2 < \lambda_2^*$. У цьому випадку точка максимального обсягу виробництва товару 1 на Батьківщині зміщується в більшій мірі, ніж точка максимального виробництва для товару 2. І навпаки: щодо Закордону більше зміщується точка максимального обсягу виробництва товару 2, ніж товар 1.

Однак для порівняльних цінових переваг не є необхідною абсолютна перевага в ефективності. Вистачає відносних переваг ефективності. Коли зміщення кривої трансформації для товару 1 на Батьківщині є більшим, ніж у Закордоні, а для товару 2 – більшим у Закордоні, ніж на Батьківщині, то країна I отримує нижчу граничну норму трансформації (dQ_2/dQ_1). Ця тенденція у зміщенні кривої трансформації обґрунтовує за ідентичних умов попиту порівняльні цінові переваги для Батьківщини щодо товару 1.

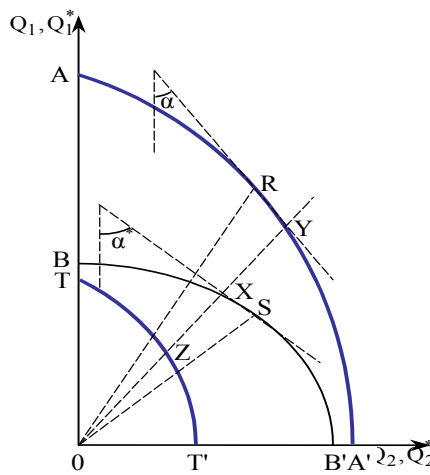


Рис. 3.16. Цінові переваги і різниці у продуктивності

Обидві країни характерні однаковим співвідношенням попиту та однаковою забезпеченістю факторами, проте між ними існує різниця у параметрах ефективності використання ресурсів (λ). TT' – крива трансформації Батьківщини і Закордону. Точка Z характеризує однакову граничну норму трансформації на Батьківщині й у Закордоні. Точка T (максимальний обсяг виробництва товару 1) на Батьківщині пересувається на λ_1 (точка A), у Закордоні – на λ_1^* (точка B). Точка T' (максимальний обсяг виробництва товару 2) пересувається на Батьківщині на λ_2 (точка A'), у Закордоні – на λ_2^* (точка B'). В результаті AA' буде трансформаційною кривою Батьківщини, BB' – Закордону. Отже, на Батьківщині гранична норма трансформації нижча, ніж у Закордоні $|dQ_2/dQ_1|$ (точка R) $< |dQ_2^*/dQ_1^*|$ (точка S), $tg\alpha < tg\alpha^*$, і тому Батьківщина завдяки вищому параметрові ефективності має відносну цінову перевагу для товару 1, а Закордон – для товару 2.

4. Параметри ефективності та умови для торгівлі. У додатку показано, що умови для торгівлі 3.2 можуть бути розписані як

$$\frac{\lambda_2}{\lambda_2^*} < \frac{\lambda_1}{\lambda_1^*} \rightarrow \frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*} \leftrightarrow tg\alpha < tg\alpha^*. \quad (3.8)$$

Країна I на основі її порівняно вищого параметра ефективності має відносну цінову перевагу для товару 1. На рисунку 3.16 це пояснено тим, що $tg\alpha < tg\alpha^*$.

Параметри ефективності та умови для торгівлі

1. Загальна продуктивність факторів і гранична норма трансформації. Оскільки за основу беруть виробничі функції, то для граничної норми трансформації, на відміну від рівняння 3.4, впливає:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = -\frac{\lambda_1 \frac{\partial F_1}{\partial A_1} dA_1 + \frac{\partial F_1}{\partial K_1} dK_1}{\lambda_2 \frac{\partial F_2}{\partial A_2} dA_2 + \frac{\partial F_2}{\partial K_2} dK_2}. \quad (3.9.)$$

При стратегії максимізації прибутку підприємства і з припущенням досконалої конкуренції ми отримуємо через диференціацію з 3.7 по K_i :

$$\frac{\partial Q_i}{\partial K_i} = \frac{r}{p_i} \text{ та } \frac{\partial Q_i}{\partial K_i} = \lambda \frac{\partial F_i}{\partial K_i} \text{ або } \frac{\partial F_i}{\partial K_i} = \frac{r}{\lambda_i p_i}.$$

Для граничної продуктивності праці існує відповідний вираз: через введення в Д.3.1 для граничної норми трансформації виходить:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = -\frac{\lambda_1 \frac{l}{\lambda_1 p_1} dA_1 + \frac{r}{\lambda_1 p_1} dK_1}{\lambda_2 \frac{l}{\lambda_2 p_2} dA_2 + \frac{r}{\lambda_2 p_2} dK_2}.$$

При цьому для граничної норми трансформації впливає:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = -\frac{p_2}{p_1}.$$

Для умови 3.2 випливає:

$$\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right| \quad \text{або} \quad \left| \frac{dQ_1}{dQ_2} \right| < \left| \frac{dQ_1^*}{dQ_2^*} \right|. \quad (3.10)$$

Твердження. Країна І (Батьківщина) експортує товар 1, коли при автаркії гранична норма трансформації між товарами 2 і 1 на Батьківщині нижча, ніж у Закордоні. Це означає, що Батьківщина при даній ціні одиниці товару 1 може виробляти менший обсяг товару 2, ніж Закордон. Закордон має виробничу перевагу щодо товару 2. Батьківщина має, навпаки, нижчі альтернативні витрати, ніж Закордон для виробництва товару 1.

2. Порівняльні переваги в загальній продуктивності факторів. Умова 3.10 зводиться через наступні міркування до переваг у загальній продуктивності факторів. Оскільки озброєність факторами є ідентичною $F_i = F_i^*$, то обидві країни для $\lambda_i = \lambda_{i^*} = 1$ (жодної відмінності в параметрах ефективності) мають ідентичну криву трансформації. На рисунку 3.16 ця крива зображена як TT' . Нехай також є ідентичним розподіл факторів в обох країнах, отже, $A_i = A_i^*$ і $K_i = K_i^*$. Тоді обидві країни мають також ідентичну точку виробництва, представлену як точка Z на рисунку 3.17. Гранична норма трансформації у точці $Z' (dQ_1 / dQ_2)$ є однаковою для обох країн. Припустимо, що $\lambda_i, \lambda_{i^*} > 1$. Необхідно визначити граничні норми трансформації, які стосуються даного розподілу факторів Z . У рівняннях 3.4 і 3.8 часткові граничні продуктивності стосуються того ж самого розподілу, отже часткові граничні продуктивності є ідентичними. Оскільки позначають $(dQ_1 / dQ_2)_Z$ як граничну норму трансформації для розподілу факторів Z з $\lambda_i = 1$, то для граничної норми трансформації у випадку, коли $\lambda_i > 1$, випливає:

$$\frac{dQ_1}{dQ_2} = \frac{\lambda_1}{\lambda_2} \left(\frac{dQ_1}{dQ_2} \right)_Z \quad \text{і} \quad \frac{dQ_1^*}{dQ_2^*} = \frac{\lambda_1^*}{\lambda_2^*} \left(\frac{dQ_1}{dQ_2} \right)_Z.$$

При цьому отримують для (3.8)

$$\frac{dQ_2}{dQ_1} < \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \leftrightarrow \frac{\lambda_2}{\lambda_1} < \frac{\lambda_2^*}{\lambda_1^*} \leftrightarrow \frac{\lambda_2}{\lambda_2^*} < \frac{\lambda_1}{\lambda_1^*}. \quad (3.11)$$

Згадана умова є на рисунках 3.16 і 3.9. Нехай розподіл факторів виробництва зображений за допомогою «ящика Еджуорта» як Z' (3.9) з випуском продукції $Q_1 = d$ і $Q_2 = v$. Отже, співвідношення обсягів $Q_1 / Q_2 = d / v$. Воно побудоване на рисунку 3.16 через зростання променя OZ . Параметри ефективності зумовлюють нове позначення ізоквант, а саме: $\lambda_1 d$ та $\lambda_2 v$ для Батьківщини і $\lambda_1^* d$ та $\lambda_2^* v$ для Закордону.

У «ящику Еджуорта» з двома фіксованими ресурсами ($\bar{A}$ – праця, $\bar{K}$ – капітал) та виробництвом двох товарів, що позначаються виробничими ізоквантами d і v , ресурси використовують ефективно (точка Z'), коли ці ізокванти дотикаються.

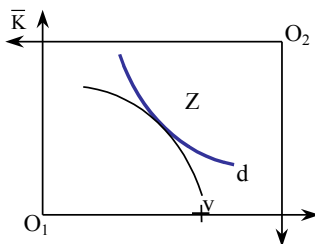


Рис. 3.17. Точка ефективності за методом «ящика Еджуорта» (Edgeworth-Box)

При цьому отримуємо співвідношення обсягів $Q_1 / Q_2 = \lambda_1 d / \lambda_2 v$ для Батьківщини і $Q_1^* / Q_2^* = \lambda_1^* d / \lambda_2^* v$ для Закордону. Рівняння 3.11 зумовлює те, що трансформаційні криві повинні так зміщуватися, щоб при незмінному розміщенні факторів було дійсним:

$$\frac{Q_1}{Q_2} > \frac{Q_1^*}{Q_2^*}, \quad (3.12)$$

тобто зміщення кривої трансформації мусить мати в країні I «нахил» на користь товару 1. На рисунку 3.16 зображено випадок, коли точка Z зміщується у точку R , якщо говорити про Батьківщину, а для Закордону вона зміщується у точку S . Умова виконана і може перетворитись у $tg \alpha < tg \alpha^*$. На рисунку 3.16 можливим є і те, що обидві точки лежать праворуч від першопочаткового променя OZ . Але щоб умови (3.12) і (3.11) були виконані, необхідно, аби промінь OR мав більше зростання, ніж промінь OS . Це показує тенденцію для сектора 1.

Попередня аргументація стосується переміщення кривої трансформації і, разом з цим зростання рівня виробництва в обох країнах. Але ми вже знаємо, що перед впровадженням торгівлі попит також впливає на співвідношення автаркійних цін. Переміщення кривих трансформації з припущеною перевагою Батьківщини у виробництві товару 1 і Закордону – у виробництві товару 2 є тоді достатнім, коли ми припускаємо, що співвідношення попиту в обох країнах ідентичне. Це відображено продовженням променя OZ через точку Z . Якщо порівняємо точки X і Y , то для них виконується умова для торгівлі $tg \alpha < tg \alpha^*$. Тоді при русі з точки R до точки Y $tg \alpha$ буде зменшуватись, а при русі з точки S у точку X $tg \alpha^*$ – збільшуватись. Але оскільки переміщення кривих констатує, що $(tg \alpha)_R < (tg \alpha^*)_S$, то має бути дійсною нерівність $(tg \alpha)_Y < (tg \alpha^*)_X$.

3. Однаково пропорційні переваги. Якщо у Закордоні за обома параметрами ефективності існує перевага, то при ідентичних співвідношеннях попиту перед впровадженням торгових відносин міжнародний обмін не відбувається. Припустимо, що

$$\lambda_i^* = \alpha \lambda_i \text{ при } \alpha > 1.$$

Отже, країна II може виробляти більше товару як 1, так і 2. Умовою для торгівлі є:

$$\frac{\lambda_2}{\alpha \cdot \lambda_2} < \frac{\lambda_1}{\alpha \cdot \lambda_1}.$$

Знак нерівності порушений. Обидві країни мають перед початком торгівлі однакове співвідношення цін. Це міркування пояснює, що порівняльні цінові відмінності є вирішальним мотивом для міжнародної торгівлі.

Твердження. Якщо країна має однаково пропорційну перевагу в загальній продуктивності обох секторів, то торгівля не відбувається. Вирішальною умовою для торгівлі є порівняльні переваги.

✓ Модель Гекшера – Оліна або теорія факторних пропорцій – постановка питання

Модель Д. Рікардо базується на єдиному факторі виробництва – праці. Тому, якщо дотримуватися рікардівського підходу, порівняльні переваги можуть бути лише в результаті різниць у продуктивності праці між країнами. Однак насправді в основі зовнішньої торгівлі не тільки це, а й **різниця у ресурсах**, котрі є у тих чи інших країнах.

У моделі Д. Рікардо, по суті, взяті до уваги тільки економічні результати дії факторів на виробництво товарів у різних країнах, а саме – витрати на виробництво. Можливість подивитися на міжнародну торгівлю з іншого ракурсу і зрозуміти причини різниць у витратах праці виникла тоді, коли трудову теорію вартості протягом XIX століття почали поступово витісняти різні варіанти теорії факторів виробництва. Економісти-неокласики – послідовники засновників класичної школи – започаткували пояснення міжнародної торгівлі через теорію факторів виробництва.

Справді значний прорив у теорії міжнародної торгівлі зробили в середині XX століття економісти-неокласики – шведські вчені Елі Гекшер і його учень Бертіль Олін. Їм належить заслуга створення гармонійної теорії міжнародної торгівлі, що згодом отримала назву теорії Гекшера – Оліна або теорії факторних пропорцій. Їхня модель пояснює порівняльну перевагу різними пропорціями національної забезпеченості факторами землі, праці й капіталу. Порівняльні переваги визначаються взаємодією ресурсного потенціалу країни (відносної надмірності факторів виробництва) і технології (яка впливає на відносну інтенсивність використання різних факторів у процесі виробництва).

Елі Філіп Гекшер (1879–1952)

Елі Гекшер народився у 1879 році в м. Стокгольм, Швеція. З 1897 по 1907 рік він вивчав економіку та історію в Упсальському університеті, після чого став доцентом у Коледжі комерції Стокгольмського університету. В 1909 році був призначений професором економіки та статистики, а в 1929 році став директором Інституту економічної історії. Його робота як дослідника та автора була плідною: він на-писав 36 книг, 174 статті у фахових журналах, 700 коротких статей для провідних стокгольмських

газет та багато урядових доповідей, що разом на час, коли він пішов з життя, склало 1148 одиниць.

Багато з його робіт присвячені економічній історії Швеції, а визначною роботою став двотомник з меркантилізму. Найбільшим внеском Е. Гекшера в економічну теорію була праця під назвою «Вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходу» (написана в 1919 році, але перекладена англійською лише через 30 років). Ця робота стала джерелом нині відомої теорії Гекшера – Оліна.

Учений постійно намагався поєднати економічну теорію та економічну історію. Він, зокрема, наголошував на застосуванні принципів економічної теорії для пояснення аналізу історичної економіки.

У 1945 році Е. Гекшер після роботи в Інституті еконо-мічної історії вийшов на пенсію, ввівши курс економічної історії в університетах Швеції. Помер у 1952 році в Стокгольмі.

Важливою складовою теорії факторних пропорцій є теорема вирівнювання цін на фактори виробництва або теорема Гекшера – Оліна – Самуельсона, яка стосується ефекту впливу міжнародної торгівлі на факторні ціни. Багато з передумов теорії факторних пропорцій співпадають з тими, які використовував при розгляді моделі Д. Рікардо: наявність двох країн і двох товарів; використання країнами однієї й тієї ж технології; однорідність смаків та переваг споживачів кожної з країн; наявність досконалої конкуренції на товарному і факторному ринках двох країн; мобільність факторів усередині кожної з країн та їх повна міжнародна немобільність; відсутність транспортних витрат, тарифів та інших перешкод на шляхах товарних потоків у процесі міжнародної торгівлі.

Концепція Гекшера – Оліна має важливе значення як для розвитку теорії зовнішньої торгівлі, так і для розв'язання інших завдань. Вона дає можливість визначити, якими товарами обмінюються країни на міжнародному ринку, її використовують при аналізі напрямків впливу міжнародної торгівлі на відносні ціни факторів виробництва та розподіл факторних доходів. Варто відзначити також доцільність розгляду економічного зростання з огляду на його методологічні підходи. Зокрема, для країни з надлишком певного фактору зовнішня торгівля може потенційно розширити можливості його використання. При-міром, можна поліпшити використання праці за рахунок її інтенсифікації, підвищивши рівень заробітної плати і тим самим зекономити іноземну валюту, необхідну для придбання інвестиційних товарів.

Бертіль Готхард Олін (1899–1979)

Співавтором Елі Гекшера був шведський економіст і політичний діяч Бертіль Олін.

Бертіль Олін народився в 1899 році в м. Кліппан, Швеція. В 1917 році отримав вчений ступінь з математики, статистики та економіки в університеті Люнда. У 1919 році під керівництвом Елі Гекшера захистив свій другий ступінь з економіки в Стокгольмській школі уп-

равління бізнесом. У 1923 році став магістром гуманітарних наук з економіки в Парварії. У 1924 році отримав ступінь доктора філософії з економіки в університеті Стокгольма.

Із 1925 по 1930 рік викладав в університеті Копенгагена, а після цього став наступником Гекшера в Стокгольмській школі управління бізнесом, де працював, доки не вийшов на пенсію в 1965 році. Крім виконання своїх академічних обов'язків, він був членом Рікштату (Шведський парламент) (1938–1970 роки), міністром торгівлі Швеції (1944–1945 роки) та лідером Ліберальної партії (1944–1967 роки).

Б. Олін зробив важливий науковий внесок у мікроекономічну теорію, враховуючи особливості кейнсіанського аналізу. Вчений поєднав ідеї Елі Гекшера та Густава Касселя (останній був професором, коли Олін здобував ступінь доктора філософії в університеті Стокгольма), які привели до розвитку моделі загальної рівноваги закритої економіки. Після цього він розширив та видозмінив цю модель з тим, щоб показати вплив міжнародної торгівлі. У 1933 році Олін опублікував свою книгу «Міжрегіональна і міжнародна торгівля». Завдяки аналітичним дослідженням сформулював славнозвісну теорію співвідношення факторів виробництва. За заслуги у розвитку теорії міжнародної економіки Б. Олін у 1977 році отримав Нобелівську премію.

Результатом його плідної роботи є славнозвісна теорема Гекшера – Оліна, яка мала велике теоретичне і практичне значення.

Бертіл Олін помер у Стокгольмі в 1979 році.

Попередній аналіз був характерний тим, що обидві країни при однаковій забезпеченості факторами мають різні ступені продуктивності у формі відносних розбіжностей у параметрах ефективності. Тепер усунемо припущення щодо ідентичної забезпеченості факторами й абстрагуємося від розбіжностей у виробничих функціях. Це так званий випадок Гекшера – Оліна.

Як і раніше, дослідження ґрунтуватиметься на основі того, що виробнича функція виражає взаємозв'язок між обсягами виробництва товару та необхідними затратами факторів. У теорії Гекшера – Оліна вона вказує на максимум обсягів виробництва, що досягається заданою технічними умовами виробництва комбінацією затрат факторів. Математично це твердження має вигляд

$$Q_i = f(a, b, c, \dots, n),$$

де Q_i – обсяг виробництва товару i , а $a, b, c, \dots, n$ – затрати факторів.

Для розгляду моделі Гекшера – Оліна введемо три припущення.

✓ Припущення 1 щодо виробничої функції. Факторами виробництва в обох країнах є праця та капітал. Виробнича функція має якості субституціональності та лінійної гомогенності. Вона для сектора i є ідентичною в обох країнах, тобто $F_i = F_i^*$. З іншого боку, існують різниці у виробничих функціях обох секторів, тобто $F_1 \neq F_2$.

✓ Припущення 2 щодо забезпеченості факторами. Обидві країни неоднаково забезпечені працею і/або капіталом, тобто $\bar{A} \neq \bar{A}^*$, $\bar{K} \neq \bar{K}^*$.

Взяті до уваги у попередніх розділах припущення щодо повної зайнятості та досконалої конкуренції залишаються дотриманими. У цьому випадку також варто обговорити, при яких параметрах, беручи до уваги забезпеченість факторами, виконуються умови для торгівлі, що сформульовані у темі 3.

Основна ідея. Коли певна країна є багатою на капітал, то потрібно очікувати, що тут капітал порівняно дешевший, ніж праця, і що в цій країні капіталомісткий товар вигідніший для виробництва з огляду на витрати. Слід також припустити, що *країна, багата на капітал, має перевагу у виробництві капіталомістких товарів*. Отже, можна стверджувати, що багата на капітал країна експортує капіталомісткі товари.

Аналогічно можна уявити собі країну з достатньою забезпеченістю трудовими ресурсами та працемістким продуктом. Припустимо, що *багата на трудові ресурси країна має перевагу у виробництві працемісткого товару і саме його експортує*. Розширивши перелік факторів виробництва, отримаємо такі твердження:

➤ *країна, багата на землю, експортує товари, вироблені у результаті інтенсивного використання земельних ресурсів (сільськогосподарська продукція);*

➤ *країна, багата на сировину, експортує матеріало-місткий продукт;*

➤ *країна, багата на краєвиди, експортує продукт інтенсивного використання ландшафтів (туризм);*

➤ *країна, багата на гуманітарний капітал, експортує товари, вироблені шляхом його інтенсивного використання;*

➤ *країна з високим рівнем інновації експортує інноваційно інтенсивний продукт.*

Визначальним у твердженні Гекшера – Оліна є комбінування забезпеченості факторами з інтенсивністю їх використання у виробництві.

Оцінка забезпеченості факторами. Перш ніж перейти до предметного розгляду моделі, необхідно встановити правила вимірювання забезпеченості факторами. Для цього можна оперувати такими двома змінними.

1) Країна II (Закордон) багатша на капітал порівняно з країною I (Батьківщиною), коли фондоозброєність кожного працівника $k = K/A$ у Закордоні є вищою, ніж на Батьківщині, тобто

$$k^* > k. \quad (3.13)$$

2) Зворотним критерієм до такого підходу є означення, згідно з яким Закордон більш забезпечений капіталом порівняно з Батьківщиною, коли у Закордоні капітал дешевший і праця дорожча, ніж на Батьківщині, тобто

$$\left(\frac{l}{r}\right)^* > \left(\frac{l}{r}\right) \quad \left(\frac{r}{l}\right) > \left(\frac{r}{l}\right)^*. \quad (3.13)$$

Економічна практика і забезпеченість факторами. Розглянемо ситуацію, коли країни відрізняються забезпеченістю факторами вироб-

ництва з різною інтенсивністю їх використання у відповідних секторах. Емпіричне вимірювання забезпеченості факторами стикається зі значними проблемами. Математичний запис задачі, який наведений вище, поєднує забезпеченість країни факторами з інтенсивністю даних факторів в окремих секторах виробництва. При цьому варто зауважити, що емпіричне вимірювання забезпеченості факторами має значні проблеми. Так, при аналізі фактору «праця» потрібно не обмежуватися показниками робочого часу (наприклад, кількістю відпрацьованих людино-годин), тому що ефективність праці не може бути визначена лише з цих параметрів. Таблиця 3.5. показує поділ країн за ступенем забезпеченості факторами.

Таблиця 3.5

Емпірична оцінка забезпеченості факторами деяких країн

країни з основним капіталом	США, Канада, Японія, Західна Європа
країни з гуманітарним капіталом	США, Канада, Японія, Західна Європа
країни з трудовим капіталом	Китай, Малайзія, Східна Європа
країни з земельним капіталом	Австралія, Україна
країни з ресурсним капіталом	Арабський півострів, Аляска

✓ Вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою показників їх відносних обсягів

1. «Ящик Еджуорта». Можливості вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою показників їх відносних обсягів можна проілюструвати з допомогою кривих ефективності й трансформації. На рисунку 3.18а оснащеність Батьківщини капіталом – O_1T , працею – O_1Y .

Ізокванти c , $2c$, $5c$ показують обсяг виробництва товару 1. При лінійно-гомогенних виробничих функціях точка ізокванти $2c$ на промені віддалена від початку координат (точки O_1) на вдвічі більшу відстань, ніж точка ізокванти c . Ізокванти для товару 2 з обсягами $2u$ і $4u$ відраховують від O_2 .

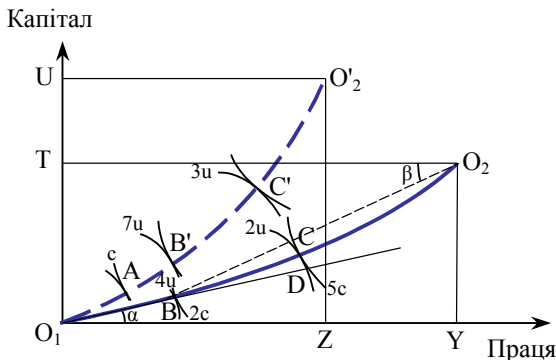


Рис. 3.18а. Забезпеченість факторами («ящик Еджуорта»)

Забезпеченість Батьківщини факторами виробництва – O_1T (капітал), O_1Y (праця) і $O_1Y > O_1T$. Забезпеченість Закордону виробничими

факторами – O_1U (капітал), O_1Z (праця) і $O_1U > O_1Z$, O_1BCO_2 – крива ефективності Батьківщини, O_1BCO_2 – крива ефективності Закордону. c , $2c$, $5c$ – виробничі ізокванти сектора 1; $2u$, $4u$, $3u$, $7u$ – виробничі ізокванти сектора 2. Якщо, наприклад, точкою виробництва на Батьківщині є точка B , то капіталомісткість сектора 1 $k_1 = tg\alpha$, а капіталомісткість сектора 2 $k_2 = tg\beta$, $tg\beta > tg\alpha$, тобто $k_2 > k_1$. Аналогічно за умови виробництва у точці C $k_2 > k_1$, тобто виробництво товару 1 – працемістке, а товару 2 – капіталомістке. Точка D відображає неефективний розподіл факторів виробництва.

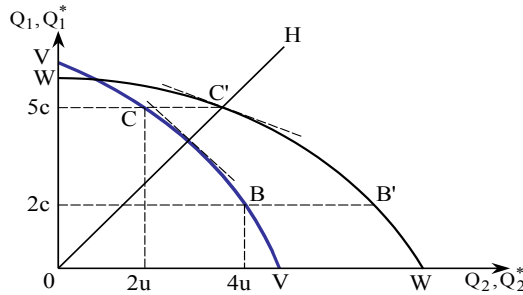


Рис. 3.186. Трансформаційна крива при різних забезпеченості факторами

VV , WW – трансформаційні криві відповідно Батьківщини та Закордону, які отримано шляхом переносу виробничих ізоквант (пунктирна лінія) з рис. 3.18а. Оскільки Батьківщина краще забезпечена працею, то вона виготовлятиме більше товару 1, ніж товару 2, тому її трансформаційна крива лежить далше від точки O , ніж крива трансформації Закордону при $Q_2, Q_2^* = 0$. Аналогічно, крива трансформації Закордону лежить далше від точки O , ніж трансформаційна крива Батьківщини, коли $Q_1, Q_1^* = 0$. Точки B , C та B' , C' відображають певні рівні виробництва на Батьківщині та у Закордоні. Промінь OH показує ідентичні умови попиту в обох країнах за умов автаркії.

Припустимо, що обсяг виробництва на Батьківщині показаний точкою B . Тоді капіталомісткість виробництва товару 1 тут задана через $tg\alpha$ та k_2 через $tg\beta$. Для $tg\beta > tg\alpha$ діє: $k_2 > k_1$. Капіталомісткість виробництва товару 2 є більшою, ніж при виробництві товару 1. Коли точка B переміщується по кривій ефективності O_1BCO_2 , то для припущеного тут напрямку кривої ефективності діє правило: $k_2 > k_1$. Виробництво товару 1 є працемістким, товару 2 – капіталомістким. Оскільки $k_2 > k_1$, то крива ефективності викривлена вниз.

Закордон має оснащення факторами $O_1U \cdot O_2'Z$. Початок системи ізоквант першого сектора знаходиться в точці O_1 , а початок системи ізоквант другого сектора переміщується в O_2' . При цьому переміщуються точки дотику виробничих ізоквант. Крива ефективності країни II задана через $O_1B'C'O_2'$.

2. Криві трансформації. Криві трансформації обох народних господарств ми можемо отримати при перенесенні пунктиром виробничих ізоквант на новий рисунок. На рисунку 3.18а припущено, що Батьківщина може виготовляти більше працємісткого товару 1 в абсолютному виразі. Для $Q_2 = 0$ крива трансформації Батьківщини повинна лежати набагато даліше, ніж крива трансформації Закордону. І навпаки, країна 2 при $Q_1^* = 0$ може виготовляти більше товару 2.

Далі ми можемо побачити, що при рівні виробництва $2c$ товару 1 країни продукують різний обсяг товару 2: Батьківщина виробляє $4u$ одиниць товару 2, а Закордон – $5u$. Тому на рисунку 3.18б точка B лежить набагато правіше від точки V . За допомогою перенесення подальших точок на рисунку 3.18б зображений напрямок обох кривих трансформації. VV – це крива трансформації Батьківщини та WW – крива Закордону.

3. Забезпеченість факторами виробництва та умова для торгівлі. Постає запитання, чи можна вимірюванням забезпеченості фактором капіталу визначити напрямок міжнародної торгівлі. Для пошуку відповіді на нього треба враховувати умови торгівлі, які виражаються граничною нормою кривої трансформації. Оскільки

$$-\frac{p_1}{p_2} = \frac{dQ_2}{dQ_1},$$

то умова для торгівлі, беручи до уваги припущений напрямок торгівлі в пункті 3.2, становить

$$\left| \frac{dQ_2}{dQ_1} \right| < \left| \frac{dQ_2^*}{dQ_1^*} \right|. \quad (3.14)$$

Без конкретизації умов попиту неможливо перевірити умови 3.14. Тому, як і в твердженні про параметри ефективності, слід зробити додаткове припущення щодо співвідношення попиту. Воно полягає у введенні до дослідження умови, за якою при наявності ідентичного співвідношення обсягів попиту C_1/C_2 до торгівлі, вираженого променем OH , виконується умова 3.14. Тепер можна сформулювати таку систему тверджень:

1. Умови щодо експорту капіталомісткого товару багатою на капітал країною з урахуванням попиту. Співвідношення обсягів попиту на здійснення торгівлі повинні бути в обох країнах однакові ($C_1/C_2 = C_1^*/C_2^*$).

Закордон (країна II) є багатим на капітал ($k^* > k$).

Виробництво товару 2 – капіталомістке ($k_2 > k_1$).

2. Твердження або імплікація: Закордон експортує капіталомісткий товар. Без конкретизації умов попиту до здійснення торгівлі не можна переконливо стверджувати, що багата на капітал країна експортує капіталомісткі товари. У даному випадку можна говорити про те, що Закордон має перевагу у виробництві капіталомістких товарів (за умови меншого попиту на згадані товари порівняно з Батьківщиною) і може ви-

робляти ці товари у більшому обсязі. Припустимо, що попит на цей капіталомісткий товар Закордону є дуже великим до початку торгівлі, тому його ціна висока. Таким чином Закордон, незважаючи на більші виробничі можливості, може навіть імпортувати цей товар у результаті його високої ціни.

Отже, визначення забезпеченості капіталом k не дає чіткої відповіді щодо напрямку міжнародної торгівлі, якщо не зроблені додаткові припущення про співвідношення попиту перед торгівлею. Інакше кажучи, навіть якщо певна країна має перевагу у виробництві якогось товару, параметри попиту можуть звести цю перевагу нанівець. Щоб робити висновки, в подальшому застосовуватимемо альтернативний спосіб вимірювання забезпеченості факторами.

Треба зважити і на припущення на рисунку 3.18, що $\bar{A} > \bar{A}^*$. Одночасно можна допустити протилежний випадок ($\bar{A}^* > \bar{A}$), проте як обмеження повинно прийматися, що Батьківщина продовжує залишатися достатньо забезпеченою трудовими ресурсами ($\bar{K} < \bar{A}$). Вирішальною є фондоозброєність одного працівника $k^* > k$.

✓ Вимірювання забезпеченості факторами виробництва за допомогою співвідношення цін на них

Зображення кривих ефективності та трансформації. Припустимо, що в ситуації до торгівлі $(l/r)^* > (l/r)$. Співвідношення процентної ставки та зарплати у Закордоні більше, ніж на Батьківщині. Оскільки процент у Закордоні є нижчим, то країна II більш забезпечена капіталом порівняно з країною I.

Ця ситуація відображена на рисунку 3.18а. Дотичні до виробничих ізоквант показують співвідношення цін на фактори. Це впливає з умови, що комбінація мінімальних витрат при заданому співвідношенні цін на фактори визначається тим, що ізокоста

$$Al + Kr = \bar{a} \quad \text{або} \quad K = \frac{\bar{a}}{r} - \frac{l}{r} \cdot A$$

є дотичною до виробничої ізокванти. Зростання ізокванти в точці комбінації мінімальних витрат виражає співвідношення процента і зарплати.

Кожній точці кривої ефективності відповідає визначене співвідношення цін на фактори виробництва. При лінійно гомогенних виробничих функціях діє *правило, за яким зростання ізокванти вздовж променя, що виходить з початку координат, є ідентичним*. Гранична норма взаємозамінності факторів і внаслідок цього співвідношення процента та зарплати ідентичні для всіх ізоквант у точках A, B, D .

Співвідношення цін на фактори і попит. Однак порівняно з точкою D ізокванта у точці C має абсолютно більше значення. При цьому точка C має вище співвідношення процента і зарплати, ніж точки D і B . Співвідношення процентної ставки і зарплати зростає при русі вздовж кривої ефективності від B до C . Це легко пояснити підвищенням виробництва трудомісткого товару 1, що приводить до більшого зростання

попиту на працю, ніж на капітал. Одночасно зменшується виробництво капітало-місткого товару. При цьому вивільнюється більше капіталу, ніж праці. Оскільки товар 1 є трудомістким, то і співвідношення цін на фактори l/r зростає. Ми знаємо:

а) кожній точці кривої ефективності відповідає певне співвідношення цін на фактори;

б) кожній точці кривої ефективності відповідає точка на кривій трансформації;

в) кожній точці кривої трансформації відповідає визначене співвідношення цін на товари.

Звідси випливає, що кожному співвідношенню цін на товари відповідає визначене співвідношення цін на фактори і навпаки.

Дотримується вимога:

$$\frac{p_l}{p_2} > g\left(\frac{l}{r}\right). \quad (3.15)$$

Конкретизація співвідношення попиту до початку торгівлі тепер уже не обов'язкова. Це зрозуміло: попит на фактори виробництва є похідним від попиту на товари. Ціна на фактори залежить від того, яким є попит на товар. Коли працемісткий товар має більший попит, то ціна цього товару і необхідного фактору (праці) також висока. Вираз

$\left(\frac{l}{r}\right)^* > \left(\frac{l}{r}\right)$ уже має в собі інформацію про співвідношення попиту до торгівлі. При цьому стає зрозумілим, що в економічній аргументації співвідношення «процентна ставка – зарплата» впливає з цінового співвідношення на товари. Коли розділити одночасне визначення цін на товари та фактори виробництва в уявному часовому просторі, то «спочатку» на ринку визначаються ціни на товари, а «потім» – ціни на фактори. Ціни на фактори є похідними від попиту на товари. Оскільки наявному співвідношенню цін на фактори підпорядковане певне співвідношення цін на товари, то вони можуть переноситись одне на друге. Така залежність дає змогу припускати, що вимір забезпеченості факторами приводить до висновку про умови торгівлі. Оскільки в обох країнах цінове співвідношення на фактори у вихідній ситуації встановлене до торгівлі, то зрозуміло, що виробничі точки лежать на вже існуючій кривій ефективності. Вони також відображаються на кривих трансформації економік обох країн, і їм відповідає певне співвідношення цін на товари.

✓ Взаємозалежність між ціновим співвідношенням на товари та фактори виробництва

Щоб виразити умову 3.14 за допомогою співвідношення «зарплата – процент», потрібно конкретизувати умову 3.15. Звернемося до функції виробництва на душу населення.

1. Функція виробництва на душу населення. Оскільки виробнича функція є лінійно-гомогенною, тобто $\mu Q_1 = F_1'(\mu A_1, \mu K_1)$, може бути вставлено $\mu = 1/A_1$. Тоді $Q_1 = A_1 F_1' (1, K_1/A_1)$ або $q_1 = f_1' (k_1)$, (3.16)

причому q_l – виробництво на душу населення та k_l – капіталомісткість сектора 1. З припущення неокласичного спрямування виробничої функції випливає, що

$$\begin{aligned} \frac{\partial Q_l}{\partial K_l} &= \frac{df_l(k_l)}{dk_l} = f'_l(k_l) > 0 \\ \frac{\partial^2 Q_l}{\partial K_l^2} &= \frac{1}{A_l} f''_l < 0, \quad f''_l < 0 \end{aligned}$$

та

$$\left(\frac{\partial Q_l}{\partial K_l} = A_l \frac{\partial f_l}{\partial k_l} \cdot \frac{dk_l}{dK_l} = A_l f'_l(k_l) \cdot \frac{\partial \left(\frac{K_l}{A_l} \right)}{\partial K_l} = A_l f'_l(k_l) \cdot \frac{1}{A_l} \right).$$

Функція виробництва на душу населення зображена на рисунку 3.19.

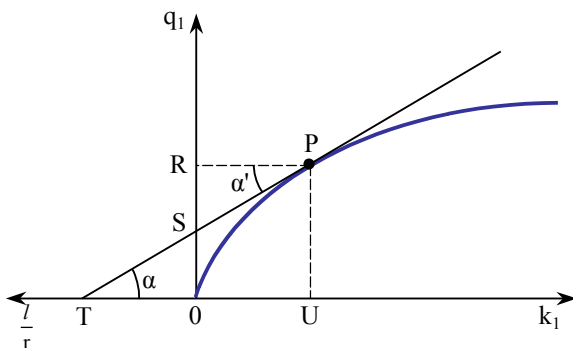


Рис. 3.19. Функція виробництва на душу населення.

На рисунку відображена функція виробництва на душу населення: ($q_l = f_l k_l$), де k_l (капіталомісткість) $k_l \rightarrow l/r = (OT)$. Розглянемо точку P цієї функції, в якій $OR = f_l(OU)$, зростання дотичної до кривої функції виробництва у цій точці дає змогу отримати граничну продуктивність капіталу: $\frac{OS}{OT} = \frac{RS}{RP} = \tan \alpha$ ($\tan \alpha = \tan \alpha'$ – як суміжні кути).

Розглянемо дотичну до цієї функції у точці P . Зростання дотичної до кривої зображує граничну продуктивність капіталу:

$$\tan \alpha = \tan \alpha' = \frac{\partial Q_l}{\partial K_l} = \frac{OS}{OT} = \frac{RS}{RP}.$$

При максимізації прибутку підприємством і при заданих цінах на товари (досконала конкуренція) у виразі

$$G_l = p_l Q_l - l_l A_l - r_l K_l$$

повинен бути досягнутий максимум. Цей максимум існує тоді, коли граничний прибуток дорівнює нулю, а номінальний процент r_l становить:

$$r_l = p_l f'_l(k_l);$$

$$\left(\frac{\partial G_I}{\partial K_I} = p_I \frac{\partial Q_I}{\partial K_I} - r = 0 \right) \text{ і } \left(\frac{\partial Q_I}{\partial K_I} = f'_I(k_I) \right).$$

Реальна процентна ставка $r_I^R = r_I/p_I$, згідно з цими припущеннями, дорівнює граничній продуктивності капіталу. Її задають через відношення відрізків RS/RP або RS/OU .

Для граничної продуктивності праці властива рівність

$$\frac{\partial Q_I}{\partial A_I} = f_I(k_I) - k_I f'_I(k_I).$$

Поведінка підприємства, спрямована на максимізацію прибутку, в умовах досконалої конкуренції передбачає, що гранична продуктивність та реальна заробітна плата рівні, тобто:

$$l^R = \frac{\partial Q_I}{\partial A_I} = OR - \frac{RS}{OU} \cdot OU = OS$$

відношення «процентна ставка-зарплата» l/r задано через таку формулу:

$$\frac{l}{r} = \frac{OS}{OT} \cdot OT = OT.$$

2. Капіталомісткість та відношення «процентна ставка – зарплата». Отже, при поведінці підприємства, спрямованій на максимізацію прибутку, існує взаємозв'язок між співвідношенням «процентна ставка – зарплата» та капіталомісткістю. Підприємства пристосовуються до змін у співвідношенні «процентна ставка-зарплата», змінюючи капіталомісткість. На рисунку 3.20а зображено, що при зростаючому співвідношенні «процентна ставка – зарплата» збільшується капіталомісткість: дорожча праця за-мінюється дешевшим капіталом.

Взаємозв'язок між k_I та (l/r) , так само як і k_I та $(1/r)$, може бути перенесений пунктиром на рисунок 3.20б. З рисунка 3.20а видно, що капіталомісткість зростає, коли l/r збільшується.

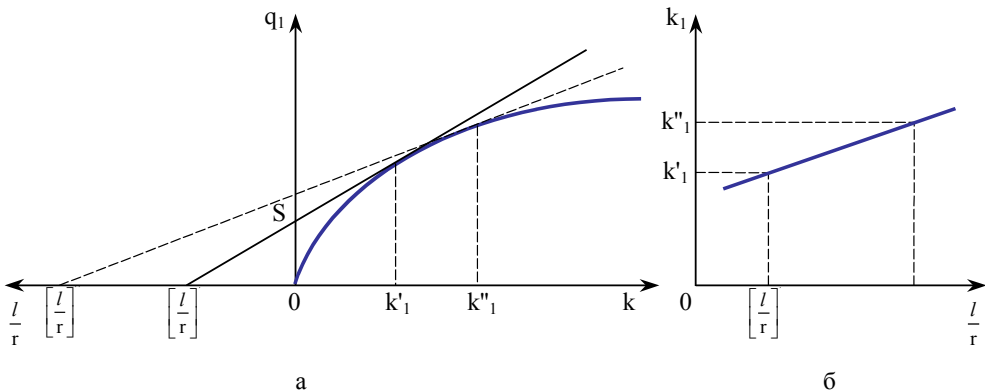


Рис. 3.20. Капіталомісткість та відношення ціни капіталу до праці

Якщо у певній точці функції виробництва на душу населення про- вести дотичні, то можна побачити, що конкретному значенню капіта- ломісткості (k) відповідає конкретне співвідношення «процентна ставка – зарплата» – $\left[\frac{l}{r}\right]$, тобто k_1' відповідає $\left[\frac{l}{r}\right]'$, а k_1 відповідає $\left[\frac{l}{r}\right]''$, причому $k_1' < k_1$, а $\left[\frac{l}{r}\right]' < \left[\frac{l}{r}\right]''$. Отже, між k і $\frac{l}{r}$ існує певний прямолінійний взаємозв'язок (як підтверджує рис. 3.20б, при збільшенні (зменшенні) $\frac{l}{r}$ зростає (спадає) k).

Щоб вивести зв'язок, зображений на рисунку 3.20б, виходимо з то- го, що

$$\frac{l}{r} = \frac{f_i(k_i) - k_i f_i'(k_i)}{f_i'(k_i)} = \frac{f_i(k_i)}{f_i'(k_i)} - k_i. \quad (3.17)$$

Зв'язок між l/r та k_i стане зрозумілим, коли ми утворимо:

$$\frac{dk_i}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{-(f_i')^2}{f_i'' f_i}, \quad (3.17')$$

$$\frac{d\left(\frac{l}{r}\right)}{dk_i} = \frac{f_i' f_i' - f_i f_i''}{(f_i')^2} - 1 = \frac{(f_i')^2}{(f_i')^2} - \frac{f_i f_i''}{(f_i')^2} - 1 = -\frac{f_i f_i''}{(f_i')^2};$$

$$x = g^{-1}(y); y = g(x);$$

$$\frac{dy}{dx} = \frac{1}{\frac{dx}{dy}}.$$

Оскільки $f_i' > 0$ та $f_i'' < 0$, то $dk_i / d(l/r) > 0$, тобто між k_i та l/r існує пряма залежність. Із зростаючим l/r повинно також зростати k_i . При дорожчій праці залучається більше капіталу.

3. Зв'язок між співвідношенням цін на товари та фактори. Тепер можна конкретизувати виведений у рівнянні 3.15 зв'язок.

В умовах досконалої конкуренції, як уже було сказано, номінальна процентна ставка $r = p_i f_i(k_i)$. Оскільки при досконалій конкуренції відсоток в обох секторах країни повинен бути рівний, то на основі рівності $k_i = k_i(l/r)$ отримаємо:

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{f_2'(k_2)}{f_1'(k_1)} \text{ або } \frac{p_1}{p_2} = \frac{f_2'\left[k_2\left(\frac{1}{r}\right)\right]}{f_1'\left[k_1\left(\frac{1}{r}\right)\right]}. \quad (3.18)$$

Знайдемо похідну з 3.18 по l/r і отримаємо:

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{p_1}{p_2} \frac{(k_2 - k_1)}{\left(\frac{l}{r} + k_1\right)\left(\frac{l}{r} + k_2\right)} \cdot \quad (3.18')$$

Рівняння 3.18 виражає зв'язок між зміною співвідношення цін на товари та фактори виробництва.

Діє:

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} > 0 \longleftrightarrow k_2 > k_1. \quad (3.19)$$

Щоб обговорити взаємозалежність між співвідношенням цін на товари та процентною ставкою і зарплатою, слід зробити ситуаційний аналіз.

Ситуація 1: $k_2 > k_1$. Капіталомісткість сектора 2 за будь-якого співвідношення «процентна ставка – зарплата» є більшою, ніж у секторі 1. Крива RR на рисунку 3.21 відображає, виходячи з припущення $k_2 > k_1$, прямий зв'язок між співвідношенням цін на товари та фактори. Коли зростає ціна трудомісткого товару, то попит на працю зростає, співвідношення «процентна ставка – зарплата» стає більшим. Або: більше співвідношення «процентна ставка – зарплата» передбачає більше співвідношення цін на товари. З цим взаємозв'язком ми вже ознайомилися при розгляді кривих ефективності й трансформації.

Ситуація 2: $k_1 > k_2$. Виробництво в секторі 1 при кожному співвідношенні цін факторів є більш капіталомістким, ніж у секторі 2. Вислову співвідношенню цін на товари відповідає нижче співвідношення «процентна ставка – зарплата». Якщо зростає співвідношення цін на товари, то існує більший стимул для виробництва капіталомістких товарів; попит на капітал зростає, як і процентна ставка. Співвідношення «процентна ставка – зарплата» спадає. Зв'язок між p_1/p_2 та l/r , позначений SS' на рисунку 3.21, є зворотним.

Ситуація 3: $k_1 = k_2$. Якщо в обох секторах здійснюється виробництво з однаковою місткістю капіталу, то співвідношення цін на товари зі зростанням співвідношення цін на фактори не змінюється. Товари 1 та 2 не відрізняються. Отже, цей випадок, як економічно несуттєвий, залишається поза увагою.

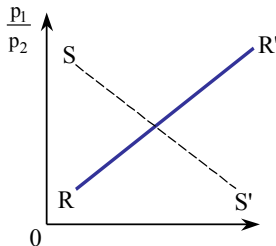


Рис. 3.21. Зв'язок між ціною на товари і ціною на фактори виробництва

RR відображає випадок, коли зв'язок між $\frac{l}{r}$ та $\frac{p_1}{p_2}$ є прямим, тобто збільшення (зменшення) $\frac{l}{r}$ відповідає збільшенню (зменшенню) $\frac{p_1}{p_2}$, а це можливо тоді, коли капіталомісткість товару 2 переважає над капіталомісткістю товару 1 ($k_2 > k_1$). Аналогічно SS відображає зворотний зв'язок між $\frac{l}{r}$ і $\frac{p_1}{p_2}$: $\frac{l}{r} \uparrow \Rightarrow \frac{p_1}{p_2} \downarrow$ або $\frac{p_1}{p_2} \uparrow \Rightarrow \frac{l}{r} \downarrow$ ($k_1 > k_2$).

Зв'язок між співвідношеннями цін на товари та «процентною ставкою-зарплатою» ще раз зображено на рисунку 3.22.

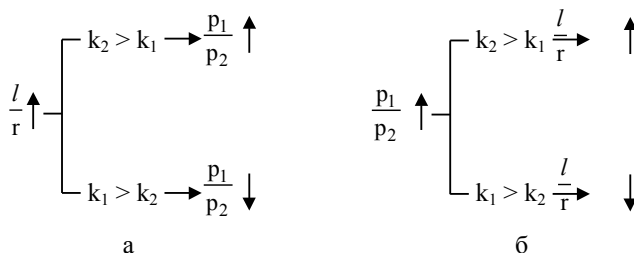


Рис. 3.22. Відносна ціна товарів і факторів виробництва

✓ Теорема Гекшера – Оліна.

За допомогою умов 3.17 і 3.18 та рисунків 3.20б і 3.21 можна знову поставити запитання: яка з країн експортує той чи інший товар? Це питання пояснюється за допомогою рисунка 3.23 (діагр. Харрода – Джонсона).

Нехай Закордон є капіталозабезпеченим, а Батьківщина – працезабезпеченою. Допускаємо також, що забезпеченість факторами вимірюється співвідношенням «процентна ставка – зарплата». Співвідношення «процентна ставка – зарплата» до початку торгівлі задають через OA (країна I) та OB (країна II). Отже, $(l/r) < (l/r)^*$. Тепер скористаємося прийомами ситуаційного аналізу та припустимо, що $k_2 > k_1$. Товар 2 в обох країнах є капіталомістким, товар 1 – трудомістким.

Зв'язок 3.18 виведений лише для однієї країни. Згідно з припущенням, виробничі функції одного сектора є ідентичними в обох країнах. Оскільки зв'язок $k_i = k_i(l/r)$ відповідно до 3.18 представлений лише функцією виробництва на душу населення та її першою похідною, то і цей зв'язок повинен бути ідентичним у відповідному секторі. У першому квадранті рисунка 3.23а ще раз зображено зв'язок $k_i = k_i(l/r)$. Ця функція щодо сектора 1 діє для обох країн.

Подібний зв'язок $k_i = k_i(l/r)$ можна також показати для сектора 2. Для нього ця функція повинна зростати, виходячи з 3.22', коли співвідношення «процентна ставка – зарплата» зростає, то праця замінюється капіталом. Капіталомісткість зростає. Оскільки сектор 2 випускає, скажімо, товари з більшою капіталомісткістю, що означає $k_2 > k_1$ для кожного співвідношення процента і зарплати, то кожна k_2 -функція

повинна перебігати вище як k_1 -функція. Коли ж функція k_2 згідно з рисунком 3.21 описується кривою виробництва на душу населення та її першою похідною і, оскільки виробничі функції сектора 2 в обох країнах згідно з припущенням 3.1 є ідентичними, то функція k_2 ідентична для обох країн. Функції k_1 та k_2 у першому квадранті рисунка 3.23а описують пристосування капіталомісткості секторів 1 та 2 до співвідношення процента та зарплати в країнах I та II.

Виходячи з припущення більшої капіталомісткості виробництва в секторі 2 порівняно із сектором 1 ($k_2 > k_1$), визначають залежність співвідношення цін на товари від співвідношення цін на фактори. Зв'язок 3.23 описують лише через f_i . Оскільки при ідентичних виробничих функціях секторів f_i є ідентичним зв'язок для обох країн, то і залежність співвідношення цін на товари та фактори виробництва в обох країнах має бути ідентичною. З рівняння 3.23г ми знаємо, що для $k_2 > k_1$ співвідношення цін на товари зростає зі зростаючим співвідношенням цін на фактори. Ця функція описана у нижньому квадранті рисунка 3.23а.

Умова $(/r) < (l/r)^*$ може бути переформульована на основі рисунка 3.23а в:

$$(p_1/p_2) < (p_1/p_2)^*,$$

причому цінове співвідношення у країні I виражається через ОС і в країні II – через OD. При цьому виконуються умови для торгівлі 3.2, а саме: країна I експортує товар 1, а країна II експортує товар 2 (див. рис. 3.23).

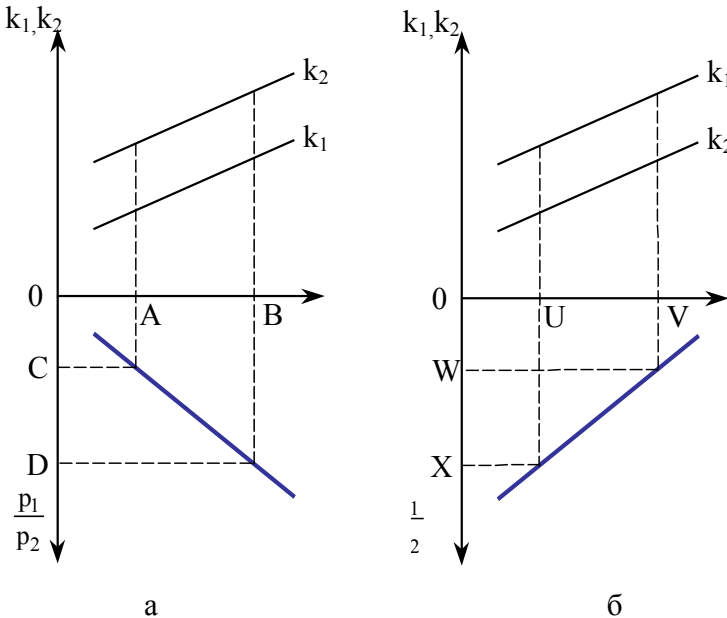


Рис. 3.23. Діаграма Харрода-Джонсона

а) На Батьківщині $\frac{l}{r} = OA$ і відповідає $\frac{p_1}{p_2} = OC$, у Закордоні $\left[\frac{l}{r}\right]^* = OB$ і відповідає $\frac{p_1^*}{p_2^*} = OD$. Таким чином $\left[\frac{l}{r}\right] < \left[\frac{l}{r}\right]^*$, тобто Батьківщина праце-забезпечена, Закордон – капіталозабезпечений та $\frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*}$ ($k_2 > k_1$). Отже, Батьківщина експортує працемісткий товар 1, Закордон експортує капіталомісткий товар 2.

б) На Батьківщині $\frac{l}{r} = OU$ і відповідає $\frac{p_1}{p_2} = OX$; у Закордоні $\left[\frac{l}{r}\right]^* = OV$ і відповідає $\frac{p_1^*}{p_2^*} = OW$, тобто Батьківщина – працебезпечена, Закордон – капіталозабезпечений ($\left[\frac{l}{r}\right] < \left[\frac{l}{r}\right]^*$). Оскільки $\frac{p_1}{p_2} > \frac{p_1^*}{p_2^*}$, то Закордон експортує капіталомісткий товар 1 ($k_1 > k_2$), а Батьківщина – працемісткий товар 2.

Варто розглянути такі ситуації.

1. Передумови твердження стосовно того, що Закордон є капіталозабезпеченою країною.

Випадок 1. *Товар 2 є капіталомістким.*

2. Припущення або імплікація стосовно того, що Закордон експортує товар 2. Іншими словами, капіталозабезпечена країна експортує капіталомісткі товари. За цією умовою необхідно визначити, чи зміниться дане твердження, коли припустити, що виробництво товару 1 є капіталомісткішим, тобто $k_1 > k_2$? Надалі має суттєве значення, що $(l/r) < (l/r)^*$. У першому квадранті рисунка 3.23б функція k_1 повинна проходити вище функції k_2 .

З 3.23' ми знаємо, що для $k_1 > k_2$ співвідношення цін на товари повинно зменшуватись із зростаючим співвідношенням процента і зарплати. Це зображено на рисунку 3.23б. При цьому менше співвідношення процента та зарплати OU відповідає більшому співвідношенню цін на товари OX . Тут характерним є вираз $(p_1/p_2) > (p_1/p_2)^*$. Тепер Закордон експортує товар 1; він є капіталомістким. Звідси випливає:

1. Передумови твердження стосовно того, що Закордон є капіталозабезпеченою країною.

Випадок 2. *Товар 1 є капіталомістким.*

2. Припущення або імплікація стосовно того, що Закордон експортує товар 1. Іншими словами, капіталозабезпечена країна експортує капіталомісткий товар. В обох випадках $k_2 < k_1$ отримують однозначний взаємозв'язок. Узагальнюючи сказане, можна дійти до висновку:

Твердження: країна експортує той товар, виробництво якого є факторомісткішим, беручи до уваги достатню наявність факторів виробництва. Це – теорема Гекшера – Оліна.

✓ **Обернена факторомісткість**

Економічний зміст оберненої факторомісткості. Раніше ми припустили, що капіталомісткість сектора при будь-якому співвідношенні цін на фактори є завжди більшою або меншою, ніж в інших секторах. Також може бути випадок, коли дві виробничі функції характеризуються тим, що умова $k_2 > k_1$ не підходить для всіх цінових співвідношень на фактори виробництва. Цілком можливо, що в одній галузі $k_1 > k_2$, а в іншій – $k_2 > k_1$. У даному випадку йдеться про обернену факторомісткість.

На рисунку 3.24 функції k_1 та k_2 розміщені так, що умова $k_2 > k_1$ не виконується для всіх співвідношень процентних ставок і зарплати. А відомо з 3.23', що зростання функції $(p_1/p_2) = g(l/r)$ залежить від $k_1 > k_2$. Ця функція має від'ємний нахил для галузі $k_1 > k_2$. Для $k_1 = k_2$ зростання дорівнюватиме нулю, а для $k_2 > k_1$ воно буде додатним. Одна з таких функцій зображена на рисунку 3.24 у нижньому квадранті. З цього випливають такі твердження:

1. Умови тверджень: Закордон є капіталозабезпеченою країною, Батьківщина – працебезпеченою, оскільки $(l/r)^* > (l/r)$. За таких умов OR характеризує співвідношення процентної ставки і зарплати на Батьківщині, OS – у Заході. Товар 1 є капіталомістким на Батьківщині.

2. Твердження.

Оскільки $(p_1/p_2)^* > (p_1/p_2)$, то товар 1 у країні І є дешевшим. Країна І експортує товар 1. Товар 1 капіталомісткий для країни І. Країна І є працебезпеченою, тобто країна, забезпечена трудовими ресурсами, експортує капіталомісткий товар 1. Цей висновок є винятком з теореми Гекшера – Оліна.

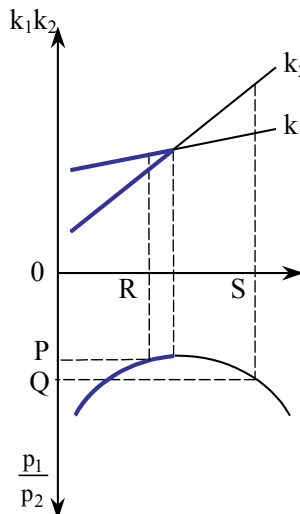


Рис. 3.24. Обернена факторомісткість

На Батьківщині $\frac{l}{r} = OR$ і $\Rightarrow \frac{p_1}{p_2} = OP$; у Закардоні $\left[\frac{l}{r}\right]^* = OS \Rightarrow \frac{p_1^*}{p_2^*} = OQ$.

Оскільки $\left[\frac{l}{r}\right] < \left[\frac{l}{r}\right]^*$ 'Батьківщина працезабезпечена, Закардон – капітало-забезпечений) і $\frac{p_1}{p_2} < \frac{p_1^*}{p_2^*}$, тобто Батьківщина експортує капіталомісткий

товар 1 ($k_1 > k_2$), а Закардон – капіталомісткий товар 2 ($k_2 > k_1$), то це суперечить теоремі Гекшера – Оліна у випадку оберненої факторомісткості.

Країна II експортує товар 2, бо ціна цього товару до торгівлі в країні II є нижчою, ніж у країні I. Товар 2 для країни II є капіталомістким товаром. Країна II є капітало-забезпеченою. Для країни II все ще діє теорема Гекшера – Оліна.

Твердження. У випадку оберненої факторомісткості положення теореми Гекшера – Оліна не завжди можуть бути дійсними.

Зв'язок між відносною ціною на товари і співвідношенням цін на фактори виробництва

З рівняння отримаємо:

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{f_1' \frac{d\left\{f_2' \left[k_2 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)} - f_2' \frac{d\left\{f_1' \left[k_1 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)}}{(f_1')^2}.$$

Має місце:

$$\frac{d\left\{f_2' \left[k_2 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{df_2'}{dk_2} \cdot \frac{dk_2}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = f_2'' \frac{dk_2}{d\left(\frac{l}{r}\right)}.$$

З огляду на 3.23:

$$\frac{d\left\{f_2' \left[k_2 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = f_2'' \cdot \left(\frac{-(f_2')^2}{f_2'' f_2} \right) = \frac{-(f_2')^2}{f_2}$$

та

$$\frac{d\left\{f_1' \left[k_1 \left(\frac{l}{r}\right)\right]\right\}}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{df_1'}{dk_1} \cdot \frac{dk_1}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = f_1'' \cdot \left(\frac{-(f_1')^2}{f_1'' f_1} \right) = \frac{-(f_1')^2}{f_1}$$

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \frac{-f_1'(f_2')^2}{f_2' \cdot (f_1')^2} - f_2' \cdot \left(\frac{-(f_1')^2}{f_1(f_1')^2}\right) = \frac{f_2'}{f_1} - \frac{(f_2')^2}{f_1 f_2}$$

$$\frac{d\left(\frac{p_1}{p_2}\right)}{d\left(\frac{l}{r}\right)} = \left[\frac{f_2' f_1'}{f_1 f_2} - \frac{(f_2')^2}{f_1 f_2} \cdot \frac{f_1'}{f_2'}\right] \frac{f_2'}{f_1'} = \left[\frac{f_1'}{f_1} - \frac{f_2'}{f_2}\right] \frac{f_2'}{f_1'}$$

3.2. Міжнародна торгівля: форми, методи та показники

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

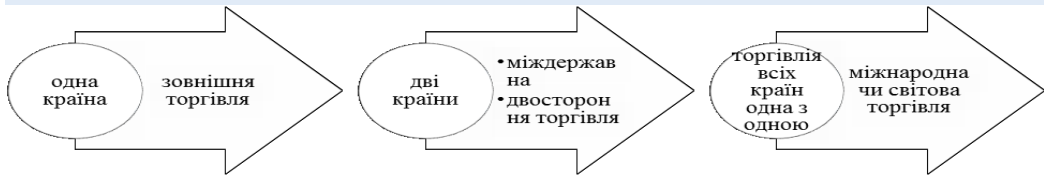


Рис. 3.25. Формування міжнародної торгівлі

У найзагальнішому розумінні торгівлю інтерпретують як обмін товарами і послугами між двома партнерами, в ролі яких виступають країни, фірми та окремі індивідууми. Міжнародна торгівля є однією з базових форм міжнародних економічних відносин і виступає ключовим механізмом інтеграції національних господарств у світову економічну систему. Вона охоплює обмін товарами та послугами між країнами, формує глобальні виробничо-збутові зв'язки та істотно впливає на структуру національних економік, рівень конкурентоспроможності та економічний розвиток.

Торгові партнери можуть бути резидентами однієї і тієї ж країни або різних країн. Поняття «**резидент**» є принципово важливим для розмежування внутрішніх і зовнішніх операцій. Резидентом є економічний агент даної країни, якщо він постійно перебуває на території цієї країни незалежно від його громадянства чи належності до капіталу.

Саме за такою ознакою торгівля поділяється на **внутрішню і міжнародну**. У внутрішній торгівлі беруть участь резиденти однієї країни, а в міжнародній – резиденти різних країн. Навчальна дисципліна «міжнародна економіка» вивчає переважно міжнародну торгівлю, хоча у багатьох моделях як вихідний пункт виступатиме внутрішня торгівля на національному ринку.

Форми міжнародної торгівлі:

➤ **торгівля товарами**, що передбачає обмін матеріально-речовими товарами, такими як сировина, проміжна продукція, готові вироби, споживчі та інвестиційні товари;

➤ **торгівля послугами**, яка включає транспортні, фінансові, страхові, туристичні, телекомунікаційні, ІТ-послуги, інжиніринг, консалтинг, освіту, медицину тощо;

➤ **торгівля інтелектуальною власністю**: ліцензії, патенти, ноу-хау, авторські права, програмне забезпечення;

➤ **торгівля через цифрові платформи**, як E-commerce, B2B-маркетплейси, електронні тендери, аукціони, онлайн-контракти.

Методи здійснення міжнародної торгівлі відрізняються за ступенем організованості ринку та характеру взаємо-відносин між контрагентами. Найпоширенішими з них є:

➤ **прямі торговельні зв'язки**, коли виробник безпосередньо взаємодіє зі споживачем або імпортером, що забезпечує скорочення транзакційних витрат та посилення контролю за якістю продукції. Це передбачає прямий контракт між виробником і покупцем без посередників та нижчі транзакційні витрати;

➤ **опосередкована торгівля** – залучення торгових домів, агентів, брокерів, дистриб'юторів;

➤ **організовані товарні ринки** – товарні біржі, аукціони, торгові дома, тендери, електронні платформи. Такі інституції забезпечують стандартизацію товарів, прозоре ціноутворення, зниження інформаційної асиметрії та конкурентний характер торгівлі;

➤ **контрактні методи** – довгострокові контракти, тендери, франчайзинг, субпідряд, бартерні та компенсаційні угоди.

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

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

International trade is, in principle, not different from domestic trade as the motivation and the behavior of parties involved in a trade do not change fundamentally regardless of whether trade is across a border or not. The main difference is that international trade is typically more costly than domestic trade. The reason is that a border typically imposes additional costs such as tariffs, time costs due to border delays and costs

associated with country differences such as language, the legal system or culture.

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

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

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



Рис. 3.26. Показники міжнародної торгівлі

Для оцінювання масштабів, структури та ефективності міжнародної торгівлі використовується розгалужена система показників. Найбільш базовими є **обсяги експорту та імпорту**, а також **торгове сальдо та зовнішньоторговельний оборот**, який характеризує загальний масштаб торговельної активності країни.

Під **експортно-імпортними операціями** розуміється комерційна діяльність, пов'язана з купівлею-продажем товарів, що мають матеріально-речову форму.

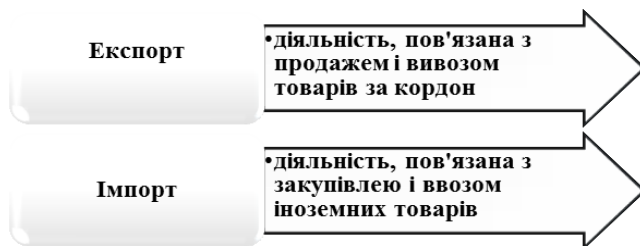


Рис. 3.27. Термінологічна схема експорту та імпорту

Експортно-імпортні операції вважаються здійсненими в момент фактичного перетину товаром державного кордону країни-контрагента та завершення передбачених митним законодавством процедур. До таких процедур належать митне декларування, підтвердження походження товарів, перевірка відповідності вимогам безпеки, а також подання необхідних даних для статистичного обліку. Саме митна реєстрація товарних потоків є основою формування національної статистики зовнішньої торгівлі, оскільки вона забезпечує офіційне фіксування фізичних та вартісних параметрів експорту й імпорту.

Ця система статистичного обліку має ключове значення не лише на національному, а й на міжнародному рівні. На основі митних даних формується агрегована статистика міжнародної торгівлі, яку збирають, узагальнюють та публікують такі установи, як Статистичний відділ ООН, Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд та інші міжнародні організації. Митний облік забезпечує порівнюваність даних між країнами, дозволяє аналізувати глобальні торговельні тенденції, оцінювати динаміку світових ринків та формувати обґрунтовану зовнішньоекономічну політику.



Рис. 3.28. Поняття експорту

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

Експорт. Під експортом розуміються і статистично враховуються:

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

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

Імпорт. Під імпортом розуміється і статистикою враховується:

- ввіз у країну товарів іноземного походження безпосередньо з країни-виробника чи країни-посередника для особистого споживання, для промислових, будівельних, сільськогосподарських і інших підприємств чи для переробки з метою споживання усередині країни, чи для вивозу;
- увіз товарів з вільних зон чи приписних складів;
- увіз через границю раніше вивезених вітчизняних товарів, не підданих там переробці. Такий імпорт називається реімпортом.

До реімпорту відносяться товари, не продані на аукціоні, повернуті з консигнаційного складу, забраковані покупцем і ін.; увіз товарів для переробки під митним контролем. Сюди відносяться такі товари, що ввозять у країну для переробки з метою вивозу готової продукції, що містить у собі даний товар у переробленому чи зміненому виді. Наприклад, увіз оливкової олії для виробництва на експорт консервів з сардин. У цих випадках, як правило, імпортер звільняється від сплати мита при ввозі товару для переробки його під митним контролем.

Митна статистика експорту та імпорту охоплює не лише звичайні торговельні операції між незалежними контрагентами, але й переміщення товарів у межах транснаціональних корпорацій. Зокрема, до вартості зовнішньоторговельних потоків включаються поставки, які материнські компанії здійснюють на адресу своїх дочірніх структур, розташованих в інших країнах. Саме через митний облік стає можливим статистичне відображення внутрішньокорпоративного товарообміну, що фактично є складовою частиною міжнародної торгівлі, хоча й має специфічні цінові та організаційні особливості.

Врахування таких операцій дозволяє більш точно оцінити масштаби глобальних виробничих мереж і визначити реальний внесок транс національних корпорацій у міжнародний товарообіг. На основі митних даних формується уявлення про частку ТНК у зовнішній торгівлі країни, що є важливим індикатором її залученості до глобальних ланцюгів створення вартості та рівня інтеграції у світову економіку.



Рис. 3.29. Поняття імпорту

Крім того, у вартість товарного експорту й імпорту включаються:

- ⊗ вартість постачань комплектного устаткування і матеріалів, включаючи вартість технічних послуг;
- ⊗ ліцензійні відрахування;
- ⊗ вартість товарів, проданих чи куплених через торгових посередників на ярмарках і виставках;
- ⊗ вартість товарів, наданих в оренду іноземному контрагенту і переміщуваних через митний кордон (враховується і публікується окремо).

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

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

- угоди по реалізації готових виробів;
- та угоди по реалізації продукції у розібраному вигляді.



Рис. 3.30. Види експортно-імпортних операцій

Міжнародна торгівля готовою продукцією здійснюється на основі зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу або через мережу торговельних посередників, які забезпечують просування товарів на зарубіжні ринки. Успішність таких операцій значною мірою залежить від правильного визначення цільової ринкової ніші та здатності продукції відповідати сучасним вимогам міжнародної конкуренції. Одним із ключових викликів є забезпечення високої конкурентоспроможності товару, що визначає його комерційний успіх і стійкі позиції на світових ринках.

Проблема конкурентоздатності може вирішуватися в кількох напрямках:

по-перше, *шляхом використання сучасних технологій, поліпшення якості сировини, впровадження інновацій та оптимізації виробничих витрат*, що дозволяє сформувати більш привабливу ціну або якіснішу пропозицію.

по-друге, *через застосування відкритих чи прихованих форм цінової конкуренції*. Відкрита цінова війна передбачає пряме зниження ціни до рівня, нижчого за ціну конкурентів;

по-третє, *конкурентні переваги можуть бути посилені завдяки комплексним заходам із вдосконалення товарної та ринкової стратегії*, зокрема:

- залученню іноземних партнерів для доопрацювання продукції, її фасування чи брендування відповідно до вимог іноземного ринку;
- скороченню логістичних циклів і часу доставки;
- глибшому вивченню кон'юнктури та тенденцій розвитку зарубіжних ринків;
- поліпшенню системи до- й післяпродажного сервісного обслуговування.

Торгівля товарами у розібраному вигляді являє собою поставку іноземному партнерові всіх складових частин виробу, який забезпечує його збірку та реалізацію.

Торгівля продукцією у розібраному вигляді використовується у таких випадках:

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

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

- виріб повинен бути поділений на такі складові, збірка яких не вимагає висококваліфікованої робочої сили та високоточного обладнан-

ня (це робить можливим та ефективним використання партнерів, які знаходяться в слаборозвинутих країнах і де є надлишок робочої сили. Низька кваліфікація робітників не впливає на кінцеву якість готового виробу. При цьому собівартість буде нижчою;

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

Різноманітністю даної форми торгівлі є «прогресивна зборка». Угоди про прогресивну зборку передбачають:

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

Суть такої форми співробітництва полягає в тому, що компанія-виробник передає компанії-збирачу повний пакет технологічної та технічної документації, ноу-хау, ліцензійні права та іншу необхідну інформацію, що забезпечує повний цикл виготовлення продукції. У результаті фірма-збирач поступово отримує можливість організувати у себе самостійне виробництво, незалежне від первинного виробника. Додатково угода може передбачати надання виробничого обладнання, яке перебувало у використанні, за пільговою ціною, організацію навчання персоналу, консультаційний супровід, а також обмін спеціалістами. Такі умови сприяють швидшому освоєнню технології, підвищенню якості продукції та формуванню довгострокового партнерства між компаніями.

Для регулювання своєї зовнішньої торгівлі кожна держава законодавчо встановлює певні правила та умови зовнішньоторговельної політики. Ними держава намагається забезпечити найсприятливіші умови національним товаровиробникам, створити необхідні умови для вивезення національних товарів на ринки інших країн та обмежити ввезення іноземних товарів в свою країну. Так держава відчутно впливає на загальний стан експортно-імпортних відносин.

Залежно від масштабів втручання держави у міжнародну торгівлю розрізняють два типи зовнішньоторговельної політики:

- політика вільної торгівлі;
- політика протекціонізму.

Політика вільної торгівлі передбачає мінімальні бар'єри у переміщенні товарів і послуг, сприяє розвитку конкуренції та інтеграції у світовий ринок.

Політика протекціонізму спрямована на захист національного виробника за допомогою тарифних і нетарифних обмежень, підтримки стратегічних галузей та регулювання імпорту.

Обидва підходи можуть застосовуватися в чистому вигляді або комбінуватися залежно від економічних пріоритетів та стану розвитку країни.

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

Barter

Barter is the direct exchange of goods and/or services between two parties without a cash transaction. Although barter is the simplest arrangement, it is not common. Its problems are two-fold. First, if goods are not exchanged simultaneously, one party ends up financing the other for a period. Second, firms engaged in barter run the risk of having to accept goods they do not want, cannot use, or have difficulty reselling at a reasonable price. For these reasons, barter is viewed as the most restrictive countertrade arrangement. It is primarily used for onetimeonly deals in transactions with trading partners who are not credit-worthy or trustworthy.

Countertrade

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

Counterpurchase

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

Offset

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

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

Switch Trading

Switch trading refers to the use of a specialized thirdparty trading house in a countertrade arrangement. When a firm enters a counterpurchase or offset agreement with a country, it often ends up with what are called counterpurchase credits, which can be used to purchase goods from that country. Switch trading occurs when a third-party trading house buys the firm's counterpurchase credits and sells them to another firm that can better use them. For example, a US firm concludes a counterpurchase agreement with Poland for which it receives some number of counterpurchase credits for purchasing Polish goods. The US firm cannot use and does not want any Polish goods, however, so it sells the credits to a thirdparty trading house at a discount. The trading house finds a firm that can use the credits and sells them at a profit.

3.3. Структура та динаміка міжнародної торгівлі товарами, механізми її функціонування

Міжнародна торгівля товарами становить основу глобального економічного обміну та визначає інтенсивність участі країн у світовому господарстві. Рівень технологічного розвитку, зміни світової кон'юнктури, рівень конкурентоспроможності національних економік та трансформація глобальних виробничих ланцюгів формують *структуру міжнародної торгівлі*.

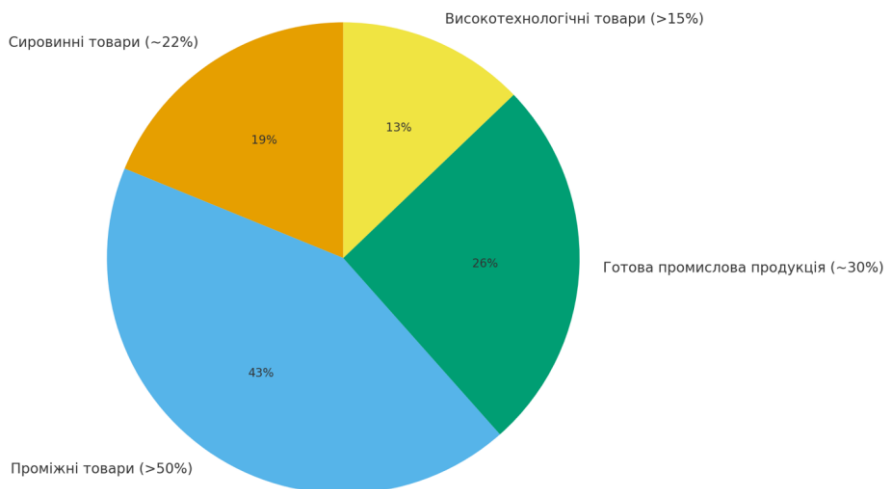


Рис. 3.31. Товарна структура міжнародної торгівлі

Товарна структура торгівлі охоплює співвідношення між сировинними товарами, проміжною продукцією, готовими виробами та високотехнологічною продукцією. У сучасних умовах спостерігається зростання частки проміжних товарів, що відображає поглиблення міжнародної спеціалізації та розвиток глобальних ланцюгів доданої вартості. Географічна структура торгівлі демонструє концентрацію торговельних потоків у межах найбільших інтеграційних об'єднань і регіональних центрів, насамперед ЄС, Північної Америки та Східної Азії.

У 2024 р. обсяг світової торгівлі товарами оцінювався СОТ на рівні понад 25 трлн дол. США, при цьому найбільшими торговельними центрами виступають Європейський Союз, Китай, США та країни Східної Азії.

Зростання частки проміжної продукції відображає поглиблення участі країн у глобальних ланцюгах створення вартості, коли окремі етапи виробництва розміщуються у різних державах.

Географічна структура торгівлі – це співвідношення зовнішньоторговельних потоків країни за окремими регіонами та торговельними партнерами, яке відображає, з якими країнами або інтеграційними об'єднаннями здійснюється основний обсяг експорту та імпорту. Вона показує просторову орієнтацію зовнішньої торгівлі, рівень диверсифікації ринків збуту й постачання, а також залежність економіки від окремих країн або регіонів. В сучасних умовах розвитку глобальної економіки географічна структура торгівлі стабільно сконцентрована у межах великих економічних блоків. Китай – найбільший експортер у світі, його частка в експорті товарів становить 14,2%, Європейський Союз займає 13% світового експорту товарів, частка США становить 8,3%, Азійсько-Тихоокеанський регіон забезпечує понад 35% глобального товарного потоку*.

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

Широке поширення міжнародних товарообмінних операцій зумовлює певні їх особливості. Ці **особливості** в значній мірі визначаються:

- специфікою торгово-політичних режимів різних країн та регіональних угруповань, адже держави та регіональні інтеграційні об'єднання встановлюють різні правила доступу на ринки, рівень тарифного та нетарифного захисту, вимоги до стандартизації й сертифікації товарів;
- станом платіжних балансів окремих країн, держави з дефіцитом обмежують імпорт або стимулюють експорт, тоді як держави з профіцитом розширюють торговельні можливості;
- браком чи відсутністю конвертованої валюти, що ускладнює міжнародні розрахунки та зумовлює застосування бартерних чи клірингових схем;

* World Integrated Trade Solution (WITS). <https://wits.worldbank.org>, European Commission official website. <https://commission.europa.eu>.

- існуванням в більшості країн системи державного контролю за зовнішньоторговими операціями, включаючи державну монополію на зовнішню торгівлю та здійснення валютних операцій;
- інфляційні процеси, які впливають на стабільність контрактних цін;
- нестабільність міжнародної валютно-кредитної системи і системи міжнародних розрахунків, що створює ризики для міжнародних розрахунків та фінансування торгівлі;
- цифровізація та комп'ютеризація торговельних процесів: електронні платформи, автоматизовані системи логістики, цифрові сервіси платежів і контрагування прискорюють та оптимізують зовнішньоторговельні операції, роблячи їх більш прозорими, гнучкими та доступними для учасників світового ринку.

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

Особливою рисою міжнародних зустрічних (компенсаційних) операцій, незалежно від їх конкретної форми, є обов'язкове поєднання експорту з відповідними зустрічними закупівлями товарів чи послуг з боку імпортуєчої фірми або країни. Продаж товару однією стороною передбачає взяття на себе зобов'язання придбати певну кількість продукції у партнера. Хоча всі такі операції базуються на єдиному принципі компенсації, вони відрізняються механізмами здійснення, технологією виконання та економічною метою, що зумовлює їх різноманіття у світовій комерційній практиці.

Розвиток зустрічної торгівлі фактично сформував новий економічний механізм міжнародного товарообміну, що включає сучасні форми й методи організації зовнішньоторговельних операцій. До цього механізму належать угоди «про розподіл продукції», контракти типу «розвиток – імпорт», будівництво промислових об'єктів «під ключ» із цільовим кредитуванням, а також договори про спеціалізацію та кооперацію виробництва. Важливе місце займають угоди про промислове співробітництво між компаніями розвинених країн і організаціями держав, що розвиваються. Усі ці форми сприяють реалізації спільних інвестиційних проектів, передаванню технологій, інтеграції виробничих процесів та розширенню можливостей доступу на міжнародні ринки, що робить зустрічну торгівлю важливим інструментом сучасної глобальної економіки.

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



Рис. 3.32. Види міжнародних товарообмінних операцій

Промислові компенсаційні угоди – це форма міжнародної зустрічної торгівлі, за якої імпорту обладнання, технологій або промислових комплексів супроводжується зобов’язанням країни-імпортера компенсувати їхню вартість шляхом постачання готової продукції, виробленої на отриманому обладнанні. акий механізм поєднує інвестиції, технологічне оновлення та торговельні операції, утворюючи взаємозалежний цикл: *обладнання → виробництво → експорт продукції → компенсація вартості*. В торгівлі компенсаційній угоді переважно відсутні подібні взаємовідносини між взаємними конкретними діями обох сторін.

Такі угоди широко застосовуються у випадках, коли країна не має достатнього обсягу валюти для оплати імпорту капіталомісткого обладнання, але має можливість компенсувати витрати експортом товарів. Вони сприяють технологічній модернізації національної промисловості, розвитку виробничої кооперації, освоєнню нових технологій та розширенню експортного потенціалу. У сучасній практиці такі угоди найчастіше застосовуються в галузях машинобудування, енергетики, хімічної промисловості, агропереробки та у великих інфраструктурних проектах, де поєднання інвестицій і зустрічних поставок є економічно доцільним та стратегічно вигідним для всіх сторін.

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

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

Види міжнародних товарообмінних операцій

1. Товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі:
 - угоди з одноразовою поставкою (бартерні операції; пряма компенсація);

- угоди з тривалими термінами виконання (базові угоди; угоди про товарообмін на основі листів-зобов'язань; протоколи).

2. Компенсаційні угоди на комерційній основі:

- короткотермінові компенсаційні угоди (часткова компенсація; повна компенсація; трьохстороння компенсація; короткострокові зв'язані угоди);
- зустрічні закупки (паралельні закупки; джентель-менські угоди; угоди з передачею фінансових зобов'язань);
- дострокові авансові закупки.

3. Компенсаційні угоди на основі договорів про виробниче співробітництво:

- крупномасштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотною закупкою товарів (угоди, в яких зобов'язання по компенсаційним закупкам вищі вартості поставленого обладнання; угоди, в яких зобов'язання по компенсаційним закупкам аналогічні чи нижчі вартості поставленого обладнання);
- угоди про «розподіл продукції»;
- угоди «розвиток-імпорт».

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

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

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

Бартерні угоди передбачають обмін узгодженої кількості одного товару на інший. Бартерні контракти передбачають укладання єдиної угоди, у якій фіксуються обсяги, асортимент, ціни та строки поставання товарів обома сторонами, причому зобов'язання з поставки мають бути еквівалентними. Особливістю бартеру є необхідність точного балансування вартості обмінних потоків, що ускладнює переговори та виконання контракту, особливо коли сторони пропонують нерівномірні або складно співставні товари.

Відмінні ознаки:

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

Прямі компенсаційні угоди передбачають взаємну поставку товарів на рівну вартість без розрахунків у валюті. Такого типу угоди переважно заключаються між універсальними торговими фірмами, експортно-імпортними фірмами, оптовими та роздрібними фірмами різних країн,

які виступають на ринку з широкою номенклатурою пропонованих товарів.

Відмінні риси:

- передбачають узгодження між сторонами цін взаємопоставляємих товарів.

- в таких угодах переважно фігурують не два товари, а значна кількість пропонованих для обміну товарів. Партнери направляють один одному два списки: один з переліком товарів, вказанням їх кількості і цін, які одна сторона хотіла б отримати, і інший список – з переліком пропонованих для компенсації товарів.

В результаті переговорів партнери розробляють два списки взаємопоставляємих товарів і додають їх до компенсаційної угоди у вигляді додатку (як невід'ємної частини).

- в угоді може передбачатись неконвертоване грошо-ве сальдо, яке повинно бути використане у країні-кредитора.

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

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

На біржі товар відсутній, він продається і купується без огляду, згідно встановлених стандартів і зразків. Заклучення оборудок відбувається на основі типових біржових контрактів, які жорстко регламентують якість і терміни поставок. На біржі продається і купується не певна партія товару, а біржові контракти, які містять встановлену біржею кількість товару певного сорту, типу, марки. Продавець на біржі передає покупцеві не товар, а документ, який підтверджує право власності на товар. Таким документом є варрант (складське свідоцтво, яке підтверджує здачу продавцем товару на біржовий склад).

По сферам діяльності, виконуваним функціям і ролі у світовій торгівлі біржі поділяють на міжнародні і національні. *Міжнародні біржі* обслуговують конкретні світові товарні ринки. Вони забезпечують вільний переказ прибутків від біржових операцій; на них проводяться арбітражні операції (спекулятивні угоди з метою отримання прибутку на різниці котирувальних цін бірж різних країн світу). Міжнародний характер бірж забезпечується відповідним валютним, торговим, податковим режимом країн, на території яких вони розташовані.

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

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

Угоди з терміновою поставкою називаються угодами на наявний товар («кеш» або «спот» – «cash», «spot»). Продаваний товар повинен перебувати на одному з складів біржі і терміново передається покупцю після заключення угоди (під «терміново» розуміється термін від 1 до 15 днів у залежності від правил біржі).

Угоди на товар з поставкою в майбутньому переважно називаються угодами на термін або «форвард» (forward transactions, forwards). Вони передбачають поставку продавцем реального товару в термін і по ціні, які фіксується в контракті на дату його заключення. Тривалість цього терміну встановлюється біржею.

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

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

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

З метою максимального прискорення процесу заключення термінових угод та полегшення ліквідації контрактів, спрощення розрахунків по ним біржами були розроблені повністю *стандартизовані фор-*

ми ф'ючерних контрактів. Кожний ф'ючерсний контракт укладається на чітко визначену біржовими правилами кількість товару (коливання фактичної ваги не повинно перевищувати 3%). Тому ці угоди укладаються не на кількість товару, а на число контрактів. При заключенні ф'ючерсного контракту узгоджуються лише ціна і позиція (термін поставки). Всі інші умови стандартизовані і визначаються біржовими правилами.

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

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

Біржі, які мають *публічно-правовий характер*, знаходяться під контролем держави і організуються на основі закону про біржі. Членом такої біржі може стати будь-який підприємець. До здійснення операцій на таких біржах можуть допускатись особи, які не являються членами біржі і діють на основі придбаних ними разових квитків. Такі біржі поширені у Франції, Бельгії, Нідерландах та інших країнах континентальної Європи.

До бірж, які мають приватноправовий характер, відносяться англійські і американські біржі по зерну, бавовні, кольоровим металам. На ці біржі відкрито доступ лише для вузького кола осіб, які входять в біржову корпорацію. Біржова корпорація являє собою компанію з публічною звітністю і обмеженою кількістю її членів. Основний капітал біржі (вказаний в статуті біржі) ділиться на певну кількість паїв (біржових сертифікатів). Кожен член повинен бути власником хоча б одного сертифікату, який дає право на заключення угод в приміщенні біржі.

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

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

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

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

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

Техніка проведення аукціонів по різним товарам має свої специфічні особливості, які визначаються характером товару. Але в цілому включає 4 стадії: підготовка аукціону, огляд товарів, аукціонний торг, оформлення та виконання аукціонної оборудки.

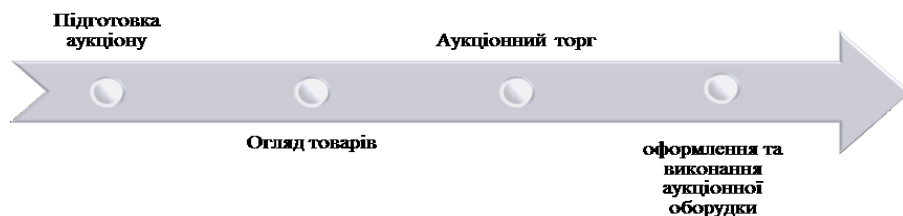


Рис. 3.33. Стадії проведення аукціону

Підготовка аукціону включає такі види робіт: поставка товару на склад аукціонної компанії; сортування і підбір товару по однорідним якісним ознакам; розбивка товару на лоти (окрема партія практично ідентичного за своїми характеристиками товару; його ємність залежить від товару та його вартості); підготовка та організація виставки товарів. Кожному лоту присвоюється номер, під яким він заноситься в каталог даного аукціону з вказанням сорту і кількості одиниць товару в даному лоті. Згідно нумерації, вказаній в каталозі, відбувається продаж товарів на аукціонних торгах. На початку каталогу звичайно приводиться перелік виставлених на торги товарів і умови аукціонної продажі (порядок огляду товарів, порядок продаж, порядок заключення контрактів, порядок зняття товару з торгів, порядок оплати придбаних товарів, відшкодування організаторам торгів, порядок вирішення спірних питань).

До даного етапу відноситься і повідомлення потенційних учасників-покупців про місце і час проведення аукціону. Для цього відповідні оголошення публікуються в загальній пресі та спеціалізованих виданнях. Постійним покупцям висилають рекламні проспекти, де приводяться основні умови даного аукціону і додається запрошення на участь в торгах.

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

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

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

Заклучна стадія аукціону – *оформлення аукціонної угоди і передача товару покупцю*. Під час аукціону чи на наступний день адміністрація аукціону передає покупцю контракти на придбаний товар; ці контракти підписуються покупцем і є для нього обов'язковими до виконання. Контракт має типову форму, в яку вноситься найменування фірми-покупця, товар, номер лоту, кількість товару, ціна і загальна сума угоди. Покупець також вказує вид транспорту, місце призначення, на чие ім'я виписується рахунок. Після підписання контракту покупець виписує письмове доручення про відправку товару. Оплата товару переважно виконується частинами: 30–35% вноситься при підписанні контракту, решта – при отриманні товару чи після його відгрузки, але не пізніше визначеного терміну. Терміни вивозу товару з аукціонного складу залежать від товару (квіти, овочі, риба – негайно після підписання контракту, деякі – через 2–3 дні залежно від умов аукціонної торгівлі).



Рис. 3.34. Види фірм, що беруть займ аукціонною торгівлею

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

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

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

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

Міжнародні торги (international bid, tenders) – *це спосіб закупки товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів*, який передбачає залучення пропозицій кількох постачальників чи підрядчиків різних країн і заключення контракту з тим, пропозиція якого буде найбільш вигідною для організаторів торгу (по ціні і іншим комерційним умовам).

В сучасних умовах торги набули широкого використання. Вони відіграють важливу роль при пошуку і відборі контрагентів для заклю-

чення угод на поставку ма-шин та обладнання, будівництва об'єктів «під ключ». Як метод закупок найчастіше використовуються країнами, які розвиваються (80% проводимих за кордоном торгів на машини і обладнання). Це пов'язане з посиленням державного втручання в сфері виробництва і зовнішньої торгівлі. В більшості випадків діючі законодавства цих країн зобов'язує закуповувати за кордоном товари, вартість яких перевищує певну суму, лише через торги.

В залежності від способу проведення розрізняють відкриті (публічні) і закриті (обмежені, негласні) торги.

До участі в *відкритих торгах* допускаються всі бажаючі фірми та організації (місцеві і іноземні). На цих торгах розміщаються замовлення на стандартне і універсальне обладнання, на невеликі по об'єму підрядні роботи.

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

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

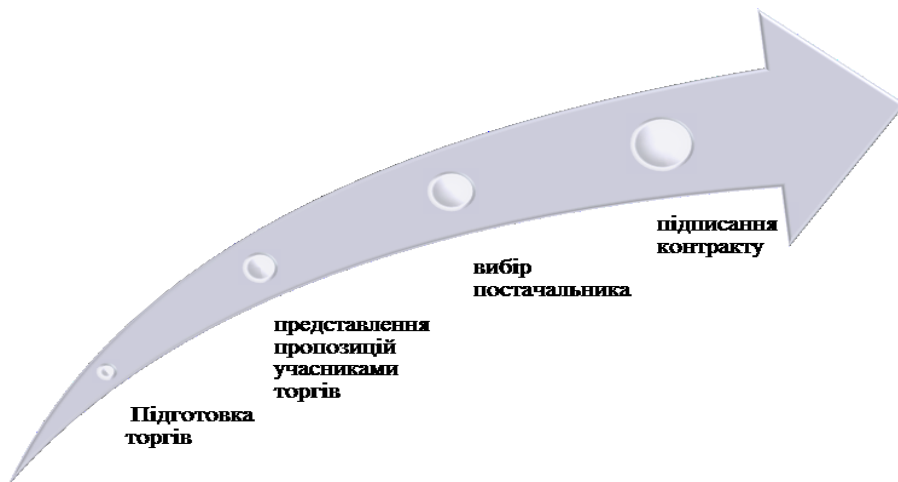


Рис. 3.35. Етапи проведення торгів

Інформація про торги може представлятися по різному:

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

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

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

Підготовка торгів включає: розробку технічних і комерційних умов торгів (тендерна документація). На основі тендерного законодавства своєї країни замовник (він же і організатор торгів) визначає види і форми тендерних документів, вимоги по їх заповненню, терміни подачі пропозицій, критерії оцінки пропозицій і порядок заключення контракту з переможцем торгів.

Для розробки тендерних документів організатор може залучати спеціалістів інженерно-консультаційних чи інженерно-будівельних фірм або займатися цим самостійно. В комплект тендерної документації як правило входять тендерні умови чи проформа тендеру, умови проведення торгу (інструкція), загальні і спеціальні умови торгу, техніко-економічна документація, перелік видів робіт, методів виконання робіт, програма і графіки виконання робіт, проформа контракту, форми початкової і кінцевої гарантій та їх суми.

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

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

В міжнародній практиці використовують різні способи представлення пропозицій:

1. оферент заповнює і підписує всі сторінки проформи тендеру, вказуючи свою ціну та інші умови;
2. представлення тендера, який складено самим оферентом і повністю відповідає тендерним умовам чи тендерній документації.

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

На вимогу організаторів фірма, яка прислала тендер, повинна представити відомості про фірму (статут, фінансові та технічні можливості,

раніше виконувані замовлен-ня, уповноважені особи); свідоцтво торгової палати, банку чи іншого авторитетного закладу про те, що дане підприємство здатне виконати замовлення; довідку банку країни, де організовуються торги, про внесення задатку.

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

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

При конкурсному відборі враховується ціна, інші комерційні умови, якість товару, прийнятні для замовника терміни виконання контракту, порядок виконання робіт, можливість залучення кваліфікованих субпостачальників чи субпідрядників. Крім цього приймаються до уваги окремі законодавчі положення чи адміністративні вказівки стосовно залучення постійних для даної країни ділових партнерів, надання певних пріоритетів окремим фірмам, місцевим виробникам (так допускається підвищення цін місцевих фірм від 5 до 20%; найбільш відкрити форму місцеві преференції дістали в США).

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

Оферент-переможець повинен внести гарантійний залог (5–10% вартості замовлення), який повертається після виконання замовлення. Спосіб повернення може бути різним:

Balance of trade

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

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

The balance of trade, usually denoted NX,

is the difference between the value of the goods (and services) a country exports and the value of the goods the country imports:

$$NX = X - I,$$

A TRADE DEFICIT

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

There are two basic types of import:

- Industrial and consumer goods
- Intermediate goods and services

або повністю після поставки, або частинами пропорційно поставкам чи по мірі виконання робіт. Організатори торгів (замовник) також має право використати цей залог для покриття окремих претензій, які виникають при виконанні замовлення.

Підписання контракту – четвертий етап торгів. Умови цих контрактів практично не відрізняються від умов звичайних контрактів купівлі-продажу, але можуть включати деякі специфічні умови (спосіб перевезення, використання торгового флоту своєї країни і т.п.). Заключення угоди по результатам торгів може відбуватися шляхом прийняття (акцепту) пропозиції offerenta без подальшого підписання сторонами контракту.

Організаторами торгів вис-тупають переважно державні органи і заклади (міністерства, їх управління, закупочні організації), а також муніципалітети і у виключних випадках приватні фірми. Це пояснюється відсутністю у них власного зовнішньо-торгового апарату. Також це позбавляє їх можливості займатися регулярною комерційною діяльністю, вивченням ринків і можливих постачальників чи підрядників. Одночасно залучення значної кількості постачальників дозволяє розраховувати на максимальну конкуренцію і більш вигідні комерційні умови. Форма торгів також більш прийнятна для державних і муніципальних організацій, оскільки дозволяє залучати найбільш крупні, солідні фірми (необхідно внести залог на право участі в торгах, розмір якого коливається від 1 до 3% вартості пропонуваної обладки).

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

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

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

There are three broad types of importers:

- ❑ Looking for any product around the world to import and sell.
- ❑ Looking for foreign sourcing to get their products at the cheapest price.

▣ Using foreign sourcing as part of their global supply chain.

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

World price

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

Consider a world with just two countries, A and B. In country A, domestic demand and supply of a commodity are given by $D_A = f_A(P)$ and $S_A = g_A(P)$, respectively.

3.4. Міжнародна торгівля послугами: класифікація, форми та регулювання

Міжнародна торгівля послугами є одним із найдинамічніших сегментів світової економіки, що забезпечує понад 20% глобального експорту та відіграє ключову роль у формуванні доданої вартості в умовах розвитку цифрової економіки.

Світовий ринок послуг – це система міжнародних економічних відносин, у межах якої здійснюється виробництво, обмін і споживання послуг між країнами світу.

Послуги як об'єкт міжнародної торгівлі мають низку специфічних характеристик, що відрізняють їх від матеріальних товарів:

- ✓ нематеріальність – не мають фізичної форми та не можуть зберігатися чи транспортуватися у традиційному розумінні;
- ✓ невіддільність, одночасне виробництво і споживання;
- ✓ нездатність до зберігання, оскільки послуги не накопичуються;
- ✓ неоднорідність якості, результат залежить від кваліфікації виконавця, умов виконання та індивідуальних потреб споживача;
- ✓ персоналізований характер.

Стрімке розширення сфери послуг у світовій економіці зумовлене поєднанням економічних, технологічних і соціальних факторів.

Причини зростання сфери послуг:

- *високий рівень економічної зрілості, зростання доходів населення та підвищення якості життя*, що стимулює попит на освітні, медичні, рекреаційні, фінансові та інші інтелектуально ємні послуги;

- *поглиблення міжнародного поділу праці й розвиток глобальних ланцюгів створення вартості* сприяли виникненню нових сфер діяльності, таких як інжиніринг й професійного консалтинг, IT-аутсорсинг, хмарні обчислення та цифрова логістика;
- *цифровізація економіки*, масове поширення інтернету, мобільних технологій і штучного інтелекту створили світовий ринок цифрових і платформних послуг (FinTech, EdTech, HealthTech, e-commerce, SaaS), який росте швидше, ніж торгівля товарами;
- *урбанізація та зміна структури зайнятості*, зростання креативних індустрій і поширення віддаленої роботи сформували нові моделі взаємодії між виробниками і споживачами, підвищивши роль сервісів у щоденній економічній діяльності;
- *перехід до економіки знань і сервіталізація промисловості*.

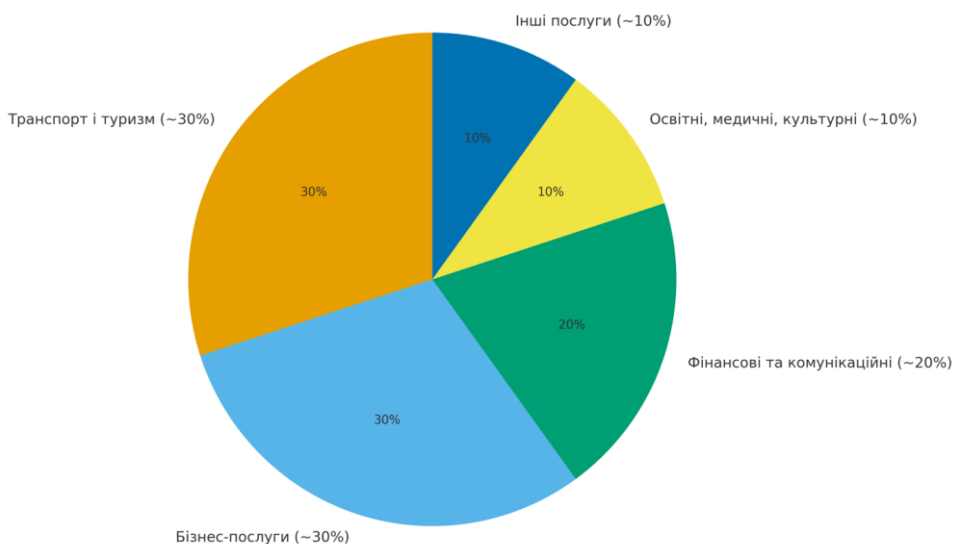


Рис. 3.36. Сучасна структура світового ринку послуг

За класифікацією ГАТТ/СОТ послуги поділяються на:

- ділові та професійні послуги;
- комунікаційні послуги;
- будівельні та інжинірингові;
- оптова та роздрібна торгівля;
- ресторанні та готельні послуги;
- транспортування, зберігання та зв'язок;
- фінансове посередництво;
- оборона, охорона здоров'я та громадські роботи;
- особисті, культурні та рекреаційні послуги.

Найбільшу частку у глобальній торгівлі послугами становлять транспортні та туристичні послуги, які разом формують близько 30% обсягу світового експорту послуг. Це зумовлено високою мобільністю населен-

ня, роллю міжнародних перевезень у глобальних ланцюгах постачання та структурним відновленням туристичного сектору після пандемії. Бізнес-послуги (професійні, технічні, IT-послуги, консалтинг, інжиніринг) формують ще приблизно 30% світового ринку. Зростання цієї категорії пов'язане з цифровою трансформацією, переходом на віддалені форми роботи, глобалізацією і розвитком електронних сервісів. Фінансові, страхові та комунікаційні послуги становлять близько 20%, що відображає зміцнення FinTech-сектору, зростання електронних платежів, відкритих банківських платформ та послуг зв'язку нового покоління. 10% припадає на освітні, медичні, культурні та рекреаційні послуги, що спричинено тенденціями глобальної мобільності студентів, розвитку онлайн-освіти, медичного туризму та креативних індустрій. 10% охоплюють інші види послуг, включаючи адміністративні, екологічні, державні, креативні та послуги, пов'язані з інтелектуальною власністю. (Organisation for Economic Cooperation and Development & World Trade Organization. (2025). *The OECD-WTO Balanced Trade in Services Database (BaTIS)*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/c321a7a7-en>).

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

- *послуги, пов'язані з інвестиціями* (investment-related services), – банківські, готельні та професійні послуги;
- *послуги, пов'язані з торгівлею* (trade-related services), – транспорт, страхування;
- *послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями та торгівлею* (trade and investment related services), – зв'язок, будівництво, комп'ютерні, інформаційні послуги, особисті, культурні й рекреаційні послуги.

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



Рис. 3.37. Види послуг у зв'язку з матеріальним продуктом

Виробничі (матеріальні), пов'язані з матеріальним продуктом.

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

У платіжному балансі України послуги класифікуються на:

- ☛ транспортні (залізничний транспорт, автомобільний, морський, повітряний, інший).
- ☛ подорожі;
- ☛ будівельні;
- ☛ фінансові;
- ☛ послуги зв'язку;

- ✓ страхові;
- ✓ комп'ютерні й інформаційні;
- ✓ роялті та ліцензійні;
- ✓ реклама та маркетинг;
- ✓ наукові та конструкторські розробки;
- ✓ інші послуги.

Бізнес-послуги складають один із найбільш динамічних сегментів світового ринку послуг. Вони об'єднують широкий спектр професійних, технічних, інформаційних та управлінських рішень, які забезпечують функціонування підприємств, підвищують їх ефективність та конкурентоспроможність. З огляду на цифровізацію, глобалізацію та сервіталізацію економіки, бізнес-послуги стали ключовим елементом сучасних виробничих і сервісних ланцюгів створення вартості.

Бізнес-послуги охоплюють:

Професійні послуги, що ґрунтуються на спеціалізованих знаннях і кваліфікації фахівців:

- ✓ **юридичні послуги**, що передбачають:
 - підготовку контрактів і угод,
 - супровід міжнародних операцій,
 - захист прав інтелектуальної власності,
 - регуляторні консультації;
- ✓ **аудиторські та бухгалтерські послуги**:
 - фінансова звітність,
 - аудиторські перевірки,
 - податкове планування,
 - управлінський облік;
- ✓ **консалтинг або консультаційні послуги**:
 - стратегічний консалтинг,
 - фінансовий та інвестиційний консалтинг,
 - управління змінами,
 - розробка корпоративних стратегій,
 - оптимізація бізнес-процесів.

Технічні послуги, які включають спеціалізовану підтримку виробничих і технологічних процесів:

- ✓ технічний супровід і обслуговування виробничих систем;
- ✓ метрологічні та сертифікаційні послуги;
- ✓ випробування, контроль якості, лабораторний аналіз;
- ✓ технічний аудит, оцінка ризиків та промислова безпека;
- ✓ послуги у сфері енергоефективності та екологічного моніторингу.

У контексті «зеленої» трансформації технічні послуги також включають:

- ✓ оцінку вуглецевих викидів,
- ✓ аудит сталого виробництва,
- ✓ впровадження енергоощадних технологій.

ІТ-послуги – сучасний вид послуг з найшвидшим ступенем розвитку, попит на який зростає через перехід до цифрової економіки, інтернету речей, електронної комерції та платформних бізнес-моделей:

- ✓ розробка програмного забезпечення

- ✓ SaaS-рішення (Software as a Service);
- ✓ хмарні сервіси та інфраструктура (Cloud, IaaS, PaaS);
- ✓ кібербезпека та управління інформаційними ризиками;
- ✓ підтримка IT-інфраструктури підприємства;
- ✓ big data analytics, машинне навчання, штучний ін-телект;
- ✓ автоматизація процесів;
- ✓ цифрова трансформація бізнесу.

Інжинірингові послуги:

- ✓ техніко-економічне обґрунтування проєктів;
- ✓ проєктування промислових, енергетичних, транспортних об'єктів;
- ✓ управління будівництвом («construction management»);
- ✓ впровадження цифрових технологій (BIM-моделювання, цифрові двійники);
- ✓ екологічний інжиніринг та ESG-консалтинг;
- ✓ аудит технологій та промислової безпеки;
- ✓ підготовка персоналу і технічний супровід.

В сучасному світі інжиніринг став основою:

- ✓ зеленої модернізації,
- ✓ енергетичного переходу,
- ✓ індустрії 4.0,
- ✓ розвитку Smart City та інфраструктурних мегапроєктів.

Міжнародний ринок інжинірингових послуг почав активно розвиватись у 60-х роках, що було пов'язане з ростом капіталовкладень в основні фонди, складну техніку і необхідністю забезпечити їх швидке та ефективне освоєння. Використання висококваліфікованих працівників сприяє максимальному скороченню термінів вводу об'єктів в експлуатацію, прискоренню віддачі капіталу. Сучасні фірми змушені залучати значну кількість спеціалістів різного фаху для вирішення різноманітних технічних, комерційних, фінансових, юридичних, адміністративних та інших питань. Але збільшення числа штатних працівників не завжди є бажаним для фірми (особливо коли існує значний ризик погіршення кон'юнктури і, як наслідок, неможливість ефективного використання залучених спеціалістів). Тому більш вигідним є використання послуг інженерно-консультаційних фірм. Вони допомагають скоротити терміни виконання проєктів, швидко отримати спеціальні знання і досвід в сфері техніки, технології, організації та управління виробництвом, збут, зменшити необхідні інвестиції, знизити виробничі витрати, підвищити ефективність капіталовкладень.

Did you know? Engineering Services Around the World

Engineering is about far more than technology. Despite traditional perceptions, modern engineering includes not only designing plants or equipment. It also covers management consulting, digital transformation, cybersecurity, sustainability engineering, climate-risk assessment, and energy-efficiency optimization.

Up to 80% of the value of large industrial projects comes from intellectual services. Although engineering is often associated with «hardware», the largest share of the budget in megaprojects (airports, refineries, infrastructure) is spent on engineering calculations, modeling, planning, and project management.

«Engineering without borders.» Thanks to digital technologies, companies execute

project design in a 24/7 mode: part of the team works in Asia, another part in Europe or the Americas, ensuring a continuous production cycle.

The market for green engineering is expanding rapidly. More than 40% of new projects in the EU and the United States are linked to decarbonization, energy efficiency, renewable energy, and the circular economy.

Ukrainian engineering companies contribute to industrial equipment design, IT engineering, transport-system modeling, and even Smart City development.

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

- менша залежність об'єму надання послуг від виробничої бази (порівняно з поставками обладнання);
- стимулюють зростання торгівлі обладнанням та цензіями;
- є вигідними не лише при виконанні крупних проектів, а і при проведенні невеликих об'ємів робіт одного профілю (наприклад, аналіз юридичної обґрунтованості одного з контрактів замовника з третьою особою).

Особливості інжинірингових угод створюють певні труднощі для підприємців. Так, наприклад, буває досить важко:

- визначити доцільність заключення угоди;
- визначити вартість послуг чи їх долю в загальній сумі контракту;
- вирішити питання про розподіл поступлень між виробничими, науково-дослідними і проектно-конструкторськими організаціями;
- вирішити проблему оптимального преміювання спеціалістів, чий досвід і знання передаються в процесі надання інжинірингових послуг.

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

Чим відрізняється інжиніринг від ноу-хау:

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

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

Результати використання ноу-хау обов'язково виражаються у вигляді отримання фірмою додаткової продукції, в покращенні техніко-економічних показників виробництва, що веде до збільшення об'єму виробництва, зниження собівартості продукції, підвищення її конкурент-

ноздатності. На стадії проектування і запуску підприємства використання ноу-хау дозволяє оптимізувати ці роботи, скорочує час їх проведення і сприяє виробництву продукції з більш високими техніко-економічними показниками. Всі ці фактори створюють передумови для отримання фірмою-замовником додаткового прибутку. Таким чином його отримання є наслідком використання ноу-хау, яке передав партнер.

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

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

1. оцінка технічних і економічних можливостей організації виробництва;
2. розробка технічних завдань;
3. розробка проектних пропозицій і техніко-економічних обґрунтувань будівництва промислових та інших об'єктів;
4. складання кошторисів витрат, надання допомоги у фінансуванні та проведенні переговорів про заключення контракту, контроль за витратами;
5. проведення науково-дослідних робіт;
6. проведення інженерно-пошукових робіт для будівництва об'єктів;
7. розробка технічних проектів і робочих креслень для будівництва нових і реконструкції діючих промислових та інших об'єктів;
8. розробка пропозицій по внутрізаводському і внутріцеховому плануванню, міжопераційним зв'язкам і переходам;
9. проектування обладнання і приміщень для його установки, включаючи проведення супутніх досліджень, конструкторських робіт, випробувань, розробку специфікацій;
10. формування складу матеріалів, сплавів, інших речовин і проведення їх випробувань;
11. розробка технологічних процесів, прийомів і способів;
12. виготовлення дослідних зразків, розробка інструкцій і вихідних даних, які необхідні для організації виробництва;
13. організація збуту продукції;
14. навчання персоналу;
15. оптимізація і вдосконалення структур та технології управління виробництвом;
16. консультування і авторський нагляд при будівництві, монтажу, пусконаладочних роботах і експлуатації обладнання і об'єктів в цілому;
17. консультації по оптимізації технологічних процесів;
18. економічні, фінансові та інші консультації.

Розрізняють 4 групи фірм, які займаються наданням інжинірингових послуг: *інженерно-консультаційні, інженерно-будівельні, кон-*

сультацийні (по питанням організації та управління), інженерно-дослідницькі.

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

У відповідності з класифікацією США послуги, які надають професійні інженерно-консультаційні фірми, можна поділити на дві групи:

- консультації, доклади і послуги, які не пов'язані з розробкою проектів чи проведенням передуючим цьому робіт (наприклад, техніко-економічне обґрунтування). В основі цих робіт лежить збір та інтерпретація інформації, підготовка зауважень, висновків та рекомендацій.
- послуги по розробці і виконанню проектів (підготовка техніко-економічного обґрунтування проекту, розробка робочого проекту, будівництво і спеціальні послуги), потреба в яких виникає по мірі виконання проекту.

В. Інженерно-будівельні організації поділяють на інженерно-будівельні фірми і компанії. Інженерно-будівельні компанії виконують замовлення на виконання перед проектних послуг, включаючи маркетинг, матеріально-технічне забезпечення, підготовку кадрів і т.п., без наступних поставок обладнання чи виконання будівельних робіт. Інженерно-будівельні фірми надають комплекс послуг, який пов'язаний з проектуванням об'єктів, виконанням будівельних робіт, поставкою, установкою і монтажем обладнання, пуском об'єктів в експлуатацію, тобто виконують замовлення на умовах «під ключ» чи «готова продукція».

С. Консультаційні фірми по питанням організації і управління надають широке коло послуг по проблемам керівництва, організації і управління підприємством, організації збуту і т.п. Оскільки методи управління підприємством складають частину його технології організації випуску конкурентоздатної продукції, ці методи як об'єкти «ноу-хау» стають поширеним і дорогим товаром. Цей товар розробляється і продається не лише крупними фірмами, які перейшли до випуску іншої (профільної) продукції, але і фірмами, які спеціалізуються на наданні консультацій у сфері управління.

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

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

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

Engineering technology:

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

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

International outsourcing has become a widespread competitive strategy for companies

Outsource:

1. (Business / Commerce) to subcontract (work) to another company
2. (Business / Commerce) to buy in (components for a product) rather than manufacture them

of different sizes operating in distinct industries. The motives for outsourcing were in the beginning mainly based on cost savings, but come to be more versatile in time.

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

Розрізняють міжнародний туризм трьох видів:

- **рекреаційний** – з метою відпочинку, лікування, за-нять спортом, поїздки до родичів, знайомих тощо;
- **науковий** – для участі в конференціях, симпозі-умах, конгресах, наукових виставках тощо;
- **діловий туризм** – зустрічі з діловими людьми, від-відування з метою відвідання виставок, ярмарок та ін.

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

Outsourcing

an effective cost-saving strategy when used properly. It is sometimes more affordable to purchase a good from companies with comparative advantages than it is to produce the good internally. An example of a manufacturing company outsourcing would be Dell buying some of its computer components from another manufacturer in order to save on production costs. Alternatively, businesses may decide to outsource book-keeping duties to independent accounting firms, as it may be cheaper than retaining an in-house accountant. The procuring of services or products, such as the parts used in manufacturing a motor vehicle, from an outside supplier or manufacturer in order to cut costs. Outsourcing is often confused with (offshoring). Although there are some similarities and it is expected that there are some resemblances among factors influencing these strategies, it is important to note that these concepts differ.

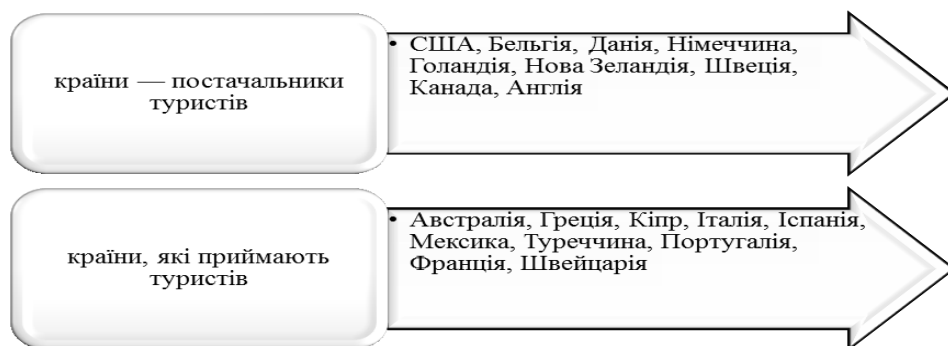


Рис. 3.38. Основні країни-донори та країни-реципієнти туристів

країни – постачальники туристів, або країни, які імпортують туристичні послуги. До цих країн ВОТ відносить США, Бельгію, Данію, Німеччину, Голандію, Нову Зеландію, Швецію, Канаду, Англію;

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

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

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

Sustainable tourism

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

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

Ecotourism

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

Pro-poor tourism

Pro-poor tourism, which seeks to help the poorest people in developing countries, has been receiving increasing attention by those involved in development; the issue has been addressed through small-scale projects in local communities and through attempts by Ministries of Tourism to attract large numbers of tourists.

Research by the Overseas Development Institute suggests that neither is the best way to encourage tourists' money to reach the poorest as only 25% or less (far less in some cases) ever reaches the poor; successful examples of money reaching the poor include mountain-climbing in Tanzania and cultural tourism in Luang Prabang, Laos.

Recession tourism

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

Medical tourism

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

Educational tourism

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

Creative tourism

Creative tourism has existed as a form of cultural tourism, since the early beginnings of tourism itself. Its European roots date back to the time of the Grand Tour, which saw the sons of aristocratic families traveling for the purpose of mostly interactive, educational experiences. More recently, creative tourism has been given its own name by Crispin Raymond and Greg Richards, who as members of the Association for Tourism and Leisure Education (ATLAS), have directed a number of projects for the European Commission, including cultural and crafts tourism, known as sustainable tourism. They have defined «creative tourism» as tourism related to the active participation of travellers in the culture of the host community, through interactive workshops and informal learning experiences.¹

Sports tourism

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

Франчайзинг у системі міжнародних послуг.

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

У міжнародному контексті франчайзинг є одним із провідних інструментів експансії у сферах громадського харчування, готельного бізнесу, роздрібної торгівлі, освіти, логістики, побутових і професійних послуг. Міжнародні мережі, такі як McDonald's, KFC, Marriott, Hilton, IKEA, UPS, Subway, активно використовують франчайзингові моделі для проникнення на іноземні ринки, адаптуючи корпоративні стандарти до локальних умов. Перевага франчайзингу полягає в поєднанні глобальних технологій і брендингу з місцевими знаннями та ресурсами франчайзі, що підвищує ефективність бізнесу та прискорює окупність інвестицій.

Глобальний ринок франчайзингу оцінюється на рівні > 890 млрд дол. США у 2024 р. і прогнозується зростання за середньорічним темпом $\approx 9\%$ (до ≈ 1.63 трлн дол. США з 2022–2027 рр.)^{*}.

Франчайзинг означає практику передачі фірмі-франчайзи права на використання особливих прийомів і методів ведення бізнесу, які створені франчайзером, під товарним знаком франчайзера. Це можуть бути методи управління, планування фінансів, особливості виробництва товарів чи послуг, підготовки персоналу, прийоми рекламування товарів чи послуг та інші елементи ділових стосунків фірми-франчайзера. В залежності від виду бізнесу ліцензійна угода такого типу може вимагати від фірми-франчайзи використовувати всі елементи корпоративного іміджу франчайзера, включаючи форму одягу персоналу, зовнішній та внутрішній дизайн, стандарт якості товарів і т.п. При цьому угода дає право франчайзи користуватися всією інтелектуальною власністю франчайзера.

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



Рис. 3.38. Види франчайзингу

Виробничий франчайзинг передбачає поставку франчайзером основних елементів чи комплектуючих, які необхідні для виробництва продукції, котра реалізується під ліцензованою фірмовою назвою (товарним знаком). Для того, щоб якість товару зберігалась на високому рівні, франчайзер передає необхідну технологію; забезпечує навчання фран-

^{*} Passive Secrets. (2024). *Franchise statistics: Industry growth, trends, and insights*. Retrieved from <https://passivesecrets.com/franchise-statistics>.

чайзи; слідує за дотриманням технологічної дисципліни. Така франшиза найбільш поширена у виробництві електронної техніки, в харчовій промисловості і деяких інших галузях.

Торговий франчайзинг передбачає придбання франчайзи права на продаж товарів певної компанії з товарним знаком цієї компанії. Раніше вона широко використовувалась і США при продажі машин та бензину. Зараз згідно американських законів автомобільні компанії і виробники бензину не можуть бути франчайзерами. Тому даний вид франшизи частіше використовують при продажі автопокришок.

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

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

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

Крім вище перелічених, франчайзинг має такі переваги:

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

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

- можливість отримання невеликим підприємством підтримки більш сильного партнера при отриманні банківського кредиту чи тимчасових проблемах у розрахунках з кредиторами. В даному випадку франчайзер може виступити поручителем своєї дочірньої фірми;

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

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

За оцінками OECD та Franchise Direct, у світі працює понад 2 мільйони франчайзингових точок, які щороку обслуговують сотні мільйонів клієнтів.

У США сектор франчайзингу забезпечує понад 9 млн робочих місць і генерує майже 900 млрд дол. США економічного випуску.

Стрімко зростає також цифровий франчайзинг. Завдяки онлайн-послугам виникли нові типи «франшиз без приміщення» як онлайн-школи, digital-маркетинг, бухгалтерські сервіси, віртуальні туроператори. Це суттєво знижує вхідні витрати для підприємців.

Попри виклики, український ринок активно інтегрується в міжнародний. Понад 300 глобальних франшиз працюють в Україні, й ця кількість зростає завдяки цифровим послугам та кросбордерному бізнесу. Україна входить у топ регіонів із високим потенціалом франчайзингу.

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

Міжнародний лізинг, його види.

Лізинговий бізнес в тому числі фінансовий та операційний виявляється у двох напрямках:

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

Навпаки, в операційній оренді, ризики та винагороди не передаються повністю до орендаря. Термін оренди дуже малий в порівнянні з фінансовою орендою. Орендодавець залежить від багатьох різних орендарів для відновлення його вартості. Власність разом зі своїми ризиками і вигодами лежить на орендодавці. Тут орендодавець не тільки виступає в якості фінансиста, але він також надає додаткові послуги, необхідні в процесі використання активів або обладнання.

Щодо внутрішньої і зовнішньої оренди, то коли всі сторони договору оренди знаходяться в тій же країні це називається внутрішнім лізингом.

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

Лізингоотримувач за умовами контракту звичайно приймає на себе обов'язки, зв'язані з правом власності, з ризиком випадкової загибелі майна, з технічним обслуговуванням і т.д. На період дії контракту він має виключне право користування об'єктом лізингу. Лізинг – це незавершена угода, причому об'єкти не числяться на балансах обох партнерів. Для лізингоотримувача витрати по лізингу – це орендна плата, що включає процентну ставку, що відшкодовує вартість залучення засобів лізингодавця на грошовому ринку й амортизацію майна.

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

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

Поява спеціалізованих лізингових компаній було викликано прагненням західних фірм-виробників сконцентрувати увагу на основній діяльності, підвищенні якості продукції. В цих умовах на спеціалізовані лізингові компанії покладаються задачі по обґрунтуванню обсягів фінансування, страхуванню, розширенню ринку збуту. Таким чином, використання лізингової компанії стає елементом збутової політики фірми-виробника.

Сучасна міжнародна практика лізингових операцій показує, що в якості лізингодавця можуть виступати:

- спеціалізовані лізингові компанії;
- банки, що створюють в якості структурних підрозділів лізингові служби;
- лізингові компанії, створені підприємствами – виробниками машин і устаткування;
- лізингові компанії, створені фірмами, що поставляють і обслуговують машини й устаткування.

Розширення масштабів лізингових операцій зажадало участі в їхньому проведенні кредитних організацій і страхових компаній.

Таким чином, учасниками сучасної лізингової угоди є:

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

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

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

По закінченні терміну дії контракту орендар повинен повернути об'єкт оренди орендодавцю, а також він має право укласти новий контракт на оренду даного майна чи зробити викуп предмету лізингу по залишковій вартості.

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

У якості лізингодавця, як правило, виступає лізингова компанія, що купує устаткування у фірми-виробника. Тому що лізингова компанія при покупці нового обладнання може користатися податковою знижкою на інвестиції і прискореною амортизацією. Це дозволяє їй знижувати ставки періодичних платежів. Лізинг при визначених обставинах може виявитися вигідним методом фінансування.

Різновидом фінансового лізингу є *поворотний лізинг*. При цьому власник устаткування продає його лізинговій компанії й одночасно укладає з нею договір лізингу на устаткування, виступаючи в ролі корис-

тувача. Таким чином, початковий власник одержує від лізингової компанії повну вартість устаткування, зберігаючи за собою право володіння і лише періодично виплачуючи платежі за користування устаткуванням.

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

Близько 85% лізингових угод є угодами з залученням позикових коштів.

Лізингодавач бере довгострокову позичку в одного чи декількох кредиторів на суму до 80% вартості активів, що здаються в оренду, (без права регресу на лізингоотримувача) причому орендні платежі й устаткування служать забезпеченням позички.

Невід'ємним елементом фінансового лізингу є *страхування устаткування* забезпечене, як правило, лізин-гоотримувачем.

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

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

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

У залежності від конкретних умов укладення угоди можуть виділятися інші різновиди лізингу.

Лізинг на податковій основі припускає в якості основної чи додаткової мети угоди максимізацію податкових пільг, що отримує лізингодавець і/чи лізингоотримувач.

Лізинг із постачанням давальницької сировини припускає постачання лізингодавцем не тільки устаткування, але і необхідної давальницької сировини. Подібний лізинг часто використовується підприємствами легкої промисловості, по виробництву меблів і деяких інших галузей.

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

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

Лізингова лінія (leas-line) – угода, аналогічна банківській кредитній лінії і дозволяє лізингоотримувачу орендувати додаткове обладнання без заключення щораз нового контракту. Робота в режимі лізингової лінії можлива при наявності тісних тривалих зв'язків між лізингодавачем і лізингоотримувачем.

У залежності від об'єкта угод виділяється:

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

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

У залежності від обсягу наданих додаткових послуг виділяють:

- чистий лізинг – технічне обслуговування і ремонт здійснюється самим користувачем;

- лізинг із додатковими послугами – лізингодавач бере на себе відповідальність по ремонту і технічному обслуговуванні устаткування;

- лізинг із повним набором послуг – послуги лізингодавця не тільки по ремонту й обслуговуванню устаткування, але і по його страхуванню і сплаті податків на власність. Останнім часом лізингові операції все частіше носять міжнародний характер.

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

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

- *імпортний лізинг* – лізингодавач купує устаткування в закордонній фірмі, а потім надає його вітчизняному лізингоотримувачу.

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

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

Переваги фінансового лізингу для лізингоотримувача:

Лізингоодержувач отримує фінансування на повну вартість обладнання, тоді як банківські кредити зазвичай покривають лише 80–85% його ціни. Фіксація графіка та суми лізингових платежів у договорі дозволяє точно прогнозувати майбутні витрати та формувати собівартість продукції ще на етапі планування. Ставки лізингових платежів, як правило, є нижчими за процентні ставки банківських кредитів, що знижує загальне боргове навантаження. Фінансовий лізинг сприяє скороченню строків постачання складного обладнання, зокрема виготовленого під індивідуальне замовлення. Амортизацію майна здійснює лізингодавець, а лізингові платежі включаються до складу витрат, що зменшують базу оподаткування. Окрім цього, підприємство зберігає фінансову ліквідність, оскільки не здійснює разових великих капітальних витрат, а розрахунки часто проводяться щоквартально або раз на пів року.

Переваги фінансового лізингу для лізингодавця:

Лізинг сприяє формуванню довгострокових партнерських відносин, забезпечує стабільність надходження платежів і дозволяє компанії підвищувати конкурентоспроможність завдяки гнучкій ціновій політиці.

У більшості країн лізингові платежі не підлягають прямому оподаткуванню, оскільки належать до операційних витрат. Це дає лізингодавцю змогу пропонувати нижчі ставки, інколи на 30–50% дешевші за аналогічне кредитування, що стимулює зростання клієнтської бази.

Лізинг фінансує понад 30% світових інвестицій у обладнання У розвинених країнах частка лізингу у фінансуванні бізнес-інвестицій сягає: США ≈35–40%, ЄС ≈25–30%, Китай понад 20%. Понад 70% малога та середнього бізнесу в Європі користується лізинговими інструментами. Більше половини всіх лізингових угод у США та ЄС припадає на транспорт – легкові автомобілі, вантажівки, автобуси, спецтранспорт. Другу позицію займає промислове обладнання, третю – будівельна техніка.

У глобальній авіації частка лізингових літаків становить понад 55%. Найбільші авіакомпанії світу володіють меншою кількістю літаків, ніж орендують. Світовими лідерами є компанії AerCap, Avolon, SMBC Aviation Capital.

Сьогодні у лізинг беруть майже все: обладнання для IT та медичної сфери, альтернативну енергетику (сонячні панелі, вітрові турбіни), логістичні комплекси та торгові площі, дрони, робототехніку та інтелектуальні системи. З'явився навіть "software leasing" – оренда програмного забезпечення у форматі SaaS. Понад 60% стартапів у сфері виробництва високотехнологічного обладнання користуються лізингом, щоб тестувати чи масштабувати свої розробки без необхідності купувати дорогі активи.

В Україні лізинг – один з найдинамічніших фінансових ринків. обсяг нових лізингових угод у 2023–2024 рр. зріс більш ніж на 40%, а найзатребуваніші напрямки – транспорт, агротехніка, енергетика та IT-обладнання.

Розвиток ринку лізингових послуг буде сприяти успішній інтеграції економіки у світову. На жаль, потрібно враховувати одну немаловажливу обставину: у ряді країн пільги для лізингодавця, що впливають на

розмір періодичних платежів і роблять лізинг привабливим, не поширюються на угоди міжнародного лізингу, У цьому випадку, з огляду на сформовані реалії, доцільніше скористатися класичним договором чи оренди купівлі-продажу на виплат.

Advantages

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



Disadvantages

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

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

One way around this disadvantage is to set up a subsidiary in each country in which the firm expands. The subsidiary might be wholly owned

Franchising in international services

Franchising

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

Advantages

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

Disadvantages

Licensing has three serious drawbacks.

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

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

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

by the company or a joint venture with a foreign company. The subsidiary assumes the rights and obligations to establish franchises throughout the particular country or region. McDonald's, for example, establishes a master franchisee in many countries. Typically, this master franchisee is a joint venture between McDonald's and a local firm.

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

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

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

➤ On the contrary, in **operating lease**, risk and rewards are not transferred completely to the lessee. The term of lease is very small compared to finance lease. The lessor depends on many different lessees for recovering his cost. Ownership along with its risks and rewards lies with the lessor. Here,

lessor is not only acting as a financier but he also provides additional services required in the course of using the asset or equipment. Example of an operating lease is music system leased on rent with the respective technicians.

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

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

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

Міжнародні транспортні послуги становлять один із ключових сегментів світового ринку послуг, адже забезпечують фізичне переміщення товарів, людей та ресурсів між країнами. У сучасній глобалізованій економіці вони перетворилися на стратегічний елемент міжнародної торгівлі, оскільки від їх ефективності залежить швидкість, надійність і вартість логістичних ланцюгів. За даними OECD та WTO, транспортні послуги стабільно забезпечують 6–7% світового експорту послуг, а разом із логістикою та супутніми операціями понад 20% загального обсягу міжнародної торгівлі послугами.

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

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

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

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

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

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

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

Сегменти ринку транспортних послуг:

- внутрішні регулярні перевезення (із виділенням місцевих);
- міжнародні регулярні перевезення;

licensing agreement

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

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

Етапи міжнародного перевезення вантажу

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

Суб'єкти міжнародних транспортних відносин

▮ перевізник – укладає контракт на перевезення товару та здійснює перевезення.

▮ експедитор (фрахтовий агент, комісіонер, брокер) – організує перевезення вантажів перевізниками та супроводжує вантажі.

▮ стивідор – оператор вантажних терміналів.

Особливості розвитку міжнародного транспорту:

✓ Наслідком роботи транспорту є не новий продукт, а певний корисний ефект, що полягає в переміщенні або зміні переміщення вантажів і пасажирів.

✓ Використовується не сировина, а засоби виробництва й допоміжні матеріали.

✓ Своєю діяльністю продовжує виробничий процес.

✓ Пов'язаний із усіма галузями національного господарства.

✓ Характерне лінійне розміщення.

✓ Прискорює соціально-економічний розвиток.

✓ Зумовлює розміщення окремих галузей виробництва.

✓ Транспортні витрати враховують у загальних витратах виробництва

✓ двічі: а) на стадії виробництва; б) на стадії обороту.

Фактори вибору транспорту для міжнародних сполучень:

1. Державно-політичні:

• характер взаємовідносин держав, включаючи країни, через які перевезення йдуть транзитом;

• нормативно-правове регулювання транспорту;

• державна підтримка національних перевізників і заходи обмеження стосовно іноземних перевізників;

• історичні умови формування транспортної мережі;

• військові й соціальні конфлікти.

2. Природно-географічні:

▪ природні та кліматичні особливості країн і регіонів, включаючи розміри території, імовірність стихійних лих і погодних умов;

▪ метеорологічний стан;

▪ екологічний вплив засобів транспорту на навколишнє середовище;

▪ сезонність перевезень.

3. Технічні й експлуатаційні характеристики транспортних засобів:

❖ рівень НТП на окремих видах транспорту;

❖ безпека та надійність роботи технічних засобів транспорту;

❖ собівартість транспортування;

❖ швидкість доставки;

- ❖ рівень навігаційного забезпечення;
- ❖ можливість регулярного (неперервного) або іноді, навпаки, спеціального (чартерного) транспортного обслуговування;
- ❖ можливість і необхідність відповідної підготовки транспортних комунікацій;
- ❖ відповідність умов транспортування транспортним характеристикам товару.

4. Торговельно-економічні:

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

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

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

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

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

Коносамент – юридичний документ, що:

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

Види коносаментів:

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

Види фрахтування суден

♣ Фрахтування на один рейс (voyage charter).

♣ Фрахтування на послідовні рейси (consecutive charter).

♣ Фрахтування за генеральним контрактом (general contract).

⚓ Фрахтування судна на певний час – тайм-чартер (time-charter).

⚓ Фрахтування судна без екіпажу – бербоут-чартер (bare-boat charter).

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

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

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

Other advantages:

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

▮ consignments can be secure and private

But there are also risks for road transport:

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

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

Other advantages include:

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

However, there are also risks for sea transport:

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

Documents

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

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

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

⚓ fast rail links throughout Europe

it is environmentally friendly compared with other transport modes
However, there are also risks for rail transport:

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

Insurance and documentation

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

Рефлексійні запитання:

1. Чому класичні теорії торгівлі (Сміта, Рікардо) залишаються актуальними у XXI столітті, незважаючи на глобалізацію та технологічні зміни?
2. Яким чином моделі «heterogeneous firms» пояснюють відмінності у поведінці фірм на зовнішніх ринках?
3. Як цифровізація трансформує традиційні методи торгівлі?
4. Чому торговельні війни і протекціонізм дедалі частіше впливають на світову торгівлю?
5. Чому країни з високою людською капіталомісткістю активно конкурують саме у сфері послуг?

Практичний кейс: «Глобальна компанія на світових ринках товарів і послуг»

Міжнародна компанія виробляє готовий одяг середнього цінового сегменту. Основні виробничі потужності розміщені в Туреччині та В'єтнамі, а продажі здійснюються в ЄС, США та на ринках Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Компанія планує:

- оптимізувати глобальний ланцюг створення вартості,
- розширити експорт до країн ЄС,
- збільшити частку експорту послуг (дизайн, R&D, логістика),
- переглянути структуру постачання тканин та фурнітури.

Одночасно вона стикається з низкою викликів:

- посилення митних бар'єрів між окремими країнами;
- зростання транспортних витрат після логістичних збоїв у Червоному морі;
- конкуренція з боку Китаю, Бангладеш та Індії;
- вимоги ЄС щодо сталого розвитку, вуглецевого сліду та прозорості ланцюгів постачання (СВАМ).

Вхідні дані для аналізу:

В Туреччині витрачає 20 годин на виробництво 1 тонни готового одягу та 10 годин на виготовлення 1 тонни тканини. У В'єтнамі виробництво 1 тонни готового одягу потребує 30 годин, а виготовлення 1 тонни тканини – 15 годин.

Географічна структура експорту становить: ЄС – 48%, США – 22%, АТР – 18%, Близький Схід – 12%.

Структура витрат компанії: сировина та тканини – 40%, праця – 25%, Логістика – 20%, R&D та дизайн – 10%, Маркетинг – 5%.

Послуги, які компанія може експортувати – дизайн колекцій, IT-супровід електронної комерції, інжинірингові послуги з автоматизації швейних ліній.

Визначте:

1. У якій країні компанія має абсолютну перевагу у виробництві тканини?
2. Яка країна має порівняльну перевагу у виробництві готового одягу?
3. Чи вигідно компанії спеціалізувати виробництво між Туреччиною та В'єтнамом?
4. Обчисліть торговельний баланс (за умови, що імпорт тканини = 15 млн \$, експорт одягу = 45 млн \$) та коефіцієнт відкритості компанії (export + import)/виторг.
5. Оцініть доцільність використання лізингу для оновлення швейних машин; франчайзингу як моделі виходу на ринок ЄС; бартерних угод у співпраці з індонезійськими фабриками.
6. Як зміниться товарна структура експорту у разі введення СВАМ у ЄС?
7. Чи може компанія створити центр дизайну в Україні? Які конкурентні переваги може дати аутсорсинг українських IT-послуг?

ТЕМА 4

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

1. Світовий фінансовий ринок та його інфраструктура
2. Форми міжнародного руху капіталу та фактори їх розвитку
3. Транснаціональні корпорації у глобальній системі мобільності капіталу
4. Міжнародне кредитування та боргові відносини
5. Інвестиційна привабливість та інвестиційний клімат країни
6. Міжнародно-правове та інституційне регулювання інвестиційної діяльності

4.1. Світовий фінансовий ринок та його інфраструктура

Світовий фінансовий ринок – це глобальна система економічних відносин, інститутів, інструментів та механізмів, що забезпечує міжнародний рух капіталу у формі кредитів, інвестицій, цінних паперів та похідних фінансових інструментів, а також перерозподіл фінансових ресурсів між країнами, секторами та суб'єктами господарювання. Він охоплює сукупність пов'язаних між собою національних і міжнародних фінансових ринків, які функціонують на основі єдиних правил, технологій, інформаційних стандартів та інституційного забезпечення (банки, біржі, депозитарії, клірингові центри, регулятори, міжнародні фінансові організації).

Сучасний світовий фінансовий ринок охоплює різноманітні ринки, котрі складаються з багатьох інститутів. При цьому кожен ринок має справу з певним типом фінансових активів, обслуговує різні групи клієнтів та діє в різних регіонах світу. Отже, кожен сегмент світового фінансового ринку – це ринок окремої групи фінансових активів, що є в обігу на ньому.

Характерними рисами світового фінансового ринку визначають високий рівень інтеграції, мобільність капіталу, транснаціональність операцій, стандартизація фінансових інструментів та домінування провідних валют. Світовий фінансовий ринок являє собою багаторівневу та високодиференційовану систему, у межах якої формуються й обертаються різні типи фінансових активів.

Основні функції світового фінансового ринку:

- *формування і перерозподіл інвестиційних ресурсів.* Фінансове забезпечення процесів інвестування і споживання через спрямування заощаджень до тих суб'єктів господарювання, які потребують ресурсів, що перевищують їхні поточні прибутки. Більшість ресурсів акумулюються фінансовими ринками для забезпечення інвестиційної діяльності фірм та урядів;

*The international financial market is the worldwide marketplace in which buyers and sellers trade financial assets, such as **stocks, bonds, currencies, commodities and derivatives**, across national borders.*

- *ціноутворення на фінансові активи залежно від рівнів їх ліквідності та ризикованості.* При цьому визначенню підлягає насамперед поточна вартість фінансового активу та реальна ставка доходу, яку він забезпечує інвесторові, або необхідна ставка доходу, яку фінансовий актив має забезпечити інвесторові відповідно до його ризикованості та ліквідності;

- *забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучити достатню кількість грошових коштів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні.* Це здійснюється за допомогою викупу фінансовими посередниками в інвесторів належних їм фінансових активів;

- *вплив на грошовий обіг через створення умов для безперервного руху грошей у процесі здійснення різних платежів і регулювання грошової маси в обігу.* Завдяки цьому держава реалізує на фінансовому ринку свою грошову політику;

- *зменшення витрат на проведення операцій в результаті діяльності фінансових посередників* (банків, бірж, брокерських контор, інвестиційних фондів та ін.), які через проведення великих обсягів операцій з інвестування та залучення коштів зменшують для учасників ринку витрати і ризики трансакцій з фінансовими активами.

Світовий фінансовий ринок має складну і багаторівневу структуру, яка поділяє його на сегменти та відображає системну будову, ключові елементи глобальної фінансової архітектури.

За призначенням світовий фінансовий ринок поділяється на:

1. ринок грошей, який належить до короткострокових інструментів і включає:

- ✓ казначейські векселі – це державні цінні папери з коротким строком погашення (наприклад, 1 місяць, 3 місяці, 6 місяців, інколи 12 місяців), які використовуються урядами для покриття тимчасових касових розривів та характеризуються високою ліквідністю, мінімальним ризиком дефолту, часто слугують еталоном для безризикової ставки;

*У періоди фінансової чи геополітичної нестабільності інвестори демонструють виражену поведінку **flight to safety**, переносячи кошти в максимально надійні та ліквідні активи, серед яких провідне місце займають казначейські векселі США (T-bills). Зростання попиту на T-bills є індикатором напруженості на ринках та погіршення інвестиційних настроїв і тісно пов'язане з рухом капіталу, монетарною політикою ФРС та глобальною економічною кон'юнктурою.*

- ✓ депозитні сертифікати – сертифікати депозитів банків або інших фінансових установ, які мають строк від кількох днів до кількох місяців та використовуються для залучення короткострокових коштів інституційними чи корпоративними інвесторами;

- ✓ міжбанківські кредити – кредити чи депозити, що банки надають один одному на дуже короткий термін (overnight, до тижня, до місяця). Вони служать для управління резервами та підтримання ліквідності банківської системи. Після фінансових потрясінь банківські системи все більше використовують репо-операції, а міжбанківський ринок стає

більш регульованим. Наприклад, у зоні євро оборот щоденних угод зріс з €1,3 трлн у 2022 р. до €1,8 трлн у 2024 р. в сегменті платіжних операцій*.

✓ комерційні папери – нестратегічні короткострокові боргові інструменти корпорацій (строк погашення до 270 днів), які часто випускаються для покриття операційного капіталу.

На ринку грошей здійснюються переважно короткострокові (від одного дня до одного року) депозитно-позичкові операції, які обслуговують в основному рух оборотного капіталу компаній і фірм, а також короткострокових ресурсів банків, установ, держав і приватних осіб. Тож кошти ринку грошей використовуються для вже нагромадженого капіталу, завдяки чому вони швидко вивільняються з обігу і повертаються кредиторам. Ринок грошей належить до сегменту короткострокового фінансування та грає фундаментальну роль у фінансовій системі: він забезпечує «міст» між грошово-кредитними активами і ринком капіталу.

Класичними операціями ринку грошей є операції:

- міжбанківського кредитування;
- обліку комерційних векселів;
- операції на вторинному ринку з короткостроковими державними зобов'язаннями;
- короткострокові вклади фінансово-кредитних установ у комерційних банках;
- банківські кредити та ін.

Segments of international financial markets

International financial market facilitates the transfer of funds globally. The funds so transferred may be ownership funds or debt funds. The funds may be transferred for different maturity periods such as short term, medium term or long term. Segments of International Financial Markets:

- Foreign Exchange Market
- International Bond Market
- International Equity Market
- International Money Market
- International Credit Market

Грошовий ринок є дуже чутливим до будь-яких змін, що відбуваються в економіці чи фінансовій сфері. Тому відсотки за його інструментами є найбільш реальним індикатором кон'юнктури грошового ринку та основою для формування облікової політики центрального банку.

2. *ринок капіталу*, що відноситься до довгострокових інструментів. Його ключова функція полягає у

забезпеченні інвестиційного процесу, фінансування державних і корпоративних програм розвитку, розширення виробництва, великих інфраструктурних проєктів та довгострокової економічної стабільності.

На ринку капіталу здійснюються купівля-продаж грошових активів на тривалий (понад 1 рік) строк, завдяки чому кошти даного ринку

* (European Central Bank. (2025, April 30). *Euro money market study 2024*. <https://www.ecb.europa.eu/press/euro/moneymarket/pdf/ecb.euromoneymarket202504.en.pdf>).

використовуються для довгострокового інвестування в основний і обіговий капітал позичальників.



Рис. 4.1. Інструменти грошового ринку

Ринок капіталу забезпечує нагромадження, рух, розподіл і перерозподіл позичкового капіталу між сферами економіки, а його операції дозволяють підприємствам мобілізувати ресурси для реалізації реальних інвестиційних проектів та довгострокових фінансових вкладень.

Ринки капіталу більш складні, ніж ринки грошей, оскільки їхня діяльність пов'язана з різними видами фінансових інструментів.

Сюди належать:

✓ акції – це цінні папери, що засвідчують право власності на частку в компанії та дають інвестору можливість отримувати дохід у вигляді дивідендів або приросту капіталу. Акції поділяються на звичайні та привілейовані. Сучасні тенденції ринку акцій визначаються зростанням глобальної капіталізації до $\approx \$126$ трлн у 2024 р., домінуванням технологічних компаній, формуванням «megacap stocks», посиленням ESG-орієнтації інвесторів, появою «зелених» і «соціальних» індексів;

✓ облігації (державні, корпоративні, муніципальні) – це боргові цінні папери, що фіксують зобов'язання емітента повернути інвестору основну суму боргу та виплачувати відсотки (купон);

✓ єврооблігації – це боргові цінні папери, що розміщуються на міжнародних ринках поза національною юрисдикцією емітента та зазвичай номіновані у вільно конвертованих валютах. Вони розміщуються через міжнародні синдикати банків та обслуговуються міжнародними депозитаріями та дозволяють державам і корпораціям залучати капітал дешевше, ніж на внутрішньому ринку;

✓ інструменти секьюритизації – фінансові інструменти, створені шляхом трансформації пулів кредитів у цінні папери.

Секьюритизація – це інноваційний механізм сучасних фінансових ринків, суть якого полягає в об'єднанні різних неліквідних активів, таких як споживчі кредити, автокредити, студентські позики, торговельна дебіторська заборгованість або іпотеки, у великий пул і перетворенні їх на ліквідні цінні папери, які можуть вільно продаватися на фінансовому ринку. Це вигідно для всіх учасників, адже банки звільняють капітал і знижують ризики, інвестори отримують доступ до стабіль-

них грошових потоків, а фінансова система загалом – до ширшого та доступнішого кредитування.

ABS (Asset-Backed Securities) – цінні папери, забезпечені активами нефінансової іпотечної природи. У пул таких інструментів можуть входити автокредити, борги за кредитними картками, студентські позики, лізингові платежі або торговельна дебіторська заборгованість. Механізм їх створення передбачає передачу активів до спеціально створеної компанії (SPV), яка випускає цінні папери для інвесторів. Особливістю ABS є їхня порівняно коротка тривалість, висока диверсифікація активів та тісний зв'язок рівня доходності з ризиковістю «вмісту» пулу.

MBS (Mortgage-Backed Securities) – цінні папери, забезпечені іпотечними кредитами. Залежно від типу іпотеки вони поділяються на **RMBS** (забезпечені житловою іпотекою) та **CMBS** (забезпечені комерційною нерухомістю, такою як офісні центри, торгові комплекси чи склади).

ABS і MBS відіграють стратегічну роль у глобальній фінансовій системі. Вони підвищують ліквідність банківських балансів, сприяють перерозподілу ризиків між широким колом інвесторів та забезпечують глибину й диверсифікацію ринків капіталу. Сьогодні обсяг ринку MBS у США перевищує 12 трлн доларів США, а глобальний ринок ABS оцінюється в 3,5–4 трлн доларів США, що підтверджує їх вагоме значення для міжнародного руху капіталу та стабільності фінансової архітектури світу.

Емісія акцій та облігацій, залучення банківських кредитів дає змогу корпораціям акумулювати на ринку капіталів фінансові ресурси, необхідні для модернізації і розширення їх виробництва, упровадження інноваційних технологій, а також освоєння виробництва нових видів продукції.

Слід зазначити, що традиційне розмежування фінансових ринків на ринок грошей і ринок капіталів за сучасних умов має дещо умовний характер, оскільки наявні ринкові фінансові технології та умови емітування багатьох фінансових інструментів передбачають відносно простий і швидкий спосіб трансформації окремих короткострокових фінансових активів у довгострокові, і навпаки. Наприклад, позичання грошей на строк до одного року не означає, що наявний в обороті позичальника капітал не збільшиться протягом цього періоду. Водночас кредитні ресурси, залучені на строк понад 1 рік, можуть також використовуватись для здійснення коротких платежів. Тобто ринки грошей і капіталу, як і активи, що є в обігу на них, на сьогодні тісно взаємозв'язані.

За формою інструментів виділяють:

1. **ринок боргових інструментів**, який охоплює всі види цінних паперів, що відображають боргові зобов'язання емітента перед інвестором. До них належать державні, корпоративні та міжнародні боргові папери. Це найбільший сегмент глобального фінансового ринку, обсяг якого у перевищив 145 трлн доларів США в обігу:

✓ державні боргові папери – облігації, що емітуються урядами з метою фінансування бюджетних потреб, покриття дефіциту державних фінансів та реалізації широкого спектру макроекономічних завдань від підтримки економічного зростання до стабілізації грошово-кредитної політики. Завдяки державним гарантіям такі папери традиційно розглядаються як інструменти з найменшим ризиком на ринку, особливо у випадку високонадійних емітентів, таких як Сполучені Штати (T-bonds), Німеччина (Bunds) чи Японія (JGB). Саме вони формують основу гло-

бальної кривої прибутковості, яка слугує орієнтиром для ціноутворення всіх інших фінансових активів, включно з корпоративними облігаціями та деривативами;

✓ корпоративні боргові папери – облігації, випущені компаніями для фінансування розширення бізнесу, придбання активів або технологій чи рефінансування старих боргів;

✓ міжнародні боргові зобов'язання, наприклад, Euro-bond.

2. *ринку акціонерного капіталу*, на якому відбувається мобілізація власного капіталу компаній шляхом випуску акцій. Він поділяється залежно від часу випуску фінансових активів, що є в обігу на фінансовому ринку на **первинний** та **вторинний** ринки.

На первинному ринку здійснюється початкове розміщення щойно випущених в обіг фінансових активів серед інвесторів, а значить, первинні вкладення капітальних ресурсів у різні галузі економіки. Тож ключовими учасниками первинного ринку є емітенти цінних паперів та інвестори. На сучасному етапі первинний ринок характеризується домінуванням технологічного сектору та стрімким зростанням ролі бірж Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Водночас на вторинному ринку перебувають в обігу фінансові активи, що були емітовані раніше, отже, його операції не збільшують ні загальної кількості фінансових активів, ні вартісних обсягів інвестицій в економіку

3. *ринку похідних фінансових інструментів*. Похідні (деривативи) – це фінансові контракти, вартість яких залежить від базових активів (валют, акцій, ставок, індексів). Ринок деривативів є найбільшим у світі за національною вартістю. Під *фінансовими деривативами* розуміють інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу.

Дериватив являє собою стандартний документ, який засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених умовах у майбутньому.

Фінансові ф'ючерси – це контракти, стандартизовані біржові контракти, за якими сторони зобов'язуються купити або продати у визначену майбутню дату певний фінансовий актив за заздалегідь установленою ціною. Основними властивостями фінансових ф'ючерсів є те, що вони укладаються лише на біржі, мають стандартний розмір контракту, передбачають щоденне переоцінювання, використовуються для хеджування ризиків і для спекулятивних операцій.

Валютні ф'ючерси – це ф'ючерсні контракти, згідно з якими необхідно поставити зазначену кількість певної іноземної валюти в обумовлений день у майбутньому на визначену суму в іншій валюті.

Процентні ф'ючерсні контракти укладаються стосовно боргових зобов'язань, наприклад, казначейських облігацій, векселів, векселів, облігацій державної позики тощо.

Ф'ючерсні контракти на фондові індекси базуються на вартості фондового індексу, наприклад, індексу Dow, S&P тощо. При операціях з цими ф'ючерсами прибуток або збитки визначаються коливаннями вартості індексу.

Світовий ринок деривативів, як біржовий так і позабіржовий, характеризується інтенсивним зростанням обсягів торгівлі.

Головною тенденцією динаміки структури цього ринку за категоріями деривативів стало суттєве скорочення частки товарних деривативів з одночасним зростанням питомої ваги контрактів з фінансовими активами, у першу чергу процентними деривативами на біржовому сегменті та валютними – на позабіржовому.

При цьому спостерігається стрімке скорочення деривативів на акції і збільшення частки деривативів на процентні ставки, фондові індекси та валюту.

Аналіз біржових деривативів за інструментами показує, що в сучасних умовах більш динамічно розвиваються опціони.

✓ ф'ючерси, опціони, свопи

Ф'ючерси – стандартизовані біржові контракти на купівлю чи продаж активу у майбутньому, в основі яких лежать фінансові інструменти: різні види валюти, боргові зобов'язання, а також фінансової індекси.

Опціони – це фінансові контракти, які надають власнику право, але не зобов'язання, купити чи продати певний базовий актив (акцію, валюту, товар, індекс, облігацію чи дериватив) за фіксованою ціною у визначений момент або протягом визначеного періоду.

Свопи – це деривативи, у межах яких сторони обмінюються грошовими потоками, найчастіше процентними або валютними, з метою хеджування ризиків, оптимізації структури фінансування та управління вартістю капіталу.

✓ форварди, фінансові деривативи CFD.

Форвард – це позабіржовий деривативний контракт, у межах якого дві сторони домовляються купити або продати певний актив у майбутньому за фіксованою ціною, встановленою на дату укладання договору. Форварди широко використовуються для хеджування ризиків, зокрема фіксації майбутніх цін на валюту чи товари в експортно-імпортних операціях, для спекулятивних стратегій, коли учасники ринку роблять ставку на зміну цін, для арбітражу, використовуючи різницю між цінами спотового, ф'ючерсного та форвардного ринків. Форварди несуть певні ризики, серед яких найсуттєвішим є контрагентський, адже угоди не гарантуються біржею, також характерними є нижча ліквідність порівняно з ф'ючерсами та складність виходу з позиції до закінчення строку контракту.

CFD, або Contracts for Difference, – один із найбільш динамічних і водночас суперечливих інструментів сучасних фінансових ринків. На відміну від традиційних інвестицій, де інвестор купує сам актив, CFD дозволяють заробляти виключно на різниці між ціною відкриття та ціною закриття позиції, не володіючи активом фізично. Саме тому їх часто називають «віртуальними» або «безпоставковими» контрактами. CFD дають змогу інвестору миттєво реагувати на зміни цін, як подорожчання акцій, індексів, криптовалют, товарів чи валютних пар, і отримувати прибуток не лише від зростання, а й від падіння ринку. торгівля CFD зазвичай здійснюється з використанням кредитного плеча, яке дозволяє контролювати значно більший обсяг активів, ніж вкладений капітал. Це збільшує потенційний прибуток, але водночас критично підвищує ризик збитків. Популярність CFD зумовлена їх доступністю, вони відкривають можливість інвестувати в інструменти різних країн, не відкриваючи рахунки на іноземних біржах і не купуючи активи напряму. Саме тому CFD стали масовим інструментом приватного трейдингу, особливо серед роздрібних інвесторів.

✓ біржові деривативи – це стандартизовані фінансові контракти, що торгуються на регульованих біржах та мають чітко визначені характеристики: розмір контракту, дата виконання, тип базового активу, мінімальні кроки ціни та правила маржинальних вимог. Основна перевага біржових деривативів полягає в їхній прозорості, високій ліквідності та ефективному управлінні ризиками

✓ OTC-деривативи – позабіржові деривативи, що укладаються напряму між контрагентами.

За організаційною формою світовий фінансовий ринок поділяється на організований та неорганізований:

Організований ринок функціонує за визначеними правилами, установленними банками та біржами.

1. *Біржовий ринок* – це організований, регульований сегмент фінансового ринку, на якому здійснюється торгівля стандартизованими фінансовими інструментами, наприклад, цінними паперами, деривативами, товарами та індексними продуктами, за правилами, встановленими біржею. Торгівля відбувається централізовано, а виконання угод гарантується через спеціалізовані клірингові центри, які мінімізують контрагентський ризик.

Біржі, як правило, є некомерційними підприємствами, основне завдання яких – організація торгів фінансовими активами та мобілізація тимчасово вільних грошових ресурсів, а не одержання прибутку. Біржовий ринок є переважно вторинним фінансовим ринком, оскільки на ньому здійснюється торгівля емітованими раніше фінансовими активами.

Угоди на біржовому ринку укладаються через біржові платформи, такі як NYSE, NASDAQ, CME, Euronext, LSE, тощо. Це забезпечує однакові правила та умови доступу. Сучасний біржовий ринок характеризується стандартизацією інструментів, інформаційною прозорістю, клірингом та гарантіями виконання угод. Біржі функціонують під контролем державних та міжнародних регуляторів, що забезпечує надійність і захист інвесторів.

Структуру біржового ринку складають окремі сегменти, кожен з яких виконує свою функцію в організованій системі купівлі-продажу фінансових інструментів. *Ринок акцій* (Equity Market), де здійснюється торгівля звичайними та привілейованими акціями, біржовими індексними фондами, а також депозитарними розписками типу ADR і GDR, що представляють іноземні компанії на міжнародних біржах.

Саме через цей сегмент підприємства залучають власний капітал, отримуючи можливість фінансувати розвиток, інновації та інвестиційні проекти. *Ринок облігацій*, де провідні світові біржі забезпечують торгівлю окремими категоріями облігацій, зокрема державних та корпоративних, а також похідними контрактами на облігації, такими як ф'ючерси на державні цінні папери. Це підвищує ліквідність і доступність боргових інструментів для широкого кола інвесторів. *Ринок деривативів*, де торгуються стандартизовані ф'ючерси й опціони, волатильнісні інструменти, процентні деривативи, а також криптодеривативи,

що відображають зростаючу роль цифрових активів у глобальній фінансовій системі. Ринок деривативів забезпечує механізми хеджування ризиків, арбітражу та спекулятивних стратегій, а його глибина є критично важливою для стабільності всієї фінансової архітектури. Особливою категорією у структурі біржового ринку виступають *товарні біржі*, на яких здійснюється торгівля сировиною, такою як нафта, газ, золото, срібло, зернові культури та промислові метали. Результати торгів на цих біржах визначають світові ціни на ключові ресурси, формують глобальну кон'юнктуру товарних ринків і впливають на економічні стратегії держав та транснаціональних корпорацій.

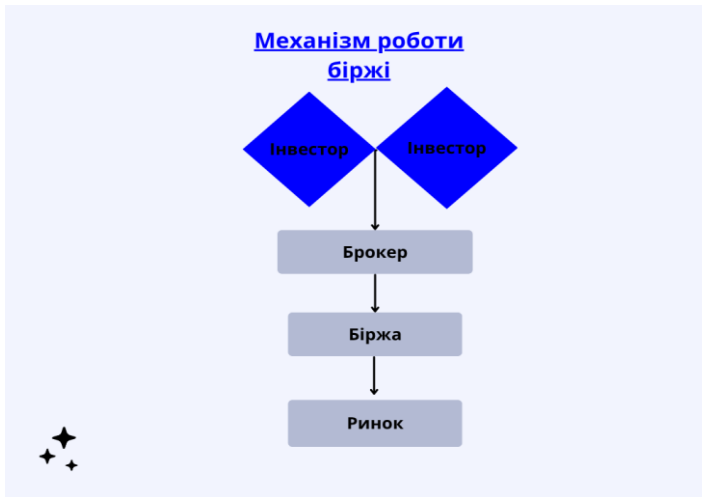


Рис. 4.2. Механізм роботи біржі

Сучасні біржі характеризуються рекордними обсягами деривативів, стрімким зростанням зелених облігацій та ф'ючерсів на вуглецеві квоти, лідером у впровадженні яких виступає Європейський Союз. Тенденції сучасного біржового ринку формують інституціоналізацію крипторинку, У 2024 р. криптодеривативи стали повноцінним сегментом традиційної фінансової системи. Біржі Китаю, Індії та Південної Кореї стали глобальними центрами ліквідності, відбувається зростання ролі Азійського регіону на світовому фінансовому ринку.

2. Позабіржовий ринок – децентралізований сегмент фінансового ринку, на якому угоди укладаються безпосередньо між двома сторонами, а не через організовану біржу. Він характеризується гнучкістю, приватністю та індивідуальністю умов, що дозволяє учасникам адаптувати фінансові інструменти під свої потреби. У структурі глобальних фінансових потоків позабіржовий ринок займає вагомий нішу, саме тут здійснюється більшість похідних операцій та міжбанківських транзакцій.

✓ міжбанківські операції – центральна частина позабіржового ринку, де банками та фінансовими установами здійснюються короткострокові міжбанківські кредити, операції з ліквідністю та управління резер-

вами, валютні операції, залучення та розміщення надлишкових коштів у різних валютах. Міжбанківський ринок виконує функцію стабілізації всієї фінансової системи, стаючи основою для грошово-кредитної політики центральних банків;

✓ свопи, форварди, які забезпечують хеджування процентних та валютних ризиків, оптимізацію структури боргу та надають можливість створення індивідуальних фінансових рішень, яких не існує на біржі;

✓ індивідуально структуровані угоди, які повністю адаптовані до потреб клієнта. До них належать структуровані ноти, кредитні дефолтні свопи, комбіновані деривативи, екзотичні опціони.

Between 2023 and 2025, the over-the-counter (OTC) market has undergone notable transformations driven by regulatory reforms and digitalization. One of the most significant changes has been the transition from LIBOR to new risk-free benchmark rates – SOFR, €STR, and SONIA – which has reshaped the structure of the interest rate swap market and required new pricing and hedging approaches.

At the same time, the role of centralized clearing continues to grow. According to BIS (2024), more than 75% of standard interest rate swaps are now cleared through central counterparties (CCPs), reducing counterparty risk and bringing the OTC segment closer to exchange-traded levels of safety.

Another important trend is the expansion of electronic OTC trading platforms, particularly U.S. Swap Execution Facilities (SEFs), which enhance transparency, accelerate trade execution, and foster more competitive pricing.

Against the backdrop of elevated interest rates, demand for structured notes has also increased. These hybrid instruments, combining fixed income components with derivatives, became especially attractive in 2024–2025 for investors seeking a balance between yield and controlled risk.

За географічним охопленням світовий фінансовий ринок поділяється на:

1. **Національні фінансові ринки** охоплює всі фінансові операції, що здійснюються в межах однієї країни, регулюються її законодавством і обслуговують внутрішній рух капіталу. У межах національного ринку формуються основні заощадження домогосподарств і бізнесу, здійснюється кредитування банками та фінансовими установами, випускаються національні цінні папери, працюють місцеві біржі (наприклад, Варшавська фондова біржа, Deutsche Börse, NYSE у США).

2. **Регіональні фінансові ринки** формуються на основі економічної інтеграції кількох країн. Вони виникають тоді, коли держави гармонізують свою фінансову, валютну та регуляторну політику для створення спільного простору руху капіталу.

✓ ЄС має найрозвиненішу в світі інтегровану фінансову систему, що включає єдиний ринок капіталу, банківський союз та механізм спільного нагляду, гармонізовані стандарти фінансової звітності та регулювання.

✓ USMCA характеризується високим рівнем фінансової інтеграції США і Канади та поступовим зростанням інтеграції Мексики. Особливості даного ринку полягають у глибокій координації банківського сектору, значних потоках прямих іноземних інвестицій між країнами, інтегрованими ринками капіталу та біржовими платформами.

✓ Ще один регіональний фінансовий ринок, який зростає надзвичайно швидкими темпами, це ASEAN – регіон Південно-Східної Азії,

що включає програму ASEAN Capital Market Integration, характеризується розвитком регіонального інвестування, створення «єдиного пасу» лістингу акцій між країнами регіону Малайзія-Таїланд-Сінгапур.

3. *Міжнародний або глобальний фінансовий ринок* – найвищий рівень фінансової інтеграції, де фінансові інструменти, капітал і ризики переміщуються між країнами без суттєвих обмежень. Глобальний ринок забезпечує перерозподіл інвестицій між країнами, інтеграцію валютних, кредитних та фондових ринків, а також швидке поширення інформації та ринкових сигналів і доступ урядів і корпорацій до масштабних ресурсів. Проте є й інша сторона, глобальний ринок підвищує взаємозалежність економік, посилює вплив кризових явищ та створює виклики для регуляторів у сфері фінансової стабільності.

З погляду географічної структури світовий фінансовий ринок відображає рух капіталів між країнами, групами країн та регіонами світу, котрий здійснюється переважно через міжнародні фінансові центри.

До традиційних фінансових центрів відносять ті міста, які протягом тривалого часу відіграють ключову роль у глобальних потоках капіталу, міжнародних банківських операціях, біржовій торгівлі, управлінні активами та функціонуванні транснаціональних корпорацій:

- ❖ Нью-Йорк;
- ❖ Лондон;
- ❖ Франкфурт-на-Майні;
- ❖ Токіо;
- ❖ Сінгапур;
- ❖ Гонконг;

❖ Вашингтон, де провадяться великомасштабні операції з основними фінансовими активами, у тому числі з валютними цінностями, що широко застосовуються в міжнародному платіжному обігу.

➤ Лондон зберіг за собою перше місце в списку найбільших фінансових центрів світу, це один із найстаріших та найбільш впливових фінансових центрів світу, його роль підтверджується масштабами валютних, фондових та деривативних операцій. На частку Великої Британії припадає понад 37% усього світового валютного ринку, що робить Лондон найбільшим центром FX-торгівлі у світі – більше, ніж США (19%), Сінгапур (9%) та Гонконг (7%) разом. Щоденний оборот FX-операцій у Лондоні перевищує 3,8 трлн доларів США на добу, включно зі спотами, форвардами, свопами та валютними деривативами. Лондон є ключовим центром торгівлі процентними деривативами, понад 50% глобального обсягу позабіржових інструментів на процентні ставки проходить через британські фінансові інститути та клірингові центри, зокрема через LCH SwapClear – найбільшу у світі систему клірингу процентних свопів. Лондон також домінує в торгівлі деривативами на енергоносії та емісійними квотами через ICE Futures Europe, де формується значна частина глобальної ціни на нафту Brent – основний світовий індикатор нафтового ринку.

London Stock Exchange – одна з найстаріших і найвпливовіших бірж світу, яка залишається одним із провідних глобальних майданчиків для міжнародних IPO, зелених облігацій та фінансових інструментів сталого розвитку. У 2024 році ринкова капіталізація компаній, що котируються на London Stock Exchange, перевищила 3,1 трлн дол. США. Через LSE Group також працює FTSE Russell – один із найбільших у світі індекс-провайдерів, індекси якого використовуються у портфелях на суму понад 20 трлн доларів США активів під управлінням.

Лондон є також найбільшим у світі центром страхового бізнесу, завдяки унікальній інституції – Lloyd's of London, яка об'єднує підписувачів ризиків та брокерів у найбільшій платформі страхування складних і високоризикових подій. Ринок обслуговує понад 200 країн, страхуючи авіацію, морські перевезення, енергетику, кібервразливість та інші нетипові ризики, недоступні на звичайному страховому ринку.

➤ **Нью-Йорк** посідає провідне місце у світовій фінансовій системі і вважається головним центром глобального ринку капіталу завдяки концентрації біржової активності, міжнародних інвестиційних банків та найбільших у світі фондів управління активами. Тут знаходяться дві найбільші фондові біржі планети – New York Stock Exchange та NASDAQ, які формують найбільш капіталізований фон-довий ринок світу. Нью-Йорк має найвищі позиції за обсягами торгів середньоденний оборот акціями на американських біржах перевищує 550–600 млрд дол США на день. США залишаються найбільшим ринком облігацій у світі. Нью-Йорк позиціонує себе як глобальний центр інвестиційного банкін-гу. Найбільші міжнародні фінансові інституції Goldman Sachs, Morgan Stanley, JPMorgan Chase, Citigroup, які відіграють ключову роль у світових операціях злиття й поглинання, андеррайтингу IPO та випуску облігацій знаходяться саме тут. У 2023–2024 рр. саме американські банки забезпечили понад 55–60% глобального обсягу інвестиційно-банківських послуг, включно з андеррайтингом акцій і боргових інструментів.

➤ **Токіо** вважається одним із найпотужніших фінансових центрів Азії та світу. Серцем фінансової інфраструктури Токіо є Tokyo Stock Exchange, одна з найбільших фондових бірж світу за ринковою капіталізацією. У 2024 році загальна капіталізація компаній, що котируються на цій біржі, перевищила 6,2 трлн дол США. Тут активно торгуються акції провідних японських корпорацій, як Toyota, Sony, Mitsubishi, SoftBank, а також індекс Nikkei 225, який є ключовим барометром економічної динаміки регіону. Одна з визначальних особливостей Токіо – це гігантський ринок японських урядових облігацій. Японія має один із найбільших у світі державних боргових ринків із загальною вартістю в обігу понад 9,7 трлн дол США, що становить приблизно 25% світового ринку державних облігацій. Фінансовий сектор Токіо також базується на одному з найпотужніших банківських кластерів світу. У місті розташовані три мегабанки, які входять у десятку найбільших банків світу за активами – Mitsubishi UFJ Financial Group, Mizuho Financial Group і Sumitomo Mitsui Financial Group. Токіо є важливим центром торгівлі валютними інструментами та деривативами, а японський FX-ринок входить до світової п'ятірки, забезпечуючи понад 4% глобального обороту.

➤ **Франкфурт-на-Майні**, який відіграє центральну роль у регуляторній та монетарній архітектурі Європейського Союзу. Тут розташована

штаб-квартира Європейського центрального банку, яка визначає монетарну політику для 20 країн єврозони, контролює банківський нагляд у межах Єдиного наглядового механізму та управляє активами ЄС обсягом понад 8 трлн євро. У Франкфурті також працюють Європейське управління банківського нагляду та низка структур Євросистеми. Ринкова капіталізація емітентів, що котируються на Франкфуртській фондовій біржі, у 2024 році перевищила 2 трлн доларів США, а сама біржа є домом для таких гігантів, як Siemens, SAP, Allianz, Deutsche Bank, BASF. Через платформу Xetra здійснюється понад 90% усіх біржових угод з акціями в Німеччині, що робить її одним із найліквідніших майданчиків Європи. Франкфурт також є одним із найбільших європейських фінансових хабів у сфері банківських і страхових операцій. У місті розташовані штаб-квартири Deutsche Bank, Commerzbank та десятків міжнародних банків, які перенесли частину операцій у континентальну Європу після Brexit. За даними Bundes-bank, сукупний банківський баланс фінансових установ Франкфурта перевищує 3,5 трлн євро, а місто стало другим після Парижа реципієнтом фінансових компаній, що залишали Лондон у період після 2016 року.

➤ Гонконг є одним із найвпливовіших фінансових центрів Азії та світу й традиційно виконує роль мосту між західними капітальними ринками та фінансовою системою Китаю. Центральне місце в його фінансовій екосистемі займає Гонконзька фондова біржа, яка є одною з найбільших біржових платформ у світі та другою за величиною в Азії після Шанхаю. Завдяки інтеграційним програмам «Stock Connect» та «Bond Connect» між Гонконгом і материковим Китаєм місто перетворилося на ключовий канал, через який міжнародні інвестори отримують доступ до китайського ринку. Гонконг також є одним із найбільших світових валютних хабів. На місто припадає близько 7% глобального обороту FX-ринку, що становить понад 630 млрд дол США щоденних валютних операцій. Гонконг залишається найбільшим офшорним центром торгівлі китайською валютою, тут проводяться понад 70% глобальних операцій з офшорним юанем.

➤ Сінгапур за останні два десятиліття перетворився на один із найдинамічніших та найбільш впливових фінансових центрів світу, ставши ключовим вузлом для валютних операцій, управління активами, торгівлі сировинними деривативами та розвитку фінансових технологій в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Сінгапур став другим найбільшим валютним хабом світу після Лондона, обігнавши Нью-Йорк. Його частка на глобальному FX-ринку становить 9,5%, а середньоденний оборот перевищує 929 млрд дол США. Сінгапур входить у топ-5 світових хабів asset management, конкуруючи з Лондоном, Нью-Йорком та Гонконгом. Особливо швидко розвиваються сектори приватного капіталу та венчурного інвестування. Сінгапур виконує функцію світового центру енергетичних і аграрних ринків, де працюють провідні компанії як Trafigura, Glencore, Vitol, Wilmar. Одним із світових лідерів у фінансових інноваціях виступає Сінгапур, адже його фінтех-екосистема налічує понад 1 400 компаній, включно зі світовими гравцями в галузі цифрових платежів, блокчейн-рішень, токенизації активів.

Індекс світових фінансових центрів був вперше опублікований в 2007 році і оновлюється кожні півроку. Він враховує п'ять груп показників (всього 105 індивідуальних чинників):

- бізнес-обстановка;
- фінанси;
- інфраструктура;
- людський капітал;
- репутація.

Оскільки операції фінансового ринку поділяються на дві великі групи – кредитні та інвестиційні, то, відповідно, виділяють і два його основні сегменти:

- **кредитний ринок**, на якому здійснюється нагромадження і перерозподіл позичкових капіталів;
- **ринок цінних паперів**, що забезпечує купівлю і продаж фінансових зобов'язань, а отже, і процес інвестування.



Рис. 4.3. Інститути грошового ринку

Що стосується інституціональної структури світового фінансового ринку, то її становлять такі суб'єкти:

- вкладники, або первинні кредитори
- суб'єкти ринку, кошти яких акумулюються (населення, приватні фірми, банки, страхові компанії, пенсійні фонди та ін.);

▪ позичальники, або споживачі капіталу (транснаціональні корпорації, що потребують великомасштабних кредитів для фінансування своїх капіталовкладень у різних країнах світу, державні установи, приватні фірми, міжнародні та регіональні організації);

▪ фінансові посередники (транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі, центральні та зовнішньо-

International financial market facilitates the transfer of funds globally. The funds so transferred may be ownership funds or debt funds. The funds may be transferred for different maturity periods such as short term, medium term or long term. Segments of International Financial Markets;

1. Foreign Exchange Market
2. International Bond Market
3. International Equity Market
4. International Money Market
5. International Credit Market

економічні банки країн, міжнародні та національні фінансово-кредитні установи тощо).

4.2. Форми міжнародного руху капіталу та фактори їх розвитку

Міжнародний рух капіталу – це сукупність транскордонних потоків фінансових чи товарних ресурсів, які переміщуються між країнами з метою отримання доходу, диверсифікації ризику або забезпечення стратегічного контролю над активами.

В сучасній глобальній економіці капітал характеризується високою мобільністю, а фінансові ринки глибоким ступенем інтеграції, що зумовлює зростання ролі інвестицій, кредитів та інших форм капіталу у забезпеченні економічного розвитку держав.

Теоретичні підходи до пояснення міжнародної мобільності капіталу охоплюють кілька фундаментальних концепцій.

Неокласична теорія виходить із припущення, що капітал рухається з економік з низькою нормою прибутку до країн, де його гранична продуктивність є вищою. Таким чином, глобальні потоки капіталу сприяють вирівнюванню доходності та ефективнішому використанню факторів виробництва у світовому масштабі.

Теорія інтерналізації підкреслює прагнення компаній мінімізувати трансакційні витрати та підвищити контроль над операціями, що стимулює створення транснаціональних корпорацій і розширення їх діяльності за межі національних економік.

Парадигма OLI Дж. Даннінга, яка поєднує переваги володіння (Ownership), розміщення (Location) та інтерналізації (Internalization), дає комплексне пояснення тому, чому фірми обирають прямі іноземні інвестиції як форму виходу на зарубіжні ринки. Саме ця модель широко використовується для аналізу стратегічної поведінки сучасних ТНК.

Основні форми міжнародного руху капіталу:

- ❖ прямі іноземні інвестиції;
- ❖ портфельні інвестиції;
- ❖ міжнародні кредити та позики;
- ❖ торговельний кредит, лізинг, факторинг, форфейтинг;
- ❖ інші форми: репатріація прибутку, трансферт капіталу у вигляді інтелектуальної власності, внутрішньо-корпоративні перекази ТНК.

Міжнародна інвестиційна діяльність – форма зовнішньоекономічної діяльності, що раціоналізує розподіл матеріальних, фінансових, трудових та інтелектуальних ресурсів із метою оновлення технологічної структури суспільного виробництва. **Міжнародна інвестиційна діяльність** (ввіз-вивіз підприємницького капіталу) – сукупність дій резидентів із вкладення інвестицій за кордон і приплив іноземних інвестицій до країни.

Під **інвестиціями** розуміють ті економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату (чинників виробництва, у тому числі й «людського капіталу»). Зарубіжні інвестиції передбачають переміщення капіталу від країни-джерела до країни-реципієнта інвестицій.

Причини міжнародної інвестиційної діяльності:

- ▶ Інтернаціоналізація виробництва.
- ▶ Міжнародне кооперування виробництва (МКВ).
- ▶ Надлишок капіталу в деяких країнах.

Key Theories and Models of Investment Resource Use

Harry Markowitz Portfolio Theory	The theory defines an optimal investment portfolio based on diversification. It identifies asset combinations that minimize risk for a given level of return or maximize return for a given risk level. Risk is measured through variance and covariance of asset returns.	Portfolio return: $R_p = \sum_{i=1}^n w_i R_i$ Portfolio variance: $\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i w_j \sigma_{ij}$
Sharpe's Single-Factor Model (Market Model)	A simplified alternative to Markowitz's model. It assumes that the return of a security is driven by a single factor – the market portfolio. Total risk = systematic + unsystematic risk.	Market model: $R_i = \alpha_i + \beta_i R_m + \varepsilon_i$
Capital Asset Pricing Model (CAPM)	CAPM links expected asset return to systematic (market) risk measured by the beta coefficient. Investors are compensated only for non-diversifiable risk.	Expected return: $E(R_i) = R_f + \beta_i (E(R_m) - R_f)$ Beta coefficient: $\beta_i = \frac{\text{Cov}(R_i, R_m)}{\sigma_m^2}$
Mundell-Fleming Model	A model of an open economy that shows the relationships among interest rates, exchange rates, and capital flows. Used to analyze monetary and fiscal policy under different exchange-rate regimes.	IS curve: $Y = C(Y - T) + I(r) + G + NX(e)$ LM curve: $M/P = L(r, Y)$ BP curve (balance of payments): $BP = NX + KI = 0$
Solnik's International Multifactor Model	An international extension of CAPM, incorporating additional global risk factors such as currency risk and inflation differentials. Used for building optimal international portfolios.	Multifactor return model: $R_i = \alpha_i + \beta_1 F_1 + \beta_2 F_2 + \dots + \beta_k F_k + \varepsilon_i$
Arbitrage Pricing Theory (APT)	APT states that asset returns depend on several macroeconomic or financial factors. Prices adjust to eliminate arbitrage opportunities. More flexible than CAPM.	APT formula: $E(R_i) = \lambda_0 + \lambda_1 \beta_{i1} + \lambda_2 \beta_{i2} + \dots + \lambda_k \beta_{ik}$

The development of modern investment theory is based on a set of fundamental models that explain how investors allocate resources, measure risk, and form optimal portfolios. One of the earliest and most influential contributions is Harry Markowitz's Portfolio Theory, which introduced the idea of diversification and mathematically demonstrated how a combination of assets can reduce overall portfolio risk. The model evaluates portfolios using expected return and variance, showing that investors should select portfolios lying on the efficient frontier.

Building on Markowitz, William Sharpe's Single-Factor Model simplifies portfolio construction by assuming that asset returns are driven primarily by movements in the overall market. In this approach, each security's return depends on its sensitivity (beta) to the market portfolio, separating systematic and unsystematic risks.

A further refinement of this idea is the Capital Asset Pricing Model (CAPM). CAPM establishes a linear relationship between expected return and systematic risk, arguing that investors are rewarded only for non-diversifiable market risk. The model uses the beta coefficient to estimate how an asset reacts to market changes and calculates its required rate of return.

In the context of an open economy, investment decisions are also influenced by macroeconomic conditions. The Mundell-Fleming model describes how interest rates, exchange rates, and capital flows interact under various monetary and fiscal policies. It is particularly relevant for financial institutions operating in international markets, illustrating how external shocks and policy instruments shape investment outcomes.

For international portfolio formation, Solnik's Multifactor Model expands the CAPM by incorporating several global risk factors, including currency and inflation risks. This framework enables investors to analyze international diversification and understand the impact of multiple economic forces on asset returns.

Finally, the Arbitrage Pricing Theory offers another multifactor approach, arguing that an asset's expected return can be explained by its exposure to several economic factors. Unlike CAPM, APT does not rely on a market portfolio; instead, it is based on the principle that arbitrage opportunities ensure correct asset pricing in competitive markets.

Together, these models provide a comprehensive analytical toolkit, enabling investors and financial institutions to assess risk, structure portfolios, and understand the behavior of financial assets in both domestic and international markets.

У міжнародній інвестиційній практиці для позначення учасників інвестиційних процесів використовують такі базові поняття.

Інвестор зарубіжних інвестицій (суб'єкт-донор) – це резидент певної держави (країни базування), який здійснює вкладення капіталу в об'єкти, розташовані за межами своєї країни.

Напротивагу йому виступає *зарубіжний реципієнт інвестицій* – суб'єкт, що не є резидентом країни базування та отримує капітал від інвестора-донора.

Іноземний інвестор – суб'єкт, який не має статусу резидента країни-реципієнта, але вкладає свої кошти в об'єкти або підприємства, що належать резидентам приймаючої держави.

Реципієнт іноземних інвестицій – суб'єкт, який є резидентом приймаючої країни та отримує інвестиційні ресурси від іноземного інвестора.

Інвестори – суб'єкти міжнародної інвестиційної діяльності:

– великі підприємства (ТНК та інші);

- кредитні інститути, що приймають вклади і задовольняють потреби в інвестиційних кредитах;
- кредитні інститути, що ведуть справи клієнтів на біржах;
- інвестиційні банки;
- інвестиційні фонди та компанії;
- страхові компанії;
- громадські емітенти.

Інвестиційний клімат – сукупність соціально-економічних, юридичних політичних умов, які сприяють або протидіють припливу інвестицій у країну.

Регулювання міжнародного руху капіталу на національному рівні передбачає:

- 1) валютні обмеження на переміщення капіталу за межі національної фінансової системи;
- 2) заходи, спрямовані на приваблення капіталу:
 - ❖ державні гарантії іноземним інвесторам і кредиторам;
 - ❖ усунення подвійного оподаткування;
 - ❖ страхування ризиків інвесторів і кредиторів;
 - ❖ надання пільг;
 - ❖ БЕЗ.

Органи регулювання міжнародного руху капіталу на глобальному рівні:

- *Базельський комітет Банку міжнародних розрахунків*, який діє під егідою Банку міжнародних розрахунків та виконує функцію забезпечення стабільності міжнародної банківської системи через розробку стандартів капіталу, ліквідності та ризик-менеджменту.

- *FATF* – глобальна міжурядова організація, яка розробляє стандарти боротьби з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму та формує «якість» фінансового середовища країни, що визначає її інвестиційну привабливість.

- *Світовий банк* забезпечує довгострокове фінансування, технічну до-помогу та програми структурних реформ для країн, що розвиваються, формує загальне інвестиційне середовище, підвищує довіру інвесторів та стимулює приватні капіталовкладення в країни зі слабкими ринками.

- Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (Multilateral Investment Guarantee Agency) – частина Групи Світового банку, спеціалізована на страхуванні політичних ризиків для іноземних інвесторів, яка стимулює інвестиції в країни з підвищеним ризиком, відкриваючи доступ до капіталу там, де приватні інвестори побоюються вкладати.

- *Угода COT «Про торговельні аспекти інвестиційних заходів» (TRIMS)*, яка слугує основою «рівних умов конкуренції» у міжнародній інвестиційній діяльності.

Інвестиції здійснюються в таких формах:

- матеріальній – у вигляді рухомого та нерухомого майна;
- фінансовій – у вигляді грошових коштів, депозитів, цінних паперів;
- нематеріальній – у вигляді майнових прав, інтелектуальних прав, різноманітних знань тощо.

Крім того, інвестиції можуть бути про класифіковані за багатьма ознаками, зокрема: **За об'єктами вкладення капіталу:**

- реальні інвестиції,
- фінансові інвестиції.

Реальні (капітальні) інвестиції – це вкладання коштів у реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні.

Фінансові інвестиції – це вкладання коштів у придбання корпоративних прав, цінних паперів та інших фінансових інструментів.

За формою власності:

- державні,
- фінансування з держбюджету, місцевих бюджетів, держ. підприємств.
- приватні – характеризують вкладення капіталу фізичних осіб, а також юридичних осіб недержавних форм власності
- змішані – припускають вкладення як частки приватного, так і державного капіталу в об'єкти інвестування.

За регіональною ознакою розрізняють:

- внутрішні – вкладання капіталу суб'єктами господарської діяльності даної держави;
- іноземні – вкладання капіталу іноземними юридичними і фізичними особами, іноземними державами, міжнародними урядовими і неурядовими організаціями;
- закордонні – вкладання коштів в об'єкти інвестування за межами території даної держави (придбання цінних паперів закордонних компаній, майна і т.д.)

Залежно від строків освоєння:

- довгострокові,
- середньострокові,
- короткострокові.

За організаційною формою розрізняють:

- Інвестиційний проект – передбачає, по-перше, певний закінчений об'єкт інвестиційної діяльності і, по-друге, реалізацію, як правило, однією формою інвестицій.
- Інвестиційний портфель – включає різноманітні форми інвестицій одного інвестора.

За відтворювальною спрямованістю визначають:

- валові інвестиції характеризують загальний обсяг капіталу, що інвестується у відтворення основних засобів і нематеріальних активів у певному періоді.
- реноваційні інвестиції характеризують обсяг капіталу, який інвестується в просте відтворення основних засобів і нематеріальних активів, що амортизуються.

- чисті інвестиції характеризують обсяг капіталу, що інвестується в розширене відтворення основних засобів і нематеріальних активів.

За характером використання капіталу:

- первинні інвестиції характеризують використання знов сформованого для інвестиційних цілей капіталу за рахунок як власних, так і позикових фінансових ресурсів;

– реінвестиції являють собою повторне використання капіталу в інвестиційних цілях за умови попереднього його вивільнення в процесі реалізації раніше обраних інвестиційних проектів, інвестиційних товарів чи фінансових інструментів інвестування;

– дезінвестиції являють собою процес вилучення раніше інвестованого капіталу з інвестиційного обороту без подальшого його використання в інвестиційних цілях (наприклад, для покриття збитків підприємства). Їх можна охарактеризувати як негативні інвестиції підприємства

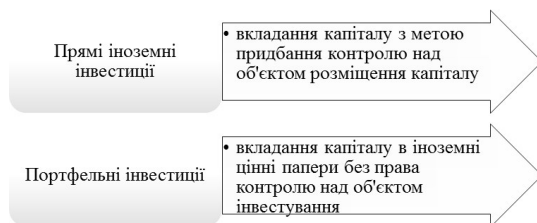


Рис. 4.4. Термінологія прямих та портфельних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції – вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу. Це переважно вивіз приватного підприємницького капіталу. Інвестиції, що забезпечують контроль над підприємством або значний вплив на його діяльність (поріг контролю за стандартами МВФ – 10% і більше голосуючих акцій).

Портфельні інвестиції – вкладання капіталу в іноземні цінні папери без права контролю над об'єктом інвестування. Це також здебільшого вивіз приватного підприємницького капіталу.

Підприємство з іноземними інвестиціями (direct investment enterprise) – акціонерне або неакціонерне підприємство, у якому прямому інвесторові-резидентові іншої країни належить більше 10% звичайних акцій і голосів (в акціонерному підприємстві) або їхній еквівалент (у неакціонерному підприємстві).

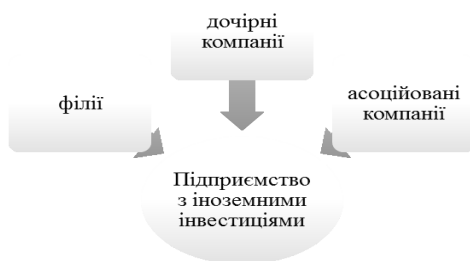


Рис. 4.5. Види підприємств з іноземними інвестиціями

Підприємство з іноземними інвестиціями може мати форму:

• **філії** (branch) – підприємства, що повністю належить прямому інвесторові;

• **дочірньої компанії** (subsidiary) – підприємства, у якому прямий інвестор-нерезидент володіє більше 50% капіталу;

• **асоційованої компанії** (associate) – підприємства, у якому прямий інвестор-нерезидент володіє менше 50% капіталу.

До складу прямих інвестицій входять:

• **вкладення компаніями за кордон власного капіталу** – капітал філій і частка акцій у дочірніх і асоційованих компаніях;

• **реінвестування прибутку** – частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями не розподілена як дивіденди й не переведена прямому інвесторові;

• **внутрішньокорпоративні переводи капіталу** у формі кредитів і позик між прямим інвестором, з одного боку, і дочірніми, асоційованими компаніями й філіями, – з другого.

У 2023–2024 роках глобальні потоки ПІІ залишалися відносно стабільними, хоча й перебували під впливом високих процентних ставок, геополітичної напруги та структурних змін у глобальній економіці. За даними UNCTAD (World Investment Report 2024), загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у світі коливався в межах 1,3–1,4 трлн доларів США, що свідчить про певне відновлення порівняно з періодом пандемії, але все ще нижче історичних максимумів 2015–2017 років.

Одним із ключових трендів стало посилення позицій Азії як основного центру тяжіння інвестицій. Регіон отримав понад 50% глобального обсягу ПІІ, при цьому найбільшими реципієнтами стали Китай, Сінгапур, Індія та Індонезія. Азійські економіки приваблюють інвесторів поєднанням швидкого економічного зростання, динамічного ринку праці та активної державної політики підтримки високотехнологічних виробництв.

У країнах Європейського Союзу та США спостерігається зміцнення ПІІ у бік високотехнологічних секторів, зокрема мікроелектроніки, біотехнологій, хмарних технологій, штучного інтелекту та «зелених» інновацій. Наприклад, у США значну частину інвестицій забезпечують програми стимулювання, як-от CHIPS and Science Act, що сприяють активному розвитку напівпровідникової індустрії. У ЄС аналогічну роль відіграють програми Green Deal, «Net-Zero Industry Act» та фонди стратегічних інвестицій.

«Френд-шоринг» (friend-shoring) – процес перенесення виробництв у країни, які мають стабільні політичні відносини з інвестором та поділяють його стратегічні інтереси. Це відповідь на зростання геополітичних ризиків і вразливості глобальних ланцюгів постачання. Найбільше вигоди від цієї тенденції набули країни Південно-Східної Азії (В'єтнам, Малайзія, Філіппіни), Індія, Мексика та країни Центральної та Східної Європи. Вони отримують нові ПІІ у виробництво електроніки, автомобільних компонентів, текстильної продукції та логістичні хаби.

У цілому зміст поняття ПІІ останнім часом значно змінилося. За рекомендацією ОЕСР (1996) ПІІ повинні визначатися як вкладення в інкорпороване або неінкорпороване підприємство, у якому закордонний інвестор володіє 10% і більше звичайних акцій або акцій із правом голосу інкорпорованого підприємства, або еквівалентною кількістю акцій неінкорпорованого підприємства. ПІІ можуть бути організовані у формі:

дочірніх компаній, у яких інвестор-нерезидент володіє понад 50% статутного капіталу

асоційованих компаній, у яких інвестор-нерезидент володіє 50% і менше статутного капіталу

філій, які повністю або частково належать на правах спільної власності неінкорпорованим компаніям

Рис. 4.6. Рівні міжнародного співробітництва

Прямий інвестор, що має у власності не менше 10% акцій, може впливати на управління компанією або безпосередньо брати участь у її управлінні. При цьому з боку закордонного інвестора не передбачається абсолютного контролю. Використання прямих закордонних інвестицій дозволяє:

- активізувати діяльність приватного сектора економіки;
- розширити вихід бізнесу на зовнішній ринок;
- полегшити доступ економічних суб'єктів до нових технологій і методів управління;
- збільшити ймовірність реінвестування прибутку всередині країни, а не вивозити його в країну базування капіталу;
- не збільшувати розмір зовнішньої заборгованості приймаючої країни. ППІ мають в своєму складі капітальні ресурси і нематеріальні активи.

До капітальних ресурсів відносять:

- капітал у формі акцій, що забезпечується придбанням прямим закордонним інвестором частки фірми в даній країні (не менш 10% від статутного капіталу);
- реінвестовані доходи;
- внутрішньо фірмові позики й боргові угоди, зокрема, короткострокові та довгострокові позики й запозичення між материнською компанією та її закордонними філіями й дочірніми компаніями.

Ще один істотний елемент прямих інвестицій – нематеріальні активи, що включають технології, торговельні марки (бренди), управлінський досвід тощо. Саме нематеріальні активи дозволяють відрізнити ту або іншу компанію.

Портфельні іноземні інвестиції – це вкладення капіталу в цінні папери підприємств у розмірах, які не забезпечують права власності або контролю над ними.

До портфельних іноземних інвестицій відносять:

- акціонерні цінні папери;
- боргові цінні папери: облігації;
- прості векселі;
- боргові зобов'язання;
- інструменти грошового ринку – казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти тощо.

Портфельні інвестиції характерні для приватного підприємницького капіталу. Вони мають високу ліквідність.

Інвестор, який планує здійснити міжнародні портфельні інвестиції, має перш за все визначити принципи формування структури їх портфеля. Можлива така послідовність формування структури портфеля міжнародних інвестицій у цілому або за конкретними сегментами:

- країни (валюти) – види цінних паперів – конкретні цінні папери;
- види цінних паперів – країни (валюти) – конкретні цінні папери;
- види цінних паперів – конкретні цінні папери – країни (валюта);
- конкретні цінні папери – країни (валюти).

В першому випадку інвестор може вибрати спочатку, наприклад, Японію та Францію, а потім японські облигації та французькі акції і, на кінець, конкретні цінні папери. У другому випадку спочатку вибираються види цінних паперів (наприклад, акції або короткострокові державні облигації), потім для кожного виду визначаються країни (наприклад, Японія для інвестицій в акції, а Великобританія – короткострокові державні облигації) і на кінець визначаються конкретні цінні папери. Третій та четвертий випадки характерні для визначення структури сегменту акцій у портфелі міжнародних інвестицій.

Портфельний ринок – найбільший сегмент світового капіталу. За даними SIFMA (2024), загальний обсяг глобальних боргових ринків перевищує 145 трлн дол. США, а світова ринкова капіталізація акцій понад 125 трлн дол. США. Близько 4/5 глобальних перетоків капіталу припадає на портфельні інвестиції та боргові інструменти, а не на ПІІ. Головним центром тяжіння портфельного капіталу виступає США. Біржові фонди стали одним із головних інструментів портфельних інвестицій, у 2024 р. їх глобальні активи перевищили 11 трлн дол. США, та стали універсальним способом інвестування – від акцій і облигацій до золота, нафтових контрактів та індексів волатильності. Попри все портфельні інвестиції найбільш чутливі до рішень центральних банків. У 2022–2023 рр. підвищення ставки ФРС до 5,25–5,5% спричинило відтік портфельного капіталу з ринків, що розвиваються, у розмірі понад 100 млрд дол. США. Портфельні інвестиції – основний «барометр» довіри інвесторів, адже їх обсяг і напрямки сигналізують про очікування ринку, коли підвищується попит на акції, очікується зростання, перехід у державні облигації – «flight to safety», втеча в безпечні активи.

Міжнародне кооперування виробництва (МКВ) – це система стійких виробничих зв'язків, призначена для реалізації економічної вигоди від міжнародної виробничої спеціалізації, підвищення ефективності останньої, забезпечення досягнення комплексних цілей і завдань МВС.

Міжнародне виробниче співробітництво охоплює міжнародні відносини з виробництва товарів виробничого та споживчого призначення на макрорівні, а також відносини з приводу цього виробництва на макрорівні.

Міжнародне виробниче співробітництво складає виробничий аспект міжнародної спеціалізації та міжнародної кооперації.

Показники ступеня міжнародної виробничої спеціалізації:

- Експортна квота
- Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації.
- Структура експорту.

Капітал є одним з факторів виробництва – ресурсом, який необхідно затратити, щоб виробити товар, і являє собою весь накопичений запас засобів у виробничій, грошовій і товарній формах, котрі необхідні для створення матеріальних благ. Міжнародний рух капіталу оснований на його міжнародному розподілі. Наявність достатніх збережень (капіталу в грошовій формі) є найважливішою передумовою для інвестицій і розширення виробництва.

Міжнародний рух капіталу, як фактор виробництва має різні форми.

За **джерелами походження** капітал на світовому ринку, ділиться на:

а) офіційний (державний) капітал – засоби з державного бюджету, котрі переміщуються за кордон, або отримуються з-за кордону по рі-

шенню уряду, а також по рішення міждержавних організацій (всі державні кредити, позики, допомоги інших країн, а також капітал, котрим розпоряджаються міжнародні міждержавні організації від особи своїх членів (кредити МВФ, Світового банку та ін.));

б) *приватний (недержавний) капітал* – засоби приватних фірм, банків і інших недержавних організацій, котрі переміщуються за кордон, або з-за кордону (інвестиції капіталу за кордон приватними фірмами, торгові кредити, міжбанківське кредитування).

За **характером використання** капітал поділяється на:

а) *підприємницький капітал* – засоби, котрі безпосередньо або непрямо вкладаються у виробництво з ціллю отримання прибутку (приватний капітал, капітал державних підприємств);

б) *позичковий капітал* – засоби, котрі даються в кредит з ціллю отримання відсотку (в міжнародних масштабах використовується офіційний капітал з державних джерел і частково з приватних).

За **строками вкладення** капітал поділяється на:

а) *довгостроковий і середньостроковий капітал* – вкладення капіталу строком більше, ніж на один рік (вкладення підприємницького капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій, так і позичкового капіталу у вигляді державних кредитів);

б) *короткостроковий капітал* – вкладення капіталу, строком менше, ніж на один рік (позичковий капітал в формі торгових кредитів).

Характерні риси сучасного етапу міжнародного руху капіталу визначаються під безпосереднім впливом економічної глобалізації та постіндустріалізації, які створили для нього ефективне інформаційне, мережево-комунікаційне та технологічне підґрунтя (Інтернет) і відкрили просторово-організаційні можливості для формування надпотужного глобального (транснаціонального) фінансового капіталу.

Загальні риси та тенденції міжнародного руху капіталу :

➤ зростають темпи і масштаби міжнародних фінансово-кредитних операцій. Обсяги міжнародних фінансово-кредитних операцій у десятки разів перевищують світову торгівлю товарами й послугами, спостерігається домінування фінансового сектору над реальним сектором за швидкістю руху капіталу та обсягами транзакцій;

➤ з'являються нові сегменти й інструменти світового фінансового ринку (сегмент хеджування та управління ризиками, деривативи);

➤ домінування транснаціональних корпорацій у глобальних потоках капіталу, де основна частка інвестицій-них і фінансових операцій здійснюється великими ТНК і мережево-організованими бізнес-групами.;

➤ підвищується координуюча, регулююча та перерозподільна роль держави, міждержавних та наддержавних інституцій у МРК, зокрема під керівництвом та патронажем Світового Банку створюється уніфікована система міжнародного регулювання іноземних інвестицій;

➤ істотно знижується частка кредитів у структурі міжнародного руху капіталу при інтенсивному зростанні питомої ваги портфельних іноземних інвестицій та більш повільному – прямих;

➤ посилюється міграція приватного капіталу між розвинутими країнами тріади «США – ЄС – Японія» (США, ЄС та Японія акумулюють 70–75% глобальних інвестицій.). Пріоритетними напрямками прямого іноземного інвестування також є країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки, що мають високі темпи економічного зростання (Китай, Сінгапур, Малайзія, Бразилія тощо);

- загострюється конкуренція за залучення іноземних інвестицій, що призводить до розробки спеціальних національних програм їх стимулювання;
- значна кількість країн виступає одночасно в ролі експортера та імпортера капіталу, що породжує так звані «перехресні інвестиції»;
- глобальний фінансовий капітал частково або повністю підкорює собі малі національні економіки. Варіант його конвергенції з національним капіталом стає одним з провідних чинників макроструктурних зрушень.

Для України одним із ключових стратегічних завдань залишається формування достатнього національного капіталу, здатного забезпечити реалізацію державних економічних пріоритетів, підтримати модернізацію виробничого сектору та ефективно представляти інтереси країни на глобальних товарних і фінансових ринках. У сучасних умовах особливо важливим є пошук оптимальної моделі взаємодії між українським капіталом та глобальними фінансовими потоками, що дозволить залучати інвестиції, не створюючи надмірної залежності від зовнішніх джерел. Україні така мобільність і спекулятивність капіталу може принести як можливості (доступ до фінансування), так і загрози підвищення волатильності валютних курсів, нестабільності боргових ринків, ризики раптового відпливу портфельних інвестицій. Віртуалізація глобальних фінансових потоків також загострює проблему відриву інвестицій від реального сектору, що ускладнює довгострокове планування економічного розвитку.

У цих умовах Україні необхідно формувати інституційно сильну, захищену та конкурентоспроможну фінансову систему, здатну ефективно інтегруватися у глобальні ринки, водночас мінімізуючи ризики надмірної залежності від фіктивно-спекулятивного капіталу. Це передбачає розвиток внутрішнього ринку капіталу, стимулювання національних інвесторів, посилення регуляторної архітектури, участь у міжнародних стандартах фінансового нагляду та впровадження прозорих правил взаємодії з міжна-родними інвесторами.

4.3. ТНК у глобальній системі мобільності капіталу

На сьогоднішній день немає єдиного загально прийнятого визначення фірми, яка активно діє як на національному, так і на закордонних ринках. Навіть сам термін для позначення такої фірми є спірним. Неоднозначність виникає як навколо означення такої фірми з точки зору її багатонаціональності (найбільш вживані терміни *багатонаціональна, мультинаціональна, транснаціональна, міжнародна*), так і навколо позначення фірми як суб'єкта економічної діяльності, як юридичної особи, що веде операції в декількох країнах.

Більшість іноземних спеціалістів називають міжнародні фірми багатонаціональними корпораціями (*multinational corporations*, або просто *multinationals*), і визначають їх як фірми, що ведуть діяльність в багатьох країнах і мають філіали та дочірні підприємства в цих країнах. Це визначення є найбільш поширеним в західній економічній літерату-

рі і найбільш універсальним, оскільки «вести діяльність» (проводити операції) є досить широким поняттям і охоплює будь-який вид господарської діяльності (експорт, торгівля в зарубіжній країні через торгове представництво, спільна підприємницька діяльність, власне виробництво за кордоном тощо), що може викликати непорозуміння у людини, яка поверхнево знайома з нюансами цієї проблеми.

Американські аналітики Реймонд Вернон і Луїс Т. Уелс запропонували таке визначення: «Багатонаціональні підприємства – це компанії, які складаються з сукупності філіалів і підрозділів, які, хоча і розташовані в різних країнах, тим не менше відповідають наступним характеристикам:

- вони пов'язані вузами спільної власності;
- вони використовують спільні джерела ресурсів, таких як гроші, інформаційні системи, торгові назви, патенти, технологи і т.п.;
- вони слідує певній спільній стратегії».

За визначенням, що схвалене ЮНКТАД, транснаціональні корпорації – це підприємство, що об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, проводить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень.

На думку відомого англійського юриста К. Шміттхоффа «багатонаціональне підприємство – це група компаній різної національності, що пов'язані шляхом держання акцій, управлінським контролем чи шляхом заключення договору і які являють собою економічну єдність».

Міжнародна монополія – це корпорація, виробнича і торгово-збутова діяльність якої винесена за межі національної держави, яка активно використовує об'єктивні тенденції міжнародного розподілу праці. Це велика за розмірами фірма, корпорація з активами за кордоном чи об'єднання фірм різної національної приналежності, які встановлюють панування в одній чи декількох сферах світової економіки з метою максимізації прибутків.

Таким чином можна виділити три головні критерії належності певної господарської структури до ТНК: структурний, критерій поведінки та критерій результативності.

Структурний критерій враховує організаційну побудову компанії та масштаби її міжнародної присутності. Йдеться про наявність закордонних філій, дочірніх підприємств чи виробничих підрозділів, а також про рівень інтегрованості міжнародної мережі в єдину корпоративну структуру.

Використовуючи структурний критерій, ТНК можна визначити на основі двох підходів. Згідно з першим транснаціональність детермінується кількістю країн, в яких функціонує фірма. Взагалі ж, питання про те, у скількох країнах повинна проводити свою діяльність компанія, для того, щоб вважатися багатонаціональною є досить дискусійним. Більшість дослідників сходиться на думці, що компанія повинна діяти у двох або більше країнах. Але називаються і інші цифри – три, чотири, шість.

Другий підхід передбачає, що транснаціональний статус визначається належністю власників фірми або її вищого управлінського персоналу до різних країн. При цьому діяльність ТНК контролюється штаб-квартирою, що міститься в одній країні. Саме тому вирізняють американські, японські, австрійські та інші транснаціональні компанії (тут повторюється особистіший підхід до визначення ТНК).

Критерій поведінки характеризує те, як компанія діє на світовому ринку: чи здійснює вона глобальне планування, координацію та контроль діяльності в різних країнах; чи використовує міжнародні стратегії у сфері маркетингу, фінансів, логістики; наскільки орієнтована на світові можливості та конкурентні переваги. Згідно з критерієм поведінки фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вище керівництво (топ-менеджмент) «мислить інтернаціонально». Оскільки транснаціональна корпорація діє більш, ніж в одній країні, її керівництво повинно розглядати весь світ як сферу своїх потенційних інтересів. Саме тут і проявляються по-справжньому міжнародні компанії, які не рахуються з відстанями і географічними кордонами, для яких кожна нова іноземна країна – це новий потенційний ринок збуту, поле для пошуку нових можливостей і новий виклик.

Критерій результативності оцінює фактичні підсумки діяльності компанії: частку закордонних продажів у загальному обсязі, обсяг іноземних інвестицій, частку прибутку, отриманого за кордоном, а також загальний рівень її впливу на міжнародних ринках.

За допомогою критерію результативності ТНК визначаються на основі абсолютних або відносних показників: ринкова вартість капіталу, обсяг продажів по різних країнах, прибутки (отримані за кордоном і на внутрішньому ринку), обсяги активів (зарубіжних і вітчизняних). Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій. Це є один із найбільш характерних та вагомих показників справжньої багатонаціональності фірми.

В багатьох наукових працях (особливо вітчизняних) автори вживають атрибут «транснаціональна», а не «багатонаціональна» для позначення міжнародної компанії. Більш глибокий аналіз дозволяє виявити певні відмінності між цими поняттями, і відтак в принципі тут можна провести різницю і розділити міжнародні корпорації на два основних види:

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це корпорації, головна компанія яких належить капіталу однієї країни, а філіали розкидані по багатьох країнах світу. **Багатонаціональні корпорації (мультинаціональні корпорації, МНК)** – їх головна компанія належить капіталу двох і більше країн, а філіали також знаходяться в різних країнах.

З позицій сучасної глобальної економіки переважна більшість великих міжнародних компаній функціонують у формі транснаціональних корпорацій (ТНК), незалежно від країни їх походження. Серед найбільш потужних ТНК з американським капіталом сьогодні домінують Apple, Microsoft, Alphabet (Google), Amazon, Meta, Tesla, JPMorgan

Chase, ExxonMobil, Berkshire Hathaway, які стабільно входять до рейтингу *Fortune Global 500* та формують ядро світового високотехнологічного й фінансового секторів. Німецькі ТНК відіграють провідну роль у машинобудуванні, автомобілебудуванні та хімічній промисловості. Серед них – Volkswagen Group, Mercedes-Benz Group, BMW, Siemens, BASF, Bayer, які мають розгалужені виробничі мережі у десятих країнах світу. Французький компанії, які зміцнюють позиції ЄС у промисловості, енергетиці, розкопці та авіакосмічній сфері – TotalEnergies, LVMH, Airbus, Carrefour, Renault Group, Schneider Electric. Серед японських корпорацій домінують Toyota, Honda, Sony, Mitsubishi Corporation, Hitachi, Panasonic, що залишаються ключовими інвесторами у високотехнологічних секторах та міжнародні виробничі мережі. Потужну роль у глобальних потоках капіталу відіграють також швейцарські ТНК як Nestlé, Roche, Novartis, Glencore, які займають провідні позиції на світових ринках харчової продукції, фармацевтики та сировинної торгівлі.

Поряд із національно орієнтованими ТНК, у світі активно розвиваються корпорації, засновані на капіталі кількох країн. Наприклад, Shell (Велика Британія/ Нідерланди), Unilever (Велика Британія/ Нідерланди), Airbus (Франція/ Німеччина/ Іспанія), ABB (Швейцарія/ Швеція). Такі компанії часто виникають через злиття або міжнародні корпоративні об'єднання, утворюючи «гібридну» модель власності.

У глобальній економіці має значення не кількість країн, капітал яких стоїть за материнською компанією, а масштаб та географія діяльності, охоплення світових ринків, участь у глобальних ланцюгах доданої вартості та здатність формувати міжнародні інвестиційні потоки.

Leading Contemporary Multinational Corporations by Country and Sector

<i>Country</i>	<i>Key Sectors</i>	<i>Leading MNCs (2024–2025)</i>	<i>Global Economic Significance</i>
United States	technology, finance, energy, healthcare, retail	Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon, Meta, Tesla, JPMorgan Chase, ExxonMobil, Berkshire Hathaway, Pfizer	The world's largest hub of high-tech and financial power. The U.S. generates over 25% of global FDI and hosts more than 120 Fortune Global 500 companies.
China	manufacturing, technology, energy, telecom, finance	Huawei, Alibaba, Tencent, PetroChina, Sinopec, BYD, ICBC, Ping An Insurance	China leads globally in the number of Fortune Global 500 companies (135 firms) and remains a key player in global supply chains.
Japan	automotive, electronics, finance, manufacturing	Toyota, Honda, Sony, Mitsubishi Corp., Hitachi, Panasonic, SoftBank	A major exporter of advanced technologies. Toyota consistently ranks among the top global corporations.
Germany	automotive, chemicals, engineering	Volkswagen Group, Mercedes-Benz Group, BMW, Siemens, BASF, Bayer	Europe's industrial powerhouse. German MNCs form the core of European manufacturing clusters.

France	energy, aerospace, luxury goods, food industry	TotalEnergies, Airbus, LVMH, Carrefour, Renault Group, Schneider Electric	A global leader in luxury goods and aerospace. LVMH is Europe's largest company by market capitalization.
South Korea	electronics, automotive, shipbuilding	Samsung, Hyundai, Kia, LG, SK Hynix	Samsung accounts for over 20% of the global semiconductor market
United Kingdom / Netherlands	energy, food industry, consumer goods	Shell, Unilever, AstraZeneca, BP	These corporations often have mixed ownership structures and represent classic multinational corporate models.
Switzerland	pharmaceuticals, food production, commodity trading	Nestlé, Roche, Novartis, Glencore	Switzerland remains a global center for pharmaceuticals and raw materials trading.
India	IT services, pharmaceuticals, metallurgy, retail	Tata Group, Reliance Industries, Infosys, Wipro, Adani Group	One of the fastest-growing hubs of digital and engineering services worldwide.
Canada	energy, finance, mining, logistics	Shopify, RBC, CN Railway, Enbridge	Strong global positions in natural resources and financial services.

По своїм організаційним формам ТНК поділяються на дві основні групи:

- національні трести і концерни з зарубіжними активами (ТНМ);
- міжнародні монополії (міжнародні трести, концерни, синдикати, картелі).

Міжнародний трест – монополія, що об'єднує значну кількість позбавлених фактичної самостійності підприємств однієї галузі або суміжних галузей.

Міжнародний концерн – монополія, яка об'єднує значну кількість позбавлених фактичної самостійності підприємств різних галузей господарства. Головна відмінність від тресту в тому, що він об'єднує підприємства різних, не зв'язаних між собою галузей. Створюються з національних концернів (як і трести) шляхом злиття або поглинання.

Міжнародний синдикат – це угода, яка об'єднує збут продукції ряду трестів і концернів. Оскільки торгівельна самостійність учасників синдикату обмежена, вони повинні здавати свою експортну продукцію єдиному центру, який займається її збутом на світовому ринку.

Сучасні транснаціональні корпорації функціонують як складні виробничо-фінансові системи, інтегровані у глобальний простір. Їхня діяльність ґрунтується на побудові розгалужених виробничо-інвестиційних мереж, які охоплюють десятки країн і забезпечують ефективний розподіл функцій між різними підрозділами. Материнська компанія зазвичай відповідає за формування загальної стратегії розвитку, управління фінансовими потоками, інноваціями та корпоративною культурою. Водночас філії виконують спеціалізовані завдання – від виробництва та логістики до маркетингу, сервісного обслуговування й локалі-

зованих дослідницьких операцій. Така багаторівнева структура дозволяє ТНК швидко адаптуватися до змін на глобальних ринках, оптимізувати витрати та зменшувати ризики.



Рис. 4.7. Стратегічні орієнтації ТНК

Основними в стратегічній орієнтації функціонування ТНК є взяті в чистому вигляді **стратегія міжнародної інтеграції та стратегія врахування національних вимог і відповідності їм.**

Перша визначається існуванням інтегрованої інтернаціональної виробничо-розподільчої сітки із спеціалізацією підприємств в різних країнах. Розміщені в них підприємства ТНК виробляють лише якусь частину виробу або залучені лише до деяких стадій націленого на його виготовлення виробничого процесу. Інтеграційна стратегія покликана забезпечувати централізоване управління цим процесом в різних країнах. При цьому керівники в дочірніх підприємствах безумовно впливають на загальні основні рішення ТНК, що відносяться до діяльності даних підприємств, але самі, все ж таки, рішення не приймають. В результаті стратегічна поведінка таких підприємств регулюється не на національному рівні.

На противагу інтеграційній стратегії ті дочірні підприємства ТНК, що притримуються врахування національних вимог, мало чим відрізняються в своїй поведінці від національних компаній. При такій стратегії забезпечується відклик на запити країни-реципієнта, а центральна адміністрація ТНК рідко втручається в рішення місцевих менеджерів. Цей, другий, варіант стратегії, як правило, застосовують підприємства, які випускають відносно завершений набір продукції; її обіг між філіалами компанії, які знаходяться в різних країнах, незначний. Але і в цьому випадку ТНК координує дії своїх дочірніх підприємств з тим, щоб максимізувати загальну конкурентоздатність.

Фірма, яка бажає діяти в світовому масштабі, повинна враховувати, що процес інтернаціоналізації її діяльності буде спричиняти нові крупні проблеми економічного, соціального, морального, а інколи і політичного характеру. І це природньо, адже міжнародна діяльність передбачає ведення справ фірмою в умовах різних зовнішніх середовищ, кожне з яких має свій специфічний набір економічних, політичних, соціальних та інших факторів. Фірма повинна прикладати зусилля, щоб максимально нівелювати негативний вплив зовнішнього середовища і отримати по можливості більші вигоди від міжнародного характеру своєї діяльності.

В процесі своєї діяльності ТНК повинна задовільняти інтереси різних груп: тримачів акцій, найманих працівників, споживачів і суспільства в цілому. Лише в цьому випадку вона зможе вижити. Акціонери зацікавлені в збільшенні збуту, що забезпечує для них ріст прибутку. Робітники вимагають збільшення заробітної плати. Споживачі мріють про зниження цін, а суспільство розраховує на ріст податків з прибутків корпорацій чи на їх участь у вирішенні проблем соціального забезпечення. В довгостроковій перспективі в однаковій мірі необхідне досягнення всіх цілей, інакше не буде досягнута жодна, оскільки кожна з перерахованих груп володіє достатньою силою, щоб зруйнувати організацію.

Керівники повинні добре усвідомлювати всі суперечливі інтереси, але в будь-який конкретний період задовільняти їх слід нерівномірно. В якийсь момент необхідно поставити на перше місце інтереси споживачів; в інший – інтереси акціонерів. Пошук компромісу – справа нелегка навіть у своїй країні. В інших же країнах, де існують свої звичаї і групи тиску, яких керівники ТНК не дуже добре знають, проблема вибору оптимальних шляхів ускладнюється, особливо у випадку, коли першочергові інтереси в країнах змінюються. Наприклад, на початку 90-х років фірма «Дженерал Моторс» стикнулася з фактом існування різних пріоритетів у різних країнах. В Південній Кореї мало місце значне перевищення темпів росту почасової оплати праці над середнім в «Дженерал Моторс» по світі, і це змусило спільне з «Дженерал Моторс» підприємство «Даеву» зробити акцент на зменшення трудовитрат, що привело до зниження прибутків. В Мексиці нове законодавство пов'язало можливість розширення виробництва з ростом кількості робочих місць на підприємствах ТНК, в результаті чого акцент був зроблений на збільшення кількості працюючих при одночасному рості трудомісткості операцій. Одночасно «Дженерал Моторс» заявила про свій намір запустити в Китаї додаткову лінію по виробництву двигунів з робочим об'ємом 2 л. В цьому випадку умови найму, рівень заробітної плати і вимоги по захисту навколишнього середовища виявились найбільш вигідними для тримачів акцій і споживачів.

Важливою складовою діяльності ТНК є внутрішньо-корпоративні фінансові потоки. До них належать роялті за використання інтелектуальної власності, трансфертні ціни на товари й послуги, платежі за управлінські, консалтингові або інжинірингові послуги, внутрішньофірмовий лізинг, міжфілійні позики та виплата дивідендів. Ці інструменти слугують не лише засобом перерозподілу ресурсів усередині корпоративної мережі, а й впливають на формування міжнародних потоків капіталу.

Transnational corporations today are among the most influential actors in the global economy, as they control more than 60% of world trade, a significant share of which occurs between their own subsidiaries. According to Fortune Global 500, the combined revenues of the largest corporations exceed \$41 trillion, an amount comparable to half of global GDP.

Many MNCs invest more in research and development than national governments; for example, Amazon's innovation budget in 2024 surpassed \$70 billion. They also shape major technological trends, influencing the development of artificial intelligence, electric mobility, biotechnology, and digital platforms. MNCs can exert substantial geopolitical influence: the withdrawal of McDonald's from the Russian market in 2022 became an important economic and reputational signal from the international community. Intra-corporate flows—royalties, transfer pricing, and licensing payments—play a major role, allowing companies to shift 30–35% of their profits across jurisdictions. Modern production chains of MNCs span dozens of economies: a typical smartphone includes components manufactured in the United States, Taiwan, Japan, and South Korea, and is assembled in China or Vietnam. A vivid example of high capital mobility is Toyota, which coordinates more than two thousand suppliers in thirty countries and produces around ten million vehicles annually. Such global integration provides corporations with flexibility, efficiency, and the ability to respond quickly to changes in world market conditions. At the same time, MNCs have become an important channel for the transfer of technologies, innovations, and managerial practices, making them key agents of contemporary economic globalization.

A multidomestic strategy makes most sense when there are high pressures for local responsiveness and low pressures for cost reductions. The high-cost structure associated

Multidomestic firms extensively customize both their product offering and their marketing strategy to match different national conditions. They also tend to establish a complete set of value creation activities—including production, marketing, and R&D—in each major national market in which they do business. As a consequence, they generally fail to realize value from experience curve effects and location economies. Accordingly, many multidomestic firms have a high cost structure. They also tend to do a poor job of leveraging core competencies within the firm.

with the duplication of production facilities makes this strategy inappropriate in industries where cost pressures are intense (which is the case in the automobile industry, a fact that explains GM's current attempts to change its strategic orientation). Another weakness associated with this

strategy is that many multidomestic firms have developed into decentralized federations in which each national subsidiary functions in a largely autonomous manner.

4.4. Міжнародне кредитування та боргові відносини

У глобальній економіці, де капітал надзвичайно мобільний, міжнародне кредитування залишається основним механізмом сучасної фінансової системи, який забезпечує рух капіталу між країнами, міжнародними організаціями, фінансовими установами та приватним сектором, виконує фундаментальну роль у фінансуванні економічного розвитку, стабілізації платіжних балансів, модернізації інфраструктури та підтримці макроекономічної рівноваги. Міжнародні кредити виступають інструментом інтеграції національних фінансових ринків у світову систему.

Міжнародний кредит – це рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, що пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах поверненості, терміновості, забезпеченості та сплати відсотків.

Міжнародне кредитування забезпечує можливість країн покривати бюджетні дефіцити, фінансувати інвестиційні програми, підтримувати стабільність національної валюти та реагувати на економічні шоки.

Джерела міжнародного кредитування:

- ✓ Держави та їх фінансові інституції;
- ✓ Міжнародні фінансові організації, такі як МВФ, Світовий банк, ЄБРР, СІБ;
- ✓ комерційні банки й консорціуми;
- ✓ транснаціональні корпорації;
- ✓ ринки капіталу (облігаційні випуски).

З одного боку, міжнародний кредит забезпечує безперервність відтворення і його розширення, сприяє інтернаціоналізації виробництва та обміну, поглибленню міжнародного поділу праці. З іншого – посилює диспропорції суспільного відтворення, стимулюючи стрибкоподібне розширення прибуткових галузей, стримує розвиток галузей, в які не залучаються іноземні позикові кошти. Міжнародний кредит використовується для зміцнення позицій іноземних кредиторів у конкурентній боротьбі.



Рис. 4.8. Функції міжнародного кредиту

В умовах стабільності та передбачуваності світової економіки міжнародне кредитування може бути ефективним з глобальної точки зору. Вплив міжнародного кредиту ідентичний впливу на добробут заходів з лібералізації торгівлі або міграції робочої сили. Усунення обмежень на шляху міжнародних фінансових потоків приносить вигоду світу в цілому і тим групам країн, для яких свобода означає додаткові можливості, завдаючи шкоди групам, для яких вона передбачає більш жорстку конкуренцію.

Якщо фінансова міць країни є достатньою, щоб країна могла впливати на рівень відсотку міжнародного ринку капіталу, то вона може використовуватися в її власних інтересах. Обмежуючи пропозицію позикового капіталу на зовнішніх ринках, країна може змусити зарубіжних

позичальників платити більш високу ставку і домогтися чистих односторонніх вигод. Країна-позичальник, обмежуючи свої позики, може змусити кредиторів піти на більш низький рівень прибутковості. Якщо обидві сторони намагаються ввести податок на один і той же міжнародний капітал, світова економіка буде рухатися до фінансової автаркії, що означає втрати для всіх.

We can define four distinct and important functions of credit:

- Credit is a most effective means of uniting capital and labor for the production of wealth. It is not itself capital and cannot create capital, but it does greatly increase the sum of wealth available as capital for profitable uses. In every community there are many engaged in active industry who yearly lay by little savings which they cannot use themselves. If there was no such thing as credit, all this wealth, amounting in the aggregate to millions, must also be idle or be wasted in unskillful and unsuccessful attempts to make it yield a profit. Credit is thus indispensable to draw out the entire capital of a country and also to develop most completely the industrial talent of the people. It becomes thus the very spring of industrial enterprise.
- Credit quickens exchanges. It is thus an important function of credit, to keep all the channels of business stirring with life and activity. By it articles are brought within reach just when they are needed. By no other means could the market be kept constantly supplied.
- Credit serves directly as an instrument of exchange.
- Credit puts every man's wealth at his disposal just when he wants to find and use it.

International Credit one of the forms of the movement of monetary and material means in international economic relations. It is based on the temporary provision of financial and commodity resources by a creditor to a borrower on condition of repayment at a set time and with interest. International credit is closely linked to the formation and development of the world capitalist and world socialist economic systems. The essence, forms, and functions of international credit are determined by the socioeconomic conditions under which it is applied.

In world practice the following classification of credit was developed:

- 1) *according to the purpose:*
 - commercial loans that facilitate international trade in goods and services;
 - financial loans that are used for investment facilities, acquisition of securities, foreign debt, intervention by the central banks;
 - buffer loans that are used for maintenance of mixed forms of export of capital, goods and services (e.g. engineering).
- 2) *according to the types :*
 - trade credit (export of goods with deferred payment);
 - currency credit (cash).
- 3) *according to the technique of accommodation:*
 - cash loans that are credited to the account of the borrower;
 - acceptance credits – agreement to pay drafts by the importer or bank;
 - certificates of deposit ;
 - bonds, syndicated loans etc.
- 4) *according to the currency :*
 - loans in the currency of the debtor;
 - loans in the currency of the lender;
 - loans in the currency of a third country;
 - loans in the foreign currency units .
- 5) *according to the terms:*
 - short-term loans (from one day to one year, sometimes up to eighteen months);
 - medium-term (from one to five years);
 - long-term (over five years);

6) according to the securitization:

- secured (goods, commercial and financial documents, stocks, gold, real estate other assets are used as a guarantee);
- unsecured credit (are guaranteed by the obligation (note) of the debtor to repay it in time).

7) according to the category of creditor:

- corporate (private);
- bank;
- brokerage ;
- government ;
- mixed: the participation of private enterprises (including banks) and the state;
- international loans from international financial institutions.

Specific form of loan servicing international economic relations is leasing, factoring and forfaiting.

A finance lease or capital leasing is a commercial arrangement where:

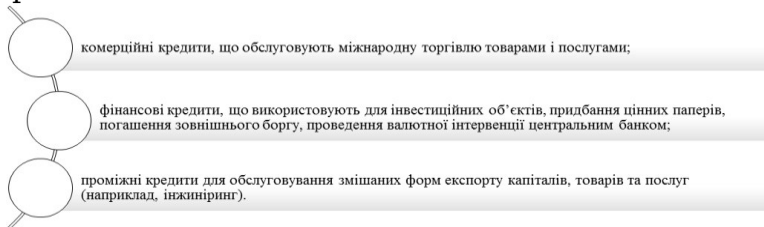
- the lessee (customer or borrower) will select an asset (equipment, vehicle, software);
- the lessor (finance company) will purchase that asset;
- the lessee will have use of that asset during the lease;
- the lessee will pay a series of rentals or installments for the use of that asset;
- the lessor will recover a large part or all of the cost of the asset plus earn interest from the rentals paid by the lessee;
- the lessee has the option to acquire ownership of the asset (e.g. paying the last rental, or bargain option purchase price).

Межі міжнародного кредиту залежать від джерел і потреби країн в іноземних позикових засобах, поворотності кредиту в строк. Порушення цієї об'єктивної межі породжує проблему врегулювання зовнішньої заборгованості країн-кредиторів.

Двояка роль міжнародного кредиту в умовах ринкової економіки проявляється в його використанні як засобу взаємовигідного співробітництва країн, з одного боку, і конкурентної боротьби – з іншого.

У світовій практиці в даний час склалася наступна класифікація форм кредитів:

1) за призначенням:



2) Міжнародні кредити можуть надаватися у різних формах залежно від змісту зобов'язань. Виділяють два основні види:

Товарні кредити, які надаються у формі товарів чи послуг, переважно при експорті з відстрочкою платежу. У цьому випадку кредитор поставляє товар зараз, а оплата здійснюється пізніше.

Валютні грошові кредити, що надаються у формі певної суми грошей, вираженої в національній чи іноземній валюті. Вони використовуються для фінансування зовнішньоторговельних та інвестиційних операцій.

3) за технікою надання:

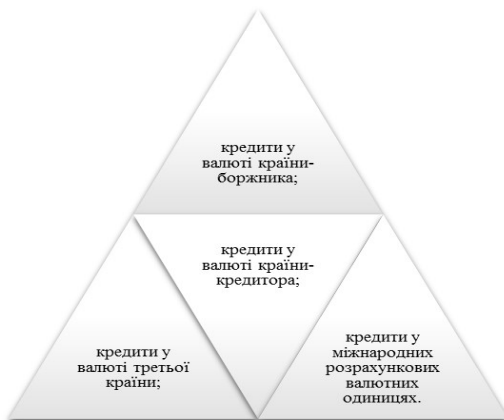
Готівкові кредити, що надходять безпосередньо на рахунок позичальника у вигляді грошових коштів.

Акцептні кредити, які надаються через акцепт тратти імпортером або банком. Фактично банк або імпортер підтверджує зобов'язання оплатити борг у визначений термін.

Депозитні сертифікати, що можуть використовуватися як інструмент короткострокового кредитування на міжнародних фінансових ринках.

Облігаційні позики, консорціумні кредити та інші інструменти, які передбачають залучення кількох кредиторів або випуск боргових зобов'язань для фінансування великих міжнародних проектів.

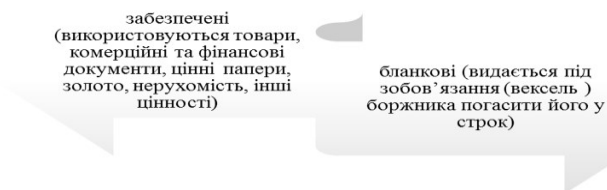
3) за валютою позики:



5) за термінами:

- короткострокові кредити (від одного дня до одного року, іноді до вісімнадцяти місяців)
- середньострокові (від одного року до п'яти років)
- довгострокові (понад п'ять років)

6) за забезпеченням:



7) в залежності від категорії кредитора :

Фірмові (приватні) кредити надаються окремими підприємствами чи корпораціями іноземним партнерам, найчастіше у формі комерційного кредиту – відстрочки платежу за поставлені товари чи послуги.

Банківські кредити – це позики, що надаються комерційними банками або банківськими консорціумами для фінансування зовнішньо-

торговельних операцій, інвестиційних проєктів чи міжнародних розрахунків.

Брокерські кредити здійснюються через міжнародних фінансових брокерів, які виступають посередниками між кредиторами і позичальниками, зокрема на фондових та валютних ринках.

Урядові кредити – це позики, які одна держава надає іншій державі або її офіційним структурам. Вони можуть мати пільгові умови, політичні або економічні цілі й часто використовуються для підтримки співробітництва чи стабілізації економічних систем.

Змішані кредити передбачають участь як приватних підприємств (у тому числі й банків), так і державних структур. Такі кредити поєднують комерційний та державний інтерес і застосовуються для великих міжнародних проєктів.

Міждержавні кредити міжнародних фінансових інститутів надаються організаціями, такими як МВФ, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку тощо. Ці кредити спрямовані на підтримку економічного розвитку, реформ чи стабілізації фінансових систем країн-позичальників.

Специфічними формами кредитного обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків є операції з *лізингу, факторингу та форфейтингу*.

Лізинг – це форма інвестування, за якої одна сторона (лізингодавець) набуває у власність певне майно – обладнання, техніку, транспорт, нерухомість – і передає його іншій стороні (лізингоодержувачу) у користування на визначений строк за періодичні лізингові платежі, з правом подальшого викупу або без нього. Лізингоодержувач отримує можливість користуватися активом без необхідності одразу сплачувати його повну вартість, а лізингодавець – повертає вкладений капітал через регулярні платежі.

На відміну від традиційної оренди об'єкт лізингової угоди вибирається лізингоодержувачем, а лізингодавець купує устаткування за свій рахунок. Термін лізингу є коротшим за термін фізичного зносу устаткування. Після закінчення терміну лізингу клієнт може продовжувати оренду на пільгових умовах, або купити майно за залишковою вартістю. У світовій практиці лізингодавцем зазвичай є лізингова компанія, а не комерційний банк.

Лізинг – одна з найдинамічніших форм фінансування у світі. За даними World Leasing Yearbook 2024, глобальний обсяг нових лізингових операцій перевищив 1,5 трлн дол США, демонструючи стабільне зростання попиту на альтернативні форми фінансування інвестицій. У структурі міжнародного лізингу домінує авіаційний сектор. Близько 55% усіх пасажирських літаків у світі експлуатуються на умовах лізингу, а провідними центрами є Ірландія (Дублін) та Сінгапур. Для малого й середнього бізнесу лізинг – це доступніший спосіб інвестувати в обладнання, транспорт чи техніку, адже не потребує великої застави.

Фінансовий та операційний лізинг виконують різні функції:

- Фінансовий фактично прирівнюється до кредиту на купівлю активу.
- Операційний дозволяє компанії користуватися технікою без її викупу.

Міжнародні корпорації поєднують обидві форми для оптимізації витрат і податків. ТНК використовують лізинг для внутрішньокорпоративних поставок активів між філіями в різних країнах, що забезпечує мобільність обладнання і швидке відкриття виробництв.

Активно зростають зелені лізингові програми, за якими ЄС та Світовий банк фінансують green leasing, тобто придбання електромобілів, енергоефективного обладнання та відновлюваних технологій. Зелені лізингові операції зросли на понад 20%. У сфері IT-обладнання понад 70% високовартісної техніки використовується на умовах лізингу (сервери, мережеве обладнання, телеком-комплекси).

Факторинг – купівля спеціалізованою фінансовою компанією всіх грошових вимог експортера до іноземного імпортера в розмірі до 70–90% суми контракту до настання терміну їх оплати; факторингова компанія кредитує експортера на термін до 120 днів. Завдяки факторинговому обслуговуванню експортер має справу не з розрізненими іноземними імпортерами, а з єдиною факторинговою компанією.

Учасниками факторингової операції вважають: клієнта або постачальника, який продає дебіторську заборгованість, фактора (банк або спеціалізовану компанію), що викупує вимоги і здійснює розрахунок, та боржника або покупця, який бере зобов'язання здійснити платіж за товар чи послугу.

Факторинг розрізняють за видами:

- факторинг з регресом, коли постачальник несе відповідальність за неплатежі покупця;
- факторинг без регресу, де всі ризики неплатежів бере на себе фактор;
- міжнародний факторинг, коли фактори різних країн співпрацюють для гарантування платежів та страхування ризиків. Він застосовується у зовнішній торгівлі;
- конфіденційний факторинг, коли покупець не знає про участь фактора в операції.

Ринок факторингових послуг демонструє стабільне зростання та розширення сфер застосування. Глобальний обсяг факторингу перевищив 3,7 трлн євро, що свідчить про його зростаючу роль у фінансуванні оборотного капіталу та підтримці міжнародної торгівлі. Міжнародний факторинг активно розвивається в країнах Європейського Союзу та Азії, де компанії використовують його для зниження ризиків у транснаціональних поставках. Факторинг дедалі частіше застосовується у швидкозростаючих галузях – електронній комерції, логістиці, виробництві, де висока швидкість обороту товарів і короткі цикли платежів роблять його особливо ефективним.

Форфейтинг – це форма середньо- та довгострокового фінансування зовнішньоторговельних операцій, за якої експортер продає банку або спеціалізованій фінансовій компанії (форфейтеру) свою вимогу за міжнародним контрактом (векселі чи боргові інструменти), отримуючи 100% оплати негайно. Форфейтер повністю бере на себе ризики неплатежів, тому операція здійснюється без регресу до експортера.

Характерними ознаками форфейтингу вважають:

- ✓ безрегресність, тобто форфейтер не може повернути борг експортеру у разі неплатежу імпортера, це ключова відмінність від факторингу з регресом;
- ✓ середньо- і довгостроковий характер, строки фінансування від 180 днів до 5–7 років, інколи до 10 років при проектних операціях;

- ✓ використання гарантованих інструментів, якими найчастіше виступають векселі, банківські гарантії або авалі, документарні зобов'язання, боргові інструменти зі страхуванням ризиків;
- ✓ фіксована ставка дисконту, коли експортер заздалегідь знає суму, яку отримає;
- ✓ мінімізація певних ризиків, які експортер закриває через форфейтинг.

До таких ризиків відноситься комерційний ризик неплатежу, політичний ризик – санкції, валютні обмеження, дефолти, валютний ризик, ризик довготривалих міжнародних судових спорів.

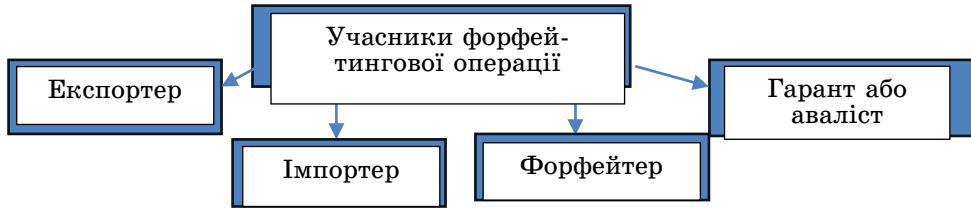


Рис. 4.9. Учасники форфейтингової операції

Експортер передає форфейторам комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортера. У результаті продажу портфеля боргових вимог спрощується структура балансу фірми-експортера, скорочуються терміни інкасації вимог, бухгалтерські та адміністративні витрати.

Для міжнародних угод форфейтером найчастіше виступають великі банки Deutsche Bank, UBS, HSBC, Crédit Agricole, BNP Paribas.

Переваги форфейтингу для експортера проявляються через негайну ліквідність, адже йде 100% оплата, відсутність ризиків неотримання платежу, покращення балансу та можливість відстрочки.

Переваги для імпортера полягають у можливості придбати товар у кредит, покращенні умов контракту, тривалих строках оплати.

Для форфейтера позитивна сторона – отримання прибутку від дисконту, диверсифікація портфеля та можливість сек'юритизації боргових інструментів.

В сучасних умовах форфейтинг активно зміцнює свої позиції як один із ключових інструментів міжнародного фінансування, особливо у великих інфраструктурних та державно-приватних проєктах. За даними International Trade & Forfeiting Association, попит на форфейтинг у сфері державних закупівель зріс за останні роки на 15–18%, насамперед у галузях енергетики, транспорту та цифрової інфраструктури. Важливу роль у цьому відіграють експортно-кредитні агентства, як Euler Hermes, SACE та UK Export Finance, що збільшили обсяги своїх гарантій приблизно на 20%. Це значно підсилює можливості фінансування експорту в країнах, що розвиваються.

Ще одним ключовим трендом є цифровізація. Активно розвиваються ініціативи Digital Negotiable Instruments, які дозволяють оформлювати боргові інструменти в електронному форматі, що скорочує терміни обробки угод, зменшує витрати та робить форфейтинг доступнішим для широкого кола експортерів і банків.

Помітно зростає й інтерес до форфейтингу у Центральній та Східній Європі, де після 2022 року суттєво збільшився попит на фінансування відбудови та модернізації інфраструктури. У цих умовах форфейтинг став одним із ключових джерел середньострокового капіталу для бізнесу.

Сегмент структурованого торговельного фінансування, який включає форфейтинг, у 2023 році перевищив 50–60 млрд доларів США. У Європі та Азії частка форфейтингу у фінансуванні експорту становить 8–12%, що свідчить про його важливу роль у міжнародній торгівлі та інвестиційних проєктах.

Форфейтинг застосовують для масштабних, високовартісних поставчань, які потребують тривалих строків оплати у окремих секторах міжнародної торгівлі. Найчастіше його застосовують в машинобудуванні, коли експортери постачають складне промислове обладнання або техніку з відстрочкою платежу. Значну частку форфейтингових операцій становлять продажі енергетичного, транспортного й інфраструктурного обладнання, зокрема турбін, локомотивів, систем зв'язку, виробничих ліній. Форфейтинг активно використовується при великих промислових поставках. Державні контракти та державно-приватні партнерства, у яких необхідні тривалі фінансові зобов'язання, а гарантії забезпечуються банками або експортно-кредитними агентствами складають окрему сферу застосування форфейтингу. **Світовий ринок позичкових капіталів** – це механізм перерозподілу капіталу між кредиторами і позичальниками за допомогою посередників на основі попиту і пропозиції на капітал. На практиці він виступає сукупністю кредитно-фінансових інститутів, що направляють потік грошових коштів від власників до позичальників і назад. Цей ринок характеризується високою мобільністю капіталу, значною часткою транскордонних операцій, а також різноманітністю коротко- та довгострокових інструментів.

Еволюція світового ринку позичкових капіталів відображає динаміку процесу інтернаціоналізації господарського життя. На першому етапі, на домонополістичній стадії розвитку, світовий ринок позичкових капіталів, являв собою сукупність роз'єднаних національних ринків позичкових капіталів.

На другому етапі, в епоху імперіалізму, з перебігом інтернаціоналізації господарських зв'язків та розвитку міжнародного кредиту формується міжнародний ринок позичкових капіталів. Спочатку він був представлений лише міжнародними операціями на національних ринках. Поступово найбільші з цих ринків (у Лондоні, Парижі, Нью-Йорку) перетворюються на світові фінансові центри, операції яких формують другий сектор міжнародного ринку, відносно незалежний від національних ринків. Світові фінансові центри, в яких зосереджені банки та інші кредитно-фінансові інститути, які здійснюють міжнародні кредитні операції, операції із золотом та іноземною валютою, стали організаційними центрами міжнародного ринку позичкових капіталів.

На третьому етапі – в період світової економічної кризи 1929–1933 рр. і аж до початку Другої світової війни – відбулося скорочення обсягу зовнішньої торгівлі та міжнародних операцій як на національних ринках, так і у світових фінансових центрах.

Наступний етап розвитку світового ринку позичкових капіталів пов'язаний з виникненням наприкінці 50-х рр. євrorинку. В умовах суворих валютних обмежень і істотних відмінностей між національними ринками позичкових капіталів розвиток міжнародного фінансового капіталу вимагав появи єдиного уніфікованого ринку, вільного від національного державного регулювання, таким ринком і став євrorинок. Він був свого роду ізольованим посередником між національними ринками, операції якого не регулювалися національними державними орга-

нами. У цей період механізм функціонування євrorинку істотно відрізнявся від національних кредитних механізмів.

Розвиток євrorинку спочатку відбувалося у формі ринку євродоларів (тобто доларів, депонованих в банках за межами США). З другої половини 60-х рр. операції євrorинку поширилися і на інші валюти: з'явилися євро марка, євростерлінг, єврофранк. Євrorинок виник у Європі в найбільших світових фінансових центрах: Лондоні, Цюриху, Парижі, вже в 60-і рр. з'явився ринок латиноамериканських доларів, ринок азіавалют, а з 70-х рр. – ринок близькосхідних доларів. Приставка «євро» втратила свій первісний географічний відтінок і стала вказувати лише на іноземний характер валюти по відношенню до місця здійснення кредитних операцій, тобто євrorинок – позанаціональний ринок позикових капіталів. Євровалюта – це будь-яка грошова одиниця, яка вкладена в кредитні установи за межами країни походження, і, таким чином, знаходиться поза юрисдикцією і контролем валютних органів цієї країни. Вона створюється, коли суб'єкт переказує кошти в національних грошових одиницях в кредитні установи іншої держави для оплати товарів і послуг, здійснює валютні операції або розміщує депозити. Незважаючи на те, що євровалюти функціонують на світовому ринку, вони зберігають форму національних грошових одиниць. Суть операції на євrorинку полягає в тому, що банки, розташовані поза межами країни-емітента національної валюти, приймають за певний відсоток депозити, виражені в даній валюті, а потім перездають ці кошти, тобто надають їх у кредит за вищим відсотком.

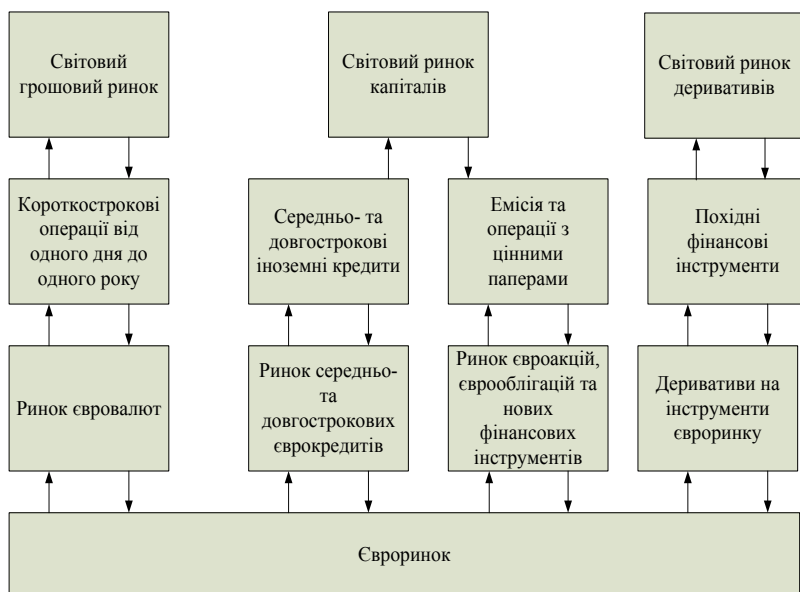


Рис. 4.10. Структура світового ринку позикових капіталів

Сучасний етап розвитку світового ринку позикових капіталів почався з 80-х рр., коли поглиблення процесів інтернаціоналізації та інтегра-

ції призвело до ослаблення або скасування валютних обмежень на національних ринках позикових капіталів, до уніфікації національних кредитних механізмів і значного зменшення відмінностей між національними ринками і євrorинком. Відособленість євrorинку від національних ринків поступово замінюється їх переплетенням, інтегруванням в єдиний світовий ринок позикових капіталів.

Фінансовий ринок поділяється на грошовий ринок, ринок капіталів і ринок деривативів (похідних фінансових інструментів) .

Світовий грошовий ринок являє собою короткострокові депозитно-позикові операції від одного дня до одного року, а також ринок євровалют.

Світовий ринок капіталів охоплює середньо- і довгострокові кредити, а також первинний і вторинний ринок цінних паперів (середньо- і довгострокових).

До світового ринку деривативів відносяться три основні групи фінансових інструментів: традиційні (форварди, ф'ючерси, опціони), гібридні інструменти (включають елементи форвардів, ф'ючерсів та опціонів, що призначені для реалізації хеджувальних стратегій проти коливань валютних курсів і відсоткових ставок), фінансові технології (свопи і контракти РЕПО).

У структурі світового ринку позикових капіталів виділяють національні, регіональні ринки позикових капіталів і міжнародні фінансові центри. Світовий ринок позикових капіталів включає цілий ряд міжнародних фінансових центрів, які акумулюють і перерозподіляють величезні маси позикових капіталів. Найважливіші фінансові центри світу – Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франк-фурт-на-Майні, Люксембург, Токіо, Сінгапур. Центальною ланкою сучасного світового ринку позикових капіталів залишається ринок євровалют.

Міжнародний ринок позикових капіталів характеризується наявністю деякими специфічними особливостями:

1. Відсутність чітких просторових і часових меж. Світовий ринок позикових капіталів безперервно функціонує, долаючи обмеженість часових поясів в пошуках оптимальних умов (економічних, особливо податкових, політичних) для кредитно-фінансових операцій.

2. Інституційна особливість. З інституційної точки зору світовий ринок – це сукупність кредитно-фінансових установ, через які здійснюється рух позикового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин. До цих установ належать: приватні фірми і банки, насамперед ТНК та ТНБ, фондові біржі (приблизно 40% всіх операцій); державні підприємства, урядові та муніципальні органи (більше 40%); міжнародні фінансові інститути (близько 20%). Інституційна структура світового ринку позикових капіталів щодо стійка на відміну від світової валютної системи, яка періодично реорганізовується в результаті структурних криз.

Інституційна особливість євrorинку – виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів. Кістяк утворюють транснаціональні банки. Монополізація світового ринку позикових капіталів

цими банками дозволяє їм диктувати своїх умови меншим банкам завдяки централізованого керівництву, єдиній стратегії і тактиці. ТНБ ведуть конкурентну боротьбу за отримання від клієнтів мандату на організацію синдикату для розміщення позики, що приносить прибуток, зміцнює їх зв'язки з клієнтами і служить рекламою.

3. Обмеження доступу позичальників на світовий ринок позичкових капіталів. Основними позичальниками на цьому ринку є ТНК, уряди, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації. Однією з нових форм кредитування ТНК є паралельні позики, засновані на поєднанні депозитної операції (материнська компанія розміщує депозит в ТНБ своєї країни) і кредитної (цей ТНБ через своє відділення надає кредит філії ТНК в іншій країні). Країни, що розвиваються, у тому числі їх уряди, мають обмежені можливості для запозичень на світовому ринку. В основному вони використовують прямі іноземні інвестиції, допомогу, позики міжнародних організацій або змушені платити міжнародним банкам більше, ніж аналогічні позичальники з промислово розвинених держав. Привілейований доступ на світовий ринок позичкових капіталів мають позичальники з країн, які отримали кредити МВФ і МБРР. Статус міжнародних валютно-кредитних і фінансових організацій також забезпечує їм пільговий доступ на світовий ринок капіталів, зокрема на фінансовий ринок, де вони розміщують свої облігаційні позики. Після 2022 року роль офіційних кредиторів зросла особливо різко, оскільки приватні ринки капіталу стали недоступними для значної кількості країн з підвищеною вразливістю.

4. Універсальність світового ринку позичкових капіталів. На ньому здійснюються міжнародні валютні, кредитні, фінансові, розрахункові, гарантійні операції. 2/3 операцій євроринку здійснюються на міжбанківському ринку, 1/3- депозитно-позичкові операції з небанківськими клієнтами. Більше 60% короткострокових міжнародних транзакцій припадає на міжбанківський сегмент. Водночас розвиток цифрових технологій – SWIFT gpi, електронних боргових інструментів та блокчейн-платформ – суттєво прискорив процес укладення угод та підвищив рівень стандартизації. Реформа глобальних індикативних ставок, яка замінила LIBOR на SOFR, €STR, SONIA та інші локальні орієнтири, змінила механізми ціноутворення та структуру ринку.

5. Спрощена стандартизована процедура здійснення угод із використанням новітньої комп'ютерної технології (хоча їх техніка базується на традиційних депозитно-кредитних та фінансових операціях). Угоди на євроринку здійснюються за допомогою мережі Інтернет з обміном у той же день, при цьому гарантією угоди служить авторитет банку-контрагента або небанківського клієнта з високим рейтингом (AAA).

6. Вартість кредиту на світовому ринку позичкових капіталів. У неї входять відсотки і різні комісії. Специфіка відсоткових ставок на євроринку полягає в їх відносній самостійності стосовно національних ставок. Наприклад, якщо банк ФРН розміщує у англійському банку депозит в доларах (тобто надає кредит США), то відсоткова ставка по ньому відрізняється від відсоткових ставок США, Великобританії, ФРН. Між-

народні відсоткові ставки стягуються при відкритті ліміту кредитування (кредитної лінії – юридично оформленого зобов'язання банку видати позичальникові позику протягом певного періоду в межах встановленого ліміту), надання консолідованого кредиту, випуску єврооблігаційної позики. Відсоткова ставка на ринку євровалют включає в якості змінної ЛІБОР (LIBOR) – лондонську міжбанківську ставку пропозиції по короткостроковим міжбанківським операціям в євровалютах (зазвичай на 6 місяців), а в якості постійного елемента – надбавку до базисної ставки – спред, тобто премію за банківські послуги (маржу). Рівень маржі коливається від 0 до 3% і залежить від співвідношення попиту на кредит і його пропозиції, терміну позики, кредитоспроможності клієнта, кредитного ризику. Міжбанківська відсоткова ставка попиту по короткостроковим операціям на євrorинку в Лондоні називається ЛІБІД (LIBID). Вартість міжнародного кредиту нині визначається поєднанням базових ставок (SOFR, €STR тощо), премії за ризик і організаційних комісій, що робить фінансування дорожчим для економік із нижчими рейтингами.

7. Більш висока прибутковість операції в євровалютах, ніж в національних валютах: що ставки по євродепозитах є вищими, а по євrokредитами нижчими, так як на євродепозити не поширюється система обов'язкових резервів, які комерційні банки зобов'язані утримувати на безпроцентному рахунку в центральному банку, а також прибутковий податок на відсотки.

8. Потенційна нестійкість, яка викликана зростанням масштабів валютно-фінансових і кредитних операцій, прискоренням передачі прав власності, лібералізацією валютного контролю, відривом даного ринку від реального сектору економіки.

9. Міжнародний ринок позичкових капіталів тісно пов'язаний з сучасними науково-дослідними розробками – особливо сучасних потужних телекомунікаційних систем зв'язку. Світовий ринок позичкових капіталів сьогодні – не лише механізм перерозподілу ресурсів, а й ключовий драйвер сучасної глобальної фінансової системи, що визначає темп і масштаб міжнародного економічного розвитку.

Оцінка обсягів міжнародного кредитування ґрунтується на вимірюванні глобального боргу, зовнішнього фінансування, суверенних та корпоративних залучень, а також ролі міжнародних фінансових інституцій. За останні роки масштаби міжнародного кредитування значно зросли, що віддзеркалює посилення фінансової інтеграції, зростання державних потреб у запозиченнях та активність приватного сектору на світових ринках капіталу.

У міжнародній практиці використовують два основні підходи до визначення зовнішнього боргу, і кожний з них відображає специфіку валютно-фінансової системи окремої держави. **Перший підхід полягає в тому, що ключовою ознакою зовнішнього боргу вважається сума зобов'язань, виражених в іноземній валюті**, незалежно від того, кому саме належать ці вимоги. Така інтерпретація найчастіше застосовується в країнах із частково конвертованою національною валютою, оскільки

для них критичною є здатність забезпечити обслуговування боргу за рахунок валютних надходжень. Саме тому будь-які зобов'язання у валютній формі, навіть якщо кредитором є резидент, можуть розглядатися як потенційне навантаження на міжнародні резерви.

Другий підхід визначає зовнішній борг як сукупний обсяг зобов'язань перед нерезидентами, незалежно від валюти, у якій домінував борг. У цьому випадку головним критерієм стає не валютна структура боргу, а приналежність кредитора до іноземного сектору. Такий підхід є більш поширеним у країнах із високим рівнем відкритості економіки та розвиненим фінансовим ринком, де резиденти можуть вільно оперувати різними валютами, а взаємодія з нерезидентами становить значну частину економічної активності.

Державним (офіційним) зовнішнім боргом є та частина зовнішнього боргу, по якій зобов'язання несуть офіційні державні органи. До нього належать кредити, отримані від іноземних урядів, міжнародних фінансових організацій, офіційних агентств розвитку, а також суверенні облігації, розміщені на міжнародних ринках капіталу.

Цей борг охоплює як прямі державні зобов'язання, так і гарантовані державою кредити, надані державним підприємствам або банкам. Державний зовнішній борг використовується для фінансування бюджетного дефіциту, інвестиційних програм, підтримки платіжного балансу та реалізації соціально-економічних реформ. Його рівень та структура є важливими індикаторами фінансової стійкості, оскільки впливають на кредитний рейтинг країни, доступ до міжнародних ринків та вартість запозичень.

У сучасних умовах, за даними МВФ, частка державного зовнішнього боргу в багатьох країнах зростає через підвищення бюджетних потреб, збільшення витрат на безпеку, енергетичний перехід та відновлення інфраструктури. Саме тому державний зовнішній борг є ключовим елементом макрофінансової політики та об'єктом особливої уваги з боку міжнародних кредиторів та інвесторів.

Хоча обидва підходи існують паралельно, вони відображають різні аспекти боргової безпеки держави, так перший відображає валютні ризики, а другий – зовнішні зобов'язання як такі, що впливають на фінансову стійкість та міжнародну позицію країни.

Приватний зовнішній борг – це сукупність боргових зобов'язань приватних компаній, фінансових установ, комерційних банків та місцевих органів влади, які отримали кредити або розмістили боргові інструменти за кордоном *без державних гарантій*. Відповідальність за їх погашення повністю лежить на самих позичальниках, і держава юридично не зобов'язана покривати їхні зобов'язання у разі дефолту.

До приватного зовнішнього боргу належать позики приватних компаній у іноземних банків, випуск корпоративних єврооблігацій, зовнішні кредити комерційних банків, фінансування через міжнародні кредитні лінії, внутрішньокорпоративні позики від материнських компаній за кордоном.

Обсяг приватного боргу дає змогу оцінити фінансову стабільність країни, оскільки саме приватний сектор найчутливіший до змін відсоткових ставок, валютних коливань і глобальної ліквідності. За даними BIS, корпоративний зовнішній борг країн з ринками, що формуються, перевищує *2,2 трлн доларів США*, а його основна частина номінована в доларах США, що посилює валютні ризики. У періоди фінансової турбулентності значні обсяги приватного боргу можуть створювати вторинні ризики для держави, оскільки неплатоспроможність банків або великих корпорацій здатна впливати на макрофінансову стабільність, навіть якщо ці борги формально не гарантовані урядом.

Ступінь тяжкості проблеми зовнішнього боргу для економіки тієї чи іншої країни визначається системою показників, серед яких найбільш вживаними вважаються:

● відношення суми зовнішнього боргу країни – боржника до її ВВП чи обсягу експорту товарів і послуг з цієї країни. Це важливий показник боргової стійкості.

- ✓ до 60% ВВП – умовно безпечний рівень для більшості економік.
- ✓ 60–90% – зона підвищеної уваги.
- ✓ понад 90% – високий борговий тиск.

У 2024 р. середній показник для країн з ринками, що розвиваються та країн, що розвиваються, становив 56–60%, у розвинених країнах – понад 110% * відношення суми обслуговування зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів і послуг з даної країни. Він показує здатність країни обслуговувати борг за рахунок валютних надходжень.

- ✓ до 150% – прийнятний рівень.
- ✓ 150–200% – помірний ризик.
- ✓ понад 200% – високий ризик.

Для країн Африки цей показник у 2024 р. перевищив 250%, що вважається критичним.

● короткостроковий борг у структурі загального зовнішнього боргу, що проявляється як показник ризику ліквідності.

- ✓ менше 20% – низький ризик.
- ✓ 20–40% – середній.
- ✓ понад 40% – високий ризик, можливі валютні шоки.

У країнах Південно-Східної Азії частка короткострокового боргу часто перевищує 45%.

● співвідношення платежів з обслуговування боргу до доходів бюджету. Даний показник відображає фінансову спроможність держави.

- ✓ до 15% – нормальне навантаження;
- ✓ 15–25% – натяк на боргову напруженість;
- ✓ понад 25% – ризик боргової кризи.

У 2024 р. середній показник у країнах Африки становив 23–28% ** відсоткові платежі як частка ВВП або доходів бюджету. Показник, який вимірює «вартість» боргу для економіки. У 2024 році витрати розвинених країн у групі G20 на сплату відсотків за державним боргом становили в середньому 1,6–2,1% ВВП, тоді як у країнах із ринками, що розвиваються та країнах, що розвиваються, цей показник знаходився приблизно на рівні 2,5–4% ВВП. У найбільш навантажених країнах виплати за відсотками могли перевищувати 20% доходів бюджету, що свідчить про значний тиск на державні фінанси та підвищений ризик боргової вразливості ***.

* International Monetary Fund. *Global Debt Monitor 2024*. Fiscal Affairs Department. December 2024. [PDF].

** World Bank. (2024). *Debt | International Development Association – World Bank*. Retrieved from <https://ida.worldbank.org/en/topics/cross-cutting/debt>.

*** International Monetary Fund. (October 2024). *Fiscal Monitor: Chapter 1 – Putting a Lid on Public Debt*. Retrieved from <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/fiscal-monitor/2024/October/English/ch1.ashx>.

● Показник боргової вразливості, використовується Світовим банком та МВФ для визначення ризику дефолту. Основні компоненти цього показника:

- ✓ рівень боргу,
- ✓ валютні ризики,
- ✓ короткострокові зобов'язання,
- ✓ амортизаційний профіль,
- ✓ стан платіжного балансу.

У 2023–2024 рр. у стані боргової вразливості перебували понад 50 країн, зокрема Пакистан, Гана, Ліван, Аргентина, Шрі-Ланка, серед причин можна виділити зростання ставок ФРС, падіння цін на експорт, посилення геополітичних ризиків.

Що стосується *абсолютних показників*, які дозволяють узагальнити і проаналізувати інформацію щодо зовнішньої заборгованості країн, то основними з них є:

❖ **обсяги невикраченого і розподіленого боргу**, тобто суми невикраченої заборгованості за кредитами, які реально одержані позичальником станом на кінець року (це показник поточної зовнішньої заборгованості країни);

❖ **сума виданих кредитів**, тобто одержання нових кредитних ресурсів позичальником протягом року;

❖ **обсяги нерозподіленого боргу**, тобто частина невикористаної боржником суми кредитів;

❖ **сума виплати основної суми боргу**, тобто сплата боржником часток основної суми боргу протягом року.

Світовий банк використовує систему індикаторів боргової стійкості, яка дозволяє оцінити, наскільки країна є вразливою до боргових криз. На основі порівняння фактичних значень із «критичними порогами» держави поділяють на три ключові групи:

Країни з надмірною заборгованістю – у них перелічені далі показники перевищують критичний рівень:

- відношення зовнішнього боргу до ВВП становить понад 50%;
- відношення зовнішнього боргу до експорту перевищує 27%;
- відношення обслуговування боргу до експорту більше за 30%;
- відношення платежів з обслуговування боргу до експорту перевищує 20%.
- високий фінансовий тиск.

Країни, які перебувають у стані високої боргової вразливості й потребують міжнародних програм підтримки: Гана (борг/ВВП $\approx 84\%$), Замбія (дефолт і затяжна реструктуризація), Ефіопія, Ліван, де хронічна боргова криза (борг/ВВП $> 250\%$), Шрі-Ланка (реструктуризація зовнішнього боргу після дефолту 2022 р), Аргентина, що знаходиться у стані перманентного боргового стресу, борг/ВВП понад 85%, Пакистан (обслуговування боргу $> 40\%$ експорту).

Країни з помірною заборгованістю – у них щойно наведені коефіцієнти перевищують 60% критичного рівня, але не досягають його. Це група країн, які є вразливими до шоків, особливо до зміни ставок ФРС

чи падіння експорту. Серед них: Кенія (високі ризики, але країна ще уникає дефолту, борг/ВВП $\approx 70\%$), Єгипет (значне навантаження за рахунок валютою деномінованого боргу), Філіппіни (борг зростає, але стабільність поки зберігається), Індія (помірний рівень ризику, але зростання видатків на обслуговування), Туреччина (підвищені валютні ризики, велика частка корпоративного зовнішнього боргу), Південно-Африканська Республіка (висока вартість обслуговування, але борг контрольований).

Країни з низьким рівнем зовнішньої заборгованості – у них відповідні показники становлять нижче від 60% визначеного критичного рівня. Такі країни мають стабільну боргову динаміку та легко залучають фінансування. Наприклад, Норвегія (борг/ВВП $< 40\%$, величезний суверенний фонд), Швеція (низька частка державного боргу, високі бюджетні доходи), Швейцарія (один з найнижчих рівнів боргу в Європі), Польща (борг/ВВП $\approx 48\%$, помірні ризики), Чилі (одна з найстабільніших боргових структур у Латинській Америці) та Південна Корея.

Як боргова стійкість України виглядає у світовому порівнянні?

Україна демонструє унікальний борговий профіль, який поєднує високий рівень суверенного боргу з доволі сприятливою структурою зобов'язань. Державний борг України становить приблизно 82–84% ВВП. Цей показник вищий за середній рівень для країн Центрально-Східної Європи, але все ж значно нижчий, ніж у багатьох розвинених державах. Наприклад, борг США перевищує 120% ВВП, а Японії – понад 250% ВВП, однак їхні економіки залишаються стійкими завдяки внутрішньому фінансуванню та резервним валютам.

Більше 65% українського боргу – це пільгові та довгострокові кредити міжнародних інституцій, що робить його набагато безпечнішим порівняно з дорогими комерційними зобов'язаннями країн із борговими кризами, таких як Гана чи Аргентина. Крім того, Україна має надзвичайно низьке поточне навантаження на бюджет: витрати на обслуговування боргу становили менше 3% доходів, завдяки мораторію на єврооблігації та значній частці грантової допомоги.

Водночас країна залишається вразливою через високу частку валютного боргу, що становить понад 70% зобов'язань, номінованих в доларах чи євро, що підвищує ризики у разі коливань курсу. Але цей фактор пом'якшується рекордним рівнем міжнародної підтримки, у 2022–2024 роках Україна отримала понад 85 млрд доларів фінансової допомоги, включно з програмою МВФ EFF на 15,6 млрд доларів та новим механізмом ЄС Ukraine Facility на 50 млрд євро.

Для оцінки боргового навантаження часто використовують коефіцієнт обслуговування боргу, що визначається як відношення чергових платежів для погашення довго- і короткострокових кредитів і відсотків за всіма кредитами і валютних надходженнях до валютних надходжень (експорту товарів і послуг).

Здатність обслуговувати і скорочувати боргові зобов'язання країни, поєднуючи з продуманою політикою управління зовнішніми державними активами – одна з найважливіших характеристик ефективності управління країною. Ефективне управління зовнішнім боргом включає три взаємопов'язані завдання :

1. Визначення тимчасового профілю за зобов'язаннями країни в рамках обслуговування зовнішнього боргу.
2. Прогнозування очікуваних чистих експортних надходжень, можливих нових зовнішніх позик та інших видів фінансування достатніх для обслуговування зовнішнього боргу.

3. Прогнозування внутрішніх податкових надходжень. Проектовані державні доходи повинні бути достатніми для забезпечення в місцевій валюті еквівалента зобов'язань держави з обслуговування зовнішнього боргу. Складнощі зі збором податків і адекватним забезпеченням інших видів державних витрат можуть серйозно обмежувати здатність уряду обслуговувати зовнішній борг.

Поряд з вищевказаними завданнями уряд повинен використовувати можливості виплати своїх боргів раніше призначеного терміну або їх рефінансування на сприятливих умовах.

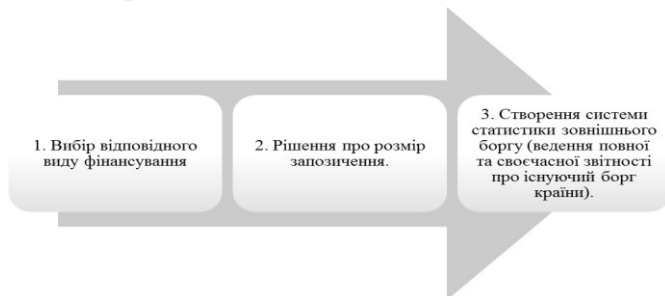


Рис. 4.11. Процеси управління зовнішнім боргом

Позикову політику уряду слід розглядати в контексті макроекономічної політики. Як свідчить світова практика, боргові проблеми рідко виникають в країнах, де проводиться така економічна політика, за якої основні економічні змінні – особливо відсоткові ставки і валютний курс – відображають реальні економічні співвідношення, де уряди підкріплюють свою інвестиційну програму ефективними заходами щодо мобілізації бюджетних ресурсів і підвищенню внутрішніх заощаджень.

Ефективне управління зовнішнім боргом включає три специфічних взаємопов'язаних процеси:

В умовах обмеженості фінансових ресурсів країна-позичальник повинна вибрати з наявних джерел зовнішнього фінансування найкращу комбінацію, яка задовольняла б як потреби окремих фінансованих

У 2024 році глобальний борг досяг нового історичного максимуму. Сукупні зобов'язання держав, бізнесу та домогосподарств перевищили 313 трлн доларів, що становить понад 330% світового ВВП. Це відображає тривалу тенденцію до накопичення боргів після пандемії, енергетичної кризи та періоду високих процентних ставок. Особливо зростає роль корпоративного та державного боргу. Країни групи країн, що розвиваються, залишаються більш вразливими до зовнішніх шоків, оскільки значна частина їхніх боргових зобов'язань номінована у доларах США. Це робить їх залежними від монетарної політики Федеральної резервної системи та коливань валютних курсів. Хоча конкретні оцінки загального зовнішнього боргу країн цієї групи різняться, МВФ послідовно наголошує, що валютні ризики стали одним із ключових чинників боргової нестійкості.

Суверенні запозичення залишаються важливим інструментом підтримки державних фінансів. Обсяги розміщення державних цінних паперів у країнах із розвинутою економікою знову наблизилися до історично високих рівнів, що свідчить про стійкий інвесторський попит на державні облігації навіть в умовах високих ставок.

Сучасне міжнародне кредитування формується під впливом трьох ключових чинників: історично високого глобального боргу, зростаючої боргової вразливості країн, що розвиваються, та посиленої ролі міжнародних фінансових інституцій у підтримці макрофінансової стабільності.

Зовнішній борг створює як можливості, так і значні ризики для держави. Поглиблення боргової вразливості стало однією з найважливіших глобальних проблем. Надмірний борг спричиняє зростання інфляції, девальвацію, скорочення інвестицій, зниження темпів економічного зростання.

Здатність обслуговувати і скорочувати боргові зобов'язання країни, поєднуючи з продуманою політикою управління зовнішніми державними активами – одна з найважливіших характеристик ефективності управління країною. Ефективне управління зовнішнім боргом включає три взаємопов'язані завдання :

1. Визначення тимчасового профілю за зобов'язаннями країни в рамках обслуговування зовнішнього боргу.

2. Прогнозування очікуваних чистих експортних надходжень, можливих нових зовнішніх позик та інших видів фінансування достатніх для обслуговування зовнішнього боргу.

3. Прогнозування внутрішніх податкових надходжень. Проектовані державні доходи повинні бути достатніми для забезпечення в місцевій валюті еквівалента зобов'язань держави з обслуговування зовнішнього боргу. Складнощі зі збором податків і адекватним забезпеченням інших видів державних витрат можуть серйозно обмежувати здатність уряду обслуговувати зовнішній борг.

Поряд з вищевказаними завданнями уряд повинен використовувати можливості виплати своїх боргів раніше призначеного терміну або їх рефінансування на сприятливих умовах.

Позикову політику уряду слід розглядати в контексті макроекономічної політики. Як свідчить світова практика, боргові проблеми рідко виникають в країнах, де проводиться така економічна політика, за якої основні економічні змінні – особливо відсоткові ставки і валютний курс – відображають реальні економічні співвідношення, де уряди підкріплюють свою інвестиційну програму ефективними заходами щодо мобілізації бюджетних ресурсів і підвищенню внутрішніх заощаджень.

Показники, ризики та інструменти управління зовнішнім боргом

Показник заборгованості	Значення	Основні ризики при погіршенні показника	Інструменти управління та пом'якшення ризиків
Зовнішній борг / ВВП	Оцінює загальне боргове навантаження на економіку	ризик боргової пастки; зниження кредитного рейтингу; фіскальна нестійкість	реструктуризація; боргові правила; зниження дефіциту; диверсифікація фінансування
Борг / Експорт товарів і послуг	Показує, чи здатна країна сплачувати борг валютними надходженнями	валютні кризи; дефіцит резервів; загроза дефолту	стимулювання експорту; збільшення резервів; валютна диверсифікація боргу
Платежі з обслуговування боргу / Доходи бюджету	Відображає навантаження на державні фінанси	витіснення соціальних та інвестиційних видатків; фіскальна криза	продлонгація боргу; зміна графіка платежів; випуск довгих дешевших інструментів

Короткостроковий борг / Загальний борг	Ризики рефінансування найбільш високі саме для короткого боргу	неможливість рефінансування; раптовий відтік капіталу; валютна криза	заміна короткого боргу на довгий; управління пасивами; кредити МФО
Валютна структура боргу	Частка у доларах чи євро збільшує чутливість до коливань курсів	девальвація → зростання вартості боргу; валютні кризи	збільшення частки боргу у нацвалюті; природний хеджінг; валютні свопи
Міжнародні резерви / Короткий зовнішній борг	Оцінка здатності країни покрити погашення у найближчий рік	ризик раптової неплатоспроможності; втеча капіталу	нарощування резервів; своп-лінії з центральними банками; підтримка МВФ
Debt Vulnerability Index	Комплексний індекс ризиків (борг, резерви, ріст, фінансовий стан, рейтинги)	висока ймовірність кризи; підвищення вартості кредитів	реформи управління боргом; зміцнення інституцій; покращення макрополітики
Кредитні рейтинги	Визначають умови доступу до ринків капіталу	подорожчання запозичень; втрата доступу до ринків	фіскальна дисципліна; структурні реформи; прозорість фінансів
Дефіцит бюджету / ВВП	Визначає потребу в нових запозиченнях	прискорене накопичення боргу; макрофінансова нестабільність	оптимізація видатків; податкова реформа; середнь-строкове бюджетне планування

Ефективне управління зовнішнім боргом включає три специфічних взаємопов'язаних процеси:

1. Вибір відповідного виду фінансування.
2. Рішення про розмір запозичення.
3. Створення системи статистики зовнішнього боргу (ведення повної та своєчасної звітності про існуючий борг країни).

В умовах обмеженості фінансових ресурсів країна-позичальник повинна вибрати з наявних джерел зовнішнього фінансування найкращу комбінацію, яка задовольняла б як потреби окремих фінансованих проєктів, так і економіки країни в цілому. Максимальну вигоду з пільгового фінансування можна отримати за умови комбінування його з іншими типами кредитування (експортні кредити і міжнародні банківські кредити).

Обсяг залучених зовнішніх позик для будь-якої країни визначається двома факторами: по-перше, обсягом іноземного капіталу, який країна може ефективно поглинати, по-друге, обсягом боргу, який вона може обслуговувати без ризику виникнення проблем із зовнішніми виплатами. Кожен з двох факторів залежатиме від ефективності загального економічного управління.

Інформація про зовнішній борг і виплати в рахунок обслуговування боргу має велике значення для повсякденного управління валютними операціями, зовнішнім боргом і планування стратегії іноземних запозичень. На рівні найбільшої деталізації ця інформація дозволяє уряду

забезпечувати своєчасний розрахунок з кредиторами. На більш агрегованих рівнях дані заборгованості необхідні для оцінки поточних потреб в іноземній валюті, прогнозування майбутніх зобов'язань з обслуговування боргу, оцінки наслідків подальших іноземних запозичень і управління зовнішніми ризиками. На підставі цієї статистики готується вихідна інформація для державного бюджету і для проектування платіжного балансу.

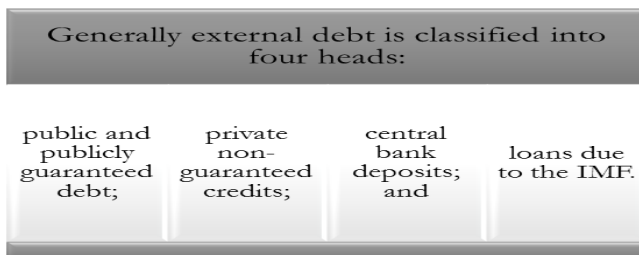
Обслуговування зовнішнього боргу передбачає погашення частини основного боргу і виплату відсотків за боргом.

Проблема зовнішнього боргу, або криза зовнішньої заборгованості, виникає тільки тоді, коли країні бракує ресурсів для його обслуговування, вона офіційно про це заявляє і звертається до міжнародних організацій (або кредиторів) із проханням здійснити його реорганізацію.

На сьогодні найбільші проблеми в обслуговуванні зовнішніх боргових зобов'язань мають країни, що розвиваються, стратегії економічного розвитку яких не відповідають світогосподарським умовам та зовнішньоекономічній кон'юктурі.

Нестійкий розвиток їхніх економік, технологічне відставання, низька платоспроможність та періодично повторювані фінансові труднощі обумовлюють нездатність цієї групи країн виконувати свої зовнішні боргові зобов'язання.

Тому вони змушені постійно вести переговори з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, іноземними урядами та транснаціональними корпораціями щодо відстрочення платежів, переоформлення боргових зобов'язань, погодження нових графіків боргових платежів і навіть списання зовнішніх боргів.



Усі ці заходи являють собою систему реструктуризації зовнішнього боргу, метою якої є зменшення пікового навантаження платежів з обслуговування та погашення боргу, котрі припадають на визначений період, та уникнення ситуацій оголошення країною-позичальником свого дефолту.

Напрацьовані у світовій практиці механізми реструктуризації зовнішнього боргу мають свої переваги та недоліки.

Найбільш поширеними з цих механізмів є такі:

- списання зовнішнього боргу;
- викуп зовнішнього боргу;
- пролонгація платежів за кредитом;
- залучення нових кредитів для оплати минулих боргів;

- сек'юритизація зовнішнього боргу;
- конверсія зовнішнього боргу.

When government borrows, the debt is a public debt. Public debts are either internal or external, incurred by the government through borrowing in the domestic and international markets so as to finance domestic investment.

The goal of debt management policy is to obtain the benefits of foreign borrowing while avoiding problems of macroeconomic and balance of payments stability.

There are various indicators for determining a sustainable level of external debt. While each has its own advantage and peculiarity to deal with particular situations, there is no unanimous opinion amongst economists as to one sole indicator. These

indicators are primarily in the nature of ratios i.e. comparison between two heads and the relation thereon and thus facilitate the policy makers in their external debt management exercise. These indicators can be thought of as measures of the country's «solvency» in that they consider the stock of debt at certain time in relation to the country's ability to generate resources to repay the outstanding balance.

Examples of debt burden indicators include the:

- debt to GDP ratio,
- foreign debt to exports ratio,
- government debt to current fiscal revenue ratio etc.

This set of indicators also covers the structure of the outstanding debt including the:

- share of foreign debt,
- short-term debt, and
- concessional debt in the total debt stock.

A second set of indicators focuses on the short-term liquidity requirements of the country with respect to its debt service obligations. These indicators are not only useful early-warning signs of debt service problems, but also highlight the impact of the inter-temporal trade-offs arising from past borrowing decisions.

Debts

are classified into two i.e. productive debt and dead weight debt. When a loan is obtained to enable the state or nation to purchase some sort of assets, the debt is said to be productive e.g. money borrowed for acquiring factories, electricity, refineries etc. However, debt undertaken to finance wars and expenses on current expenditures are dead weight debts. When a country obtains a loan from abroad, it means that the country can import from abroad goods and services to the value of the loan without at the same time having to export anything for exchange. When capital and interest have to be repaid, the same country will have to get the burden of exporting goods and service without receiving any imports in exchange. Internal loans do not have the type of burden (exchange) future savings must cover the interest and principal payment (debt servicing).

The final indicators are more forward looking as they point out how the debt burden will evolve over time, given the current stock of data and

average interest rate. The dynamic ratios show how the debt burden ratios would change in the absence of repayments or new disbursements,

Debt is created by the act of borrowing. External debt is that part of the total debt in a country that is owed to creditors outside the country. The debtors can be the government, corporations or citizens of that country. The debt includes money owed to private commercial banks, other governments, or international financial institutions such as the IMF and World Bank

indicating the stability of the debt burden. An example of a dynamic ratio is the ratio of the average interest rate on outstanding debt to the growth rate of nominal GDP.

The objective of debt management policy is to achieve the benefits of external finance without creating difficult problems of macroeconomic and balance of payments stability. Part One deals with the process of foreign borrowing. It begins with a description of the financial flows from the industrialized countries to developing countries and to the newly independent nations of central and eastern Europe. It suggests institutional arrangements for efficient foreign borrowing, including the legal aspects of debt management. Part Two covers debt accounting and statistics, in particular the collection and organization of data to make informed decisions about debt management. Part Three concerns issues connected with the control of foreign borrowing, mainly, how to forecast future debt-servicing capacity. Debt managers, fiscal policy advisors, and central bankers should share an understanding of the objectives of debt management, fiscal, and monetary policies given the interdependencies between their different policy instruments. Debt managers should convey to fiscal authorities their views on the costs and risks associated with government financing requirements and debt levels. Debt managers, fiscal policy advisors, and central bankers should share an understanding of the objectives of debt management, fiscal, and monetary policies given the interdependencies between their different policy instruments. Debt managers should convey to fiscal authorities their views on the costs and risks associated with government financing requirements and debt levels.

The allocation of responsibilities among the ministry of finance, the central bank, or a separate debt management agency, for debt management policy advice, and for undertaking primary debt issues, secondary market arrangements, depository facilities, and clearing and settlement arrangements for trade in government securities, **should be publicly disclosed.**

The objectives for debt management should be clearly defined and publicly disclosed, and the measures of cost and risk that are adopted **should be explained.**

Materially important aspects of debt management operations should be **publicly disclosed.**

The public **should be provided** with information on the past, current, and projected budgetary activity, including its financing, and the consolidated financial position of the government.

The government **should regularly publish** information on the stock and composition of its debt and financial assets, including their currency,

maturity, and interest rate structure. Debt management activities should be audited annually by external auditors.

The risks inherent in the structure of the government's debt **should be carefully monitored and evaluated**. These risks should be mitigated to the extent feasible by modifying the debt structure, taking into account the cost of doing so.

In order to help guide borrowing decisions and reduce the government's risk, debt managers should consider the financial and other risk characteristics of the government's cash flows.

Debt managers should carefully access and manage the risks associated with foreign-currency and short-term or floating rate debt.

There should be cost-effective cash management policies in place to enable the authorities to meet with a high degree of certainty their financial obligations as they fall due.

Optimal Level of Borrowing

The process of savings and investment differs between centrally planned and market economies. **Why borrow abroad at all, if it is fraught with danger?** To answer this question, let us consider saving and investment in a closed economy with no foreign borrowing.

In a market economy, savings would be channeled into financial markets. Individuals and enterprises would place cash with commercial banks. The banks, in turn, would make loans, and part of the interest charge on their loans would be paid to depositors – the return on savings. When capital markets exist, governments and enterprises can sell securities direct to the public and hence mobilize savings, and by-pass the banking system.

In a market economy, investment expenditures tend to expand to the point where the rate of return is equal to the real rate of interest paid on the increased borrowing. In a market economy, investment projects generate a financial rate of return, and it is worthwhile for enterprises to borrow if that return is equal to (or exceeds) the market rate of interest. Enterprises would rationally make investments starting with the one offering the highest rate of return, moving on to the next highest-yielding project and so on. It would continue investing until the yield on its final project was no greater than the market interest rate. For any projects with a lower yield, borrowing would mean a loss to the enterprise. Government borrowing is more complex, since its services do not necessarily yield a financial rate of return. There is, however, a real economic and social rate of return on the investment – that is, the gains to society from the project. Large-scale borrowing, however, causes interest rates to rise.

Global capital markets enable lenders to earn a higher rate of interest and borrowers to pay a lower rate of interest than otherwise would be possible, increasing welfare in both borrowing and lending countries. Global capital markets allow enterprises and governments in capital scarce countries to borrow from capital-abundant countries, where the market interest rate is lower. World capital markets, in effect, increase the interest that lenders in the capital-abundant countries can earn and reduce

the interest paid by borrowers in the capital-scarce countries. International lending can, thus, increase economic welfare in both the borrowing and lending countries. For capital-scarce countries this means expansion of capital formation and higher optimal borrowing.

4.5. Інвестиційна привабливість та інвестиційний клімат країни

Інвестиційна привабливість країни – це сукупність умов, факторів та характеристик, які визначають доцільність розміщення інвестиційних ресурсів у національну економіку. Вона відображає готовність і здатність країни забезпечувати інвесторам стабільні правила гри, захист капіталу, норми прибутковості та прийнятний рівень ризику та формується під впливом низки взаємопов'язаних факторів:

- макроекономічна стабільність, яка включає темпи зростання ВВП, рівень інфляції, боргове навантаження та стан державних фінансів. Країни із прогнозованою фіскальною політикою, низькою інфляцією та збалансованим бюджетом традиційно сприймаються як менш ризикові для інвесторів;

- інституційна якість, що охоплює верховенство права, ефективність регуляторної системи, ступінь корупції, прозорість державного управління та якість правозастосування. Розвинені інститути забезпечують передбачуваність політики та гарантії захисту прав власності, що важливо для довгострокових інвестицій;

- відкритість економіки, включно з торговельним режимом, участю у міжнародних угодах, доступом до зовнішніх ринків та інтеграцією у світові виробничі ланцюги. Країни з ліберальною торговельною політикою та широкою мережею угод про вільну торгівлю, як правило, приваблюють більше іноземного капіталу;

- розвиненість фінансових ринків і доступ до капіталу. Глибокі, ліквідні та регульовані ринки спрощують залучення ресурсів, знижують ризики та підвищують інвестиційну активність;

- ресурсний потенціал, фізична та цифрова інфраструктура, а також якість людського капіталу, що визначають продуктивність економіки та потенціал розвитку технологій;

- фактор політичної та геополітичної передбачуваності. Стабільне політичне середовище, низькі ризики конфліктів та зрозуміла зовнішня політика формують довіру інвесторів і знижують премію за ризик.

Для оцінювання інвестиційної привабливості на глобальному рівні використовують цілу систему міжнародних рейтингів і індексів. Найавторитетнішими серед них є кредитні рейтинги Moody's, S&P та Fitch, які відображають здатність країни виконувати боргові зобов'язання, Індекс глобальної конкурентоспроможності WEF, що оцінює інституційну якість, інфраструктуру, інноваційність та ефективність ринків, індекс інвестиційної привабливості UNCTAD, який показує масштаби та дина-

міку ІІІ, а також різноманітні індикатори економічної свободи, цифровізації та інноваційного розвитку. Разом вони дозволяють комплексно оцінити, наскільки країна сприятлива для національних і міжнародних інвесторів.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) – це багатовимірний міжнародний рейтинг, що оцінює економіку країн за здатністю створювати умови для сталого розвитку, продуктивності, технологічного прогресу та якості бізнес-середовища.

Індекс складається із кількох основних блоків, які вимірюють економічну стабільність, ефективність ринків, інституційний розвиток, інфраструктуру, ступінь технологічного розвитку, інноваційність, людський капітал. Усі фактори поділяють на «тверді» (інфраструктура, фінанси), так і «м'які» (довіра, ефективність управління, інноваційний клімат).

У найновішому глобальному рейтингу конкурентоспроможності IMD (World Competitiveness Ranking 2025) перші позиції знову очолили Швейцарія, Сінгапур та Гонконг, які стабільно демонструють високі результати за якістю державного управління, стійкістю економіки, інноваційністю та ефективністю бізнес-середовища. Серед країн, що увійшли до першої двадцятки, найбільш помітний прогрес продемонстрували Канада, Німеччина та Люксембург, покращивши свої позиції завдяки інституційним реформам, модернізації ринкової інфраструктури та посиленню ролі цифрової економіки.

Глобальний ландшафт конкурентоспроможності продовжує змінюватися. Спостерігається активізація нових центрів економічного зростання у Східній Азії, Західній Європі, Західній Азії, Африці та Південній Америці. Водночас все більшої ваги набуває якість державного управління, зокрема гнучкість політики, інклюзивність та здатність урядів формувати довгострокові стратегічні рамки. За оцінкою експертів, країни зі стійкою валютою та послідовною макроекономічною політикою демонструють кращі позиції у довгострокових вимірах конкурентоспроможності.

Лідери рейтингу за індексом конкурентоспроможності:

Швейцарія (індекс 100)

Швейцарія утримує першість завдяки поєднанню сильних інституцій, високої ефективності управління та розвиненої інфраструктури. Країна зберігає топові позиції в управлінській ефективності та інфраструктурній готовності, показники економічної результативності та продуктивності бізнесу децю знизилися, але залишаються в межах високих значень. Опитування керівників свідчать про занепокоєння обмеженим доступом іноземних компаній до державних закупівель – один із аспектів, який потенційно стримує конкуренцію.

Сінгапур (99,4)

Сінгапур перемістився з першої позиції на другу, проте продовжує демонструвати надзвичайно високий рівень економічної динаміки та технологічної готовності. Зростання ВВП, розширення експорту товарів і послуг, а також активне нагромадження капіталу позитивно вплинули на загальний рейтинг. При цьому певне зниження ефективності бізнесу та державного управління пояснюється посиленням конкуренції та зміною умов глобального перерозподілу виробництва. Керівники компаній відзначають, що ризик міграції бізнесу залишається актуальною загрозою для економіки.

Гонконг (99,2)

Гонконг піднявся на дві позиції та увійшов до трійки найконкурентніших економік

світу. Позитивна динаміка спостерігається за всіма ключовими факторами конкурентоспроможності – від ефективності інститутів до ділового середовища. Регіон успішно залучає приватні інвестиції та посилює міжнародну інтеграцію. Водночас керівники компаній зазначають, що практики аудиту та бухгалтерського обліку потребують подальшої адаптації до сучасних вимог бізнесу.

Наступні у рейтингу:

4. Данія 97,5

5. ОАЕ 96,1

6. Тайвань 93,7

7. Ірландія 91,3

8. Швеція 90,2

9. Катар 89,9

10. Нідерланди 89,8

Географічна структура конкурентоспроможності також демонструє суттєві зміни. Багато компаній у рейтингу активно диверсифікують постачання та інвестиційні зв'язки, уникаючи надмірної залежності від одного ринку. Посилюються інтеграційні процеси, де АСЕАН активізує економічну співпрацю, особливо у сфері цифрової економіки, Африканська континентальна зона вільної торгівлі (AfCFTA) демонструє ознаки пожвавлення внутрішньо-африканської торгівлі. Африканські країни показують високі результати за потенційними економічними можливостями, проте стикаються з обмеженнями у сфері освіти та охорони здоров'я. Латинська Америка вирізняється найвищим рівнем стурбованості політичними суперечностями. Країни Близького Сходу демонструють помірні ризики політичної поляризації та високий фокус на економічні можливості. Західна Європа характеризується мінімальними побоюваннями щодо економічних перспектив, проте високою соціальною поляризацією. До рейтингу вперше за 37 років увійшли Намібія, Кенія та Оман, що свідчить про розширення географії глобальної конкурентоспроможності.

Індекс інвестиційної привабливості – це комплексний показник, який оцінює країну як об'єкт для розміщення інвестиційних ресурсів іноземних чи внутрішніх капіталів. Він відображає, наскільки країна спроможна створити сприятливе середовище для інвесторів з точки зору прибутковості, захисту прав інвесторів, стабільності економіки та управління ризиками.

Оцінювання включає такі ключові компоненти:

- макроекономічні показники (темпи зростання, інфляція, бюджетний дефіцит, держборг);
- інституційне середовище (регулювання, захист прав власності, корупція, правова система);
- відкритість економіки та торгівлі (доступ до ринків, зовнішньоекономічна інтеграція, присутність у глобальних ланцюгах вартості);
- фінансова та інфраструктурна спроможність (розвиненість фінансових ринків, логістика, цифрова інфраструктура);
- людський капітал (освіта, навички, інноваційний потенціал);
- політична стабільність, передбачуваність політики, геополітичні ризики.

Країни-лідери інвестиційної привабливості формують ядро глобального ринку капіталу. До цієї групи належать США, Китай, Німеччина, Об'єднані Арабські Емірати та Індія – держави, які поєднують масштабні ринки, динамічний економічний розвиток і потужні інституції. США залишаються ключовою світовою локацією для капіталовкладень завдяки високотехнологічним секторам, розвиненій фінансовій інфраструктурі, домінуванню у сфері інновацій та значному внутрішньому ринку. Китай, попри уповільнення припливу ПІІ, все ще є одним із найбільших отримувачів інвестицій у світі, зберігаючи лідерство в переробній промисловості, логістиці та нових технологіях. Німеччина демонструє стабільно високі позиції у світових рейтингах завдяки сильним промисловим кластерним моделям, якісній інфраструктурі, інноваційності та передбачуваності регуляторного середовища. ОАЕ значно зміцнили свою привабливість, проводячи політику відкритої економіки, цифровізації та розвитку фінансових вільних зон, що привертає не лише регіональний, а й глобальний капітал. Індія швидко піднімається в інвестиційних індексах, перетворюючись на потужний центр росту завдяки активному розвитку ІТ-індустрії, масштабній програмі індустриальних парків, реформам регулювання та величезному внутрішньому ринку.

Інвестиційний клімат – це комплекс політичних, правових, економічних та соціальних умов, які визначають рівень ризику та перспективи розвитку інвестиційної діяльності. Його структуру умовно поділяють на такі блоки:

Політико-правовий блок охоплює стабільність політичної системи, якість державного управління, ефективність судової влади, рівень захисту прав власності, масштаб корупції, а також податкові та регуляторні умови ведення бізнесу. Важливою складовою є наявність двосторонніх угод про захист інвестицій, що знижують ризики для іноземних компаній. Країни з високими інституційними показниками, зокрема Данія, Фінляндія та Нідерланди, демонструють найбільшу стабільність припливу прямих іноземних інвестицій, оскільки інвестори віддають перевагу юрисдикціям з передбачуваними та прозорими правилами гри.

Економічний блок визначається станом макроекономічного середовища, а саме темпами зростання ВВП, рівнем інфляції, динамікою державного боргу, курсом національної валюти, жорсткістю монетарної політики та ступенем інтегрованості країни у світову економіку. Держави з найвищими темпами економічного зростання, такі як Індія, В'єтнам та Індонезія, забезпечили суттєве зростання припливу ПІІ, що підтверджує дані *UNCTAD* щодо кореляції між економічною динамікою та інвестиційною активністю транснаціональних корпорацій.

Інфраструктурний блок включає якість транспортної та логістичної інфраструктури, рівень цифровізації, енергетичну безпеку та доступність природних ресурсів. Розвинена інфраструктура знижує транзакційні витрати та покращує умови операційної діяльності інвесторів. Сінгапур, Нідерланди, Японія та ОАЕ входять до переліку країн із

найкращими інфраструктурними системами, що посилює їхню здатність залучати довгостроковий капітал.

Соціально-демографічний блок охоплює характеристики ринку праці, рівень освіти, якість людського капіталу, продуктивність праці та демографічну динаміку. Країни з високим рівнем людського розвитку, такі як Канада, Південна Корея та Австралія, щороку збільшують обсяги високотехнологічних та інноваційно орієнтованих інвестицій. Це свідчить про те, що інвестори дедалі більше враховують не лише економічні, а й соціальні чинники, що визначають формування конкурентоспроможної робочої сили.

Оцінити, наскільки країна приваблива для інвесторів, допомагають спеціальні міжнародні індекси та рейтинги, які відстежують і кількісні, і якісні параметри розвитку економіки. Вони дозволяють порівнювати різні держави між собою, визначати сильні та слабкі сторони національної політики та прогнозувати динаміку інвестиційних потоків.

Одними з ключових глобальних інструментів є Індекс легкості ведення бізнесу (до 2022 року – Doing Business, нині реформований у Business Ready Index), Індекс глобальної конкурентоспроможності (WEF), Індекс економічної свободи, а також рейтинги кредитоспроможності від Moody's, S&P та Fitch, що визначають здатність країни обслуговувати свої боргові зобов'язання. Важливими є також Індекс сприйняття корупції (Transparency International) та Глобальний інноваційний індекс (GII), які відображають інституційну якість та технологічний потенціал держави.

Не менш показовим індикатором є динаміка прямих іноземних інвестицій (ПІІ). За даними UNCTAD World Investment Report 2024, глобальні ПІІ досягли 1,4 трлн доларів США, при цьому 52% припало на Азію, яка зберігає статус головного центру тяжіння капіталу. Найактивнішими сферами для інвесторів стали інформаційні технології, відновлювана енергетика та фармацевтика – сектори, що демонструють високе зростання та стратегічне значення для глобальної економіки.

Фактори, які впливають на підвищення інвестиційної привабливості країни:

- низька інфляція та фінансова стабільність;
- прозорість та передбачуваність державної політики;
- лібералізація ринків, мінімізація бар'єрів;
- реформи у сфері прав власності;
- розвинена логістика та цифрова інфраструктура;
- доступ до великих ринків (інтеграційні об'єднання, зони вільної торгівлі);

- високий рівень людського капіталу;
- податкові стимули та індустриальні парки.

Чинники, що стримують інвестиційну активність

- ☒ політичні ризики;
- ☒ нестабільність валютного курсу;
- ☒ високий рівень корупції;
- ☒ слабкий фінансовий сектор;
- ☒ дефіцит кваліфікованої робочої сили;
- ☒ надмірна бюрократія та регуляторний тиск;
- ☒ інфраструктурні обмеження;
- ☒ загрози безпеці та геополітична напруженість.

4.6. Міжнародно-правове та інституційне регулювання інвестиційної діяльності

Розрізняють кілька інвестиційних режимів, які застосовуються в державній і міждержавній практиці регулювання капіталопотоків:

- режим найбільшого сприяння;
- національний режим;
- справедливий і рівноправний режим;
- режим транспарентності.

Основою інвестиційних договорів є стандартний *режим найбільшого сприяння (РНС)*. Його суть полягає в тому, що приймаюча країна створює для інвесторів однієї країни такі ж сприятливі умови, як і для інвесторів будь-якої іншої країни. РНС гарантує інвесторам захист від будь-яких форм дискримінації з боку приймаючої країни й у такий спосіб є вирішальним для створення рівних конкурентних можливостей між інвесторами різних держав. РНС дає змогу приймаючій країні маневрувати стосовно змісту майбутніх інвестиційних договорів, оскільки дає більше свободи в тому розумінні, що приймаюча країна може розширювати на односторонній основі додаткові права, які надаються третім країнам у майбутніх угодах. Глобалізація інвестиційної діяльності ускладнює визначення національної приналежності корпорацій і відповідної законодавчої основи для розмежування сфер впливу між компаніями. Це створює труднощі для визначення національної приналежності, тоді як національні компанії одержують переваги від дії РНС.

Національний режим – найважливіший режим, оскільки визначає ставлення приймаючої країни до діяльності іноземних інвесторів. Водночас він є найскладнішим стандартним режимом у розумінні досягнення, бо стосується «чутливих» економічних і політичних питань. Фактично, жодна країна до цього не надавала національний режим без обмежень, особливо коли йдеться про функціонування інвестицій.

Національний режим – це режим, при якому приймаюча країна створює для іноземних інвесторів принаймні такий же сприятливий режим, як і для національних підприємств. Національний режим порушує найважливіші питання розвитку у сфері ПІІ. Він визначає формальну рівність між іноземними й національними інвесторами. Проте національні інвестори (які діють у слаборозвинених галузях чи галузях, що зароджуються, або керівництво якими є економічно неефективним у порівнянні з іноземними інвесторами) можуть мати економічно нерівноправні позиції у порівнянні з більш конкурентоздатними ТНК. Подібна економічна асиметричність може вимагати певної гнучкості стосовно національних підприємств, особливо з держав, що розвиваються, наприклад, на основі винятків із національного режиму.

Протягом останніх років поширилася концепція надання *справедливого й рівноправного режиму* в інвестиційних угодах між країнами. У перші післявоєнні роки цей режим фіксувався в багатьох багатосто-

ронніх проектах (наприклад, проект створення Міжнародної торгової організації, яка так і не була сформована в 1947 р. Внаслідок негативної позиції США), в останні два десятиліття – у двосторонніх інвестиційних угодах.

Справедливий і рівноправний режим пропонує критерій, за допомогою якого можна оцінити взаємини між іноземним інвестором та урядом приймаючої країни. Цей режим служить сигналом з боку останнього, оскільки означає, що бажання держав приймати закордонний капітал на умовах, які враховують інтереси інвестора, має бути справедливим і рівним.

Принцип *транспарентності*, який поширився у світовій практиці порівняно недавно, вимагає своєчасного інформування інвесторів про зміни в інвестиційних режимах приймаючих країн, у т. ч. через публікацію та/чи інший спосіб доведення інформації про інвестиційні режими, про чинне законодавство і внесення до нього змін чи доповнень та ін., а також проведення брифінгів, присвячених темі поточної інвестиційної політики, можливим у майбутньому крокам уряду в цьому напрямі, пояснення специфіки адміністративних процедур і практики реєстрації, ліцензування та ін.

Приймаюча держава гарантує іноземному інвестору захист його прав і інтересів, що декларується в національних конституціях, законах про іноземні інвестиції і багатьох інших законодавчих і нормативних документах.

Можна виділити такі форми державних гарантій:

- надання недискримінаційного (як правило, національного) режиму іноземним інвесторам;
- захист від можливої експропріації чи націоналізації, інших форм втрати іноземної власності;
- як правило, безперешкодне переведення прибутку й інших видів доходів за кордон;
- введення «дідусевого застереження» для захисту інвестора при прийнятті в майбутньому законодавчих актів, що погіршують його становище (для цього протягом регламентованого законодавством терміну діють колишні нормативні акти, які були чинними на момент вкладення інвестицій);
- визначення порядку вирішення інвестиційних спорів.

У державах із загальною системою права (Великобританія, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, багато африканських країн, Південно-Східна Азія) інвестиційні права захищаються найбільш суворо. У Франції, Іспанії і їхніх колишніх колоніях, що входять до французької системи цивільного права, – найменш суворо. Проміжне положення займають дві групи: система німецького цивільного права (Німеччина) і система скандинавського цивільного права. При цьому є відмінності між цими правовими системами. Зокрема, у німецькій групі більш суворий захист інтересів кредиторів і м'якший – акціонерів. В цілому права інвесторів гарантуються у всіх країнах, що є важливим елемен-

том інвестиційного клімату. Але ступінь захисту може трохи різнитися в залежності від чинної системи права.

Засоби державного регулювання припливу іноземних інвестицій умовно поділяють на дві групи:

- прямі, чи формальні, засоби;
- приховані, чи неформальні, засоби.

До **прямих чи формальних** належать засоби, що регулюють приплив іноземних інвестицій на основі законо-давчих норм і правил.

Вони мають очевидний характер і впливають на приплив інвестицій. До них відносять:

- порядок реєстрації і діяльності компаній з іноземними інвестиціями;
- законодавчі чи інші обмеження на частку закордонної власності і контроль в окремих галузях;
- вимоги, пов'язані з торговими аспектами інвестицій, встановлення мінімального обсягу експорту, вимога максимального рівня цін на збут продукції на внутрішньому ринку та ін.;
- вимоги стосовно умов виробничої діяльності компаній – частки місцевого компонента у вартості готової продукції, встановлення мінімального обсягу внутрішньо фірмових досліджень, мінімального обсягу використання місцевої робочої сили.

У свою чергу, прямі обмеження поділяють на абсолютні й відносні. Відмінності між ними полягають у тому, що абсолютні обмеження створюють бар'єри стосовно іноземних інвестицій і компаній, що належать іноземним інвесторам чи контролюються ними.

Абсолютні обмеження передбачають визначення максимальної частки іноземної власності чи контролю над діяльністю компанії (тобто відсоткові обмеження на частку в статутному капіталі) або в окремих галузях (відсоткові обмеження на частку в обсязі активів у тій чи іншій галузі).

Приклади відносних обмежень: вимоги щодо найму місцевої робочої сили, проведення внутрішньо фірмових досліджень у приймаючій країні, передачі торгової марки материнської компанії та ін.

Приховані, чи неформальні, державні обмеження на приплив іноземних інвестицій (друга група) являють собою бар'єри, пов'язані зі специфікою адміністративних процедур, жорсткою інституціональною структурою приймаючих країн, з діяльністю політичних і соціально-культурних організацій. Тобто вони безпосередньо не обмежують приплив інвестицій і не застосовуються з дискримінаційних міркувань проти іноземних інвесторів. Але їх не можна ігнорувати. Більше того, у даний час прихованим обмеженням надається пріоритет, зважаючи на значний їх вплив на діяльність іноземних компаній.

Засоби державного контролю за допуском і діяльністю іноземних інвестицій, які найчастіше зустрічаються:

На практиці державне регулювання іноземних інвестицій виходить із поєднання двох основних засобів – реєстрації і ліцензування. Усі іно-

земні інвестиції підлягають обов'язковій реєстрації в уповноваженому державному органі, а в ряді випадків і ліцензуванню. Фактично, між реєстрацією і ліцензуванням існує безпосередній взаємозв'язок. Можна відмітити й іншу цікаву тенденцію. Інвестиційні бар'єри, як правило, сконцентровані в окремих галузях: в автомобілебудуванні, хімічній, нафтохімічній галузях, у виробництві комп'ютерів.

Реєстрація – це автоматичне ліцензування, і воно може бути скасоване. Приймаючи рішення про видачу ліцензії або реєстрацію іноземних інвестицій, державний орган виходить із відповідних критеріїв, зокрема оцінки потенційного впливу закордонного капіталу на національну економіку та розвиток тієї чи іншої галузі, на здійснення зовнішньої і зовнішньоекономічної політики приймаючої держави та ін.

Ліцензування – було основною формою державного контролю за допуском інвестицій до початку – середини 80-х рр. У даний час застосовується в обмеженому ряді галузей, що включаються в негативний список. Як правило, це стратегічні й «чутливі» галузі економіки приймаючої країни. У широкому розумінні ліцензування потрібне при інвестиційних вкладеннях, що завдають шкоди національній безпеці, суспільному порядку, здоров'ю населення, а також при вкладеннях у галузі, що входять до переліку винятків, визначених у рамках Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР): сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство, гірничорудна індустрія, нафтова промисловість, шкіряна індустрія. У вузькому розумінні попереднє одержання ліцензії потрібне при капіталовкладеннях у галузі, що регулюються специфічним законодавством: радіомовлення, морський та авіаційний транспорт, банківська справа і страхування, телекомунікації, нафтопереробка.

Відсоткове обмеження частки іноземного інвестора – це ще один засіб державного контролю, який використовується головним чином в окремих галузях приймаючої економіки.

Заборона на вкладання ПЗІ застосовується дуже рідко, вона обмежується, як правило, галузями ВПК, газо- і водоаопоставлення і деякими іншими стратегічними напрямками. У США деякі штати забороняють іноземним юри-дичним й фізичним особам придбання у власність нерухомості.

Процедурні обмеження можуть мати різний характер і пов'язані, наприклад, із порядком реєстрації компанії в місцевому реєстрі, необхідністю надання відповідних документів, визначення вартості реєстрації та ін.

Обмеження на повернення капіталу й переведення прибутку за кордон використовують досить рідко і стосовно, як правило, визначення мінімального періоду інвестиційних вкладень, після закінчення якого дається дозвіл на переведення прибутку й капіталу з приймаючої країни.

Обмеження, які пов'язані із найманням іноземної робочої сили, в цілому, можуть стосуватися до порядку в'їзду в країну й одержання

дозволу на роботу для іно-земного персоналу, а також встановлення мінімального рівня заробітної плати, вимоги мінімального рівня підготовки чи зайнятості місцевої робочої сили.

Вимога продажу частини акцій, які належать іноземному інвестору, національним юридичним і фізичним особам. Така практика, хоча і рідко, але спостерігається в деяких країнах Південно-Східної Азії. Так, у Філіпінах закордонна фірма повинна прийняти філіпінські інвестиції, а після закінчення 30 років передати 60% статутного капіталу філіпінським юридичним і фізичним особам. Але ця вимога не діє, якщо фірма повністю (100%) експортує вироблену продукцію.

Вимога щодо використання місцевого компонента. Дана вимога діє для країн, що розвиваються, протягом 5 років, а найменш розвинуті країни протягом 7 років, можуть використовувати цей бар'єр. Вимоги щодо використання місцевих компонентів є важливим в автомобілебудуванні, у хімічній і нафтохімічній індустрії.

Контроль за експортом продукції із приймаючої країни, виробленої на підприємствах з іноземними інвестиціями. Вимога обов'язкового експорту найчастіше діє у виробництві комп'ютерів, у хімічній і нафтохімічній галузях.

Основним напрямом стимулювання припливу ПІІ є надання різних пільг. Національного режим передбачає, що іноземний і національний інвестори мають рівні права на одержання стимулів. При цьому пільги надаються підприємцям за дотримання певних умов, як сприяння зростанню зайнятості населення, сприяння дрібному й середньому підприємству, проведення НДДКР у приймаючій країні, сприяння проведенню регіональної політики, сприяння розширенню експорту.

В практиці стимулювання іноземних інвестицій промислово розвинених країн переважають фінансові засоби, а в практиці держав, що розвиваються, і країн з перехідною економікою – фіскальні, чи податкові, засоби стимулювання. Частіше використовуються пільгове мито на імпортоване виробниче устаткування (що в промислово розвинених країнах є малоефективним заходом через невисокі ставки мита на більшість видів промислового устаткування – кілька відсотків), зменшення ставок корпоративного податку на прибуток, надання податкових канікул.

У країнах із перехідною економікою застосовуються такі методи стимулювання: зменшення стандартного рівня ставки податку на корпоративні доходи, надання податкових канікул, пільгові ставки мита на сировину чи устаткування. Деякі країни використовують систему так званої податкової стабілізації, яка гарантує постійність податкових ставок протягом установленого терміну. Подібна система діє з огляду на фінансову і правову нестабільність тієї чи іншої приймаючої держави.

Пільги (головним чином податкові) мають індивідуальний характер. Їхнє застосування залежить від характеру чи галузі експортної спеціалізації підприємства. У галузевому розрізі пріоритет надається найбільш наукомістким галузям.

Секретаріат UNCTAD розробив класифікацію засобів стимулювання іноземних капіталовкладень, яка включає три групи стимулів:

- фіскальні пільги;
- фінансові пільги;
- інші пільги.

Одним із засобів стимулювання залучення іноземних інвестицій виступає створення вільних економічних зон.

Вільні економічні зони – зони з особливим юридичним та економічним статусом, що створює сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій на основі надання ряду пільг. Іншими словами, зона-франко – це частина території країни, на якій товари розглядаються як об'єкти, що знаходяться за межами національної митної території, і тому не піддаються звичайному митному контролю й оподаткуванню.

Розрізняють наступну класифікацію вільних економічних зон за такими критеріями:

Залежно від виду господарської діяльності розрізняють п'ять груп зон:

❖ *зона вільної торгівлі* – це зони, виведні за межі національної митної території, у рамках яких здійснюються операції зі складування й адаптації товарів, завезених з інших країн, до умов ринку (такі операції, як упакування, маркування, контроль за якістю та ін.). Такі зони вимагають невеликих фінансових вкладень на початковому етапі створення і відрізняються швидкою окупністю. Можна зустріти такі різновиди зон вільної торгівлі, як вільні митні зони, вільні порти і транзитні зони;

❖ *промислово-виробничі* – зони зі спеціальним митним режимом, у яких промислові компанії виробляють експортну чи імпортозаміщуючу продукцію, використовуючи систему стимулів. Вони можуть включати імпортні й імпортозаміщуючі зони, експортно-імпортозаміщуючі зони, експортні зони;

❖ *техніко-впроваджувальні* – зони, в яких знаходяться національні й іноземні дослідницькі, проектні й науково-виробничі компанії, які користуються діючою системою пільг.

Різновиди: науково-промислові зони, технополіси;

❖ *сервісні* – території з пільговим режимом для під-приємницької діяльності фірм та інститутів, які надають різні види фінансових і нефінансових послуг. До них відносять рекреаційні (чи курортно-туристичні) зони, зони банківських і страхових послуг, офшорні зони;

❖ *комплексні* – зони з пільговим режимом господарської діяльності на території окремого адміністративного району. Це зони вільного підприємництва в Західній Європі, Канаді, що сформовані в депресивних районах, спеціальні економічні зони в Китаї, території з особливим режимом в Аргентині, Бразилії.

На стику між цими п'ятьма групами знаходяться торгово-виробничі зони, науково-промислові й інноваційні центри.

Залежно від способу організації і площі території розрізняють дві групи зон:

❖ *територіальні* – зони з відособленою територією, на якій резидентні компанії користуються пільговим режимом господарської діяльності;

❖ *функціональні* – зони пільгового режиму, який застосовується до певного виду діяльності, незалежно від розташування фірми.

Залежно від ступеня інтеграції в національну економіку розрізняють також дві групи зон:

❖ *інтегровані в національну економіку*. Ці зони орієнтовані на розвиток зв'язків з галузями національної економіки, що знаходяться за межами зони, а також спрямовані на вирішення проблем експортного виробництва, підвищення технологічного рівня виробництва, покращення якості продукції, задоволення внутрішніх потреб;

❖ *анклавні (експортноорієнтовані) зони*, виробництво в яких орієнтоване на експорт і поповнення валютного виторгу.

Можна виділити такі характерні риси ВЕЗ:

1) відособлена система керування з правом самостійного прийняття рішень;

2) підтримка центральної влади;

3) надання базових і особливих пільг.

Завдяки застосуванню пільг норма прибутку у ВЕЗ становить 30–35%, а в азіатських державах – 40% на рік. Також у 2–3 рази скорочуються строки окупності інвестицій. Нормальним явищем для ВЕЗ вважається максимальний строк окупності в 3–3,5 роки.

Кожна вільна економічна має особливі пільги стосовно інфраструктури, банківських послуг, дрібного й середнього бізнесу.

According to UNCTAD (2024), more than 5,400 Special Economic Zones (SEZs) operate worldwide across over 150 countries, and an additional 500 zones are currently in the planning or construction stage. The highest concentration of SEZs is found in Asia, which hosts over 70% of all such zones, making the region the global leader in using free economic zones as a tool for attracting investment and stimulating industrial development.

One of the most successful global examples is Shenzhen (China) – one of the first and most efficient SEZs in the world. Over just a few decades, a small border town with 30,000 residents in 1980 transformed into a megacity of more than 17 million people by 2024, with a GDP exceeding \$475 billion, surpassing the economies of many EU countries. Today, Shenzhen is a global hub for electronics, IT, and innovation, home to major technology corporations such as Huawei and Tencent.

Another outstanding example is the Jebel Ali Free Zone (UAE) – the largest and most influential free zone in the Middle East. It hosts more than 8,700 international companies, including several Fortune 500 corporations, and contributes roughly 23% of Dubai's total exports. The zone offers unique incentives such as 100% foreign ownership and corporate tax exemption for up to 50 years, making it a powerful magnet for global investors.

Singapore's free trade zones are considered among the world's most efficient. Thanks to exceptionally fast customs procedures, advanced logistics infrastructure, and its role as a global e-commerce hub, Singapore consistently ranks among the top three most competitive economies in the world according to the IMD World Competitiveness Ranking (2025).

A leading European example is the Katowice Special Economic Zone (Poland). It hosts more than 400 investors, including FCA, IBM, and Toyota, and has facilitated the creation of over 100,000 jobs. The development of this and other SEZs has helped Poland strengthen its position as one of the major manufacturing centers of the European Union.

Міжнародне регулювання інвестиційної діяльності формує систему правил, принципів та інституцій, які забезпечують передбачувані умови для руху капіталу між країнами, захист прав інвесторів та розв'язання інвестиційних спорів. У сучасній глобальній економіці така система є ключовою для стабільності міжнародних фінансових потоків і мінімізації ризиків як для інвесторів, так і для держав-реципієнтів.

Основу міжнародного інвестиційного права становлять універсальні принципи, що закріплені у двосторонніх та багатосторонніх договорах, конвенціях та стандартах.

Основні міжнародні інвестиційні угоди та документи:

– двосторонні інвестиційні договори. Понад 2 500 чинних договорів регулюють захист інвестицій, механізми врегулювання спорів, гарантії компенсації;

– багатосторонні угоди, до яких відносяться Сеульська конвенція (1985), Конвенція ICSID (1965) – опорний документ у сфері інвестиційних спорів, ТРІМС (WTO Agreement on Trade-Related Investment Measures), яка встановлює правила для інвестицій, пов'язаних з торгівлею, Енергетична хартія.

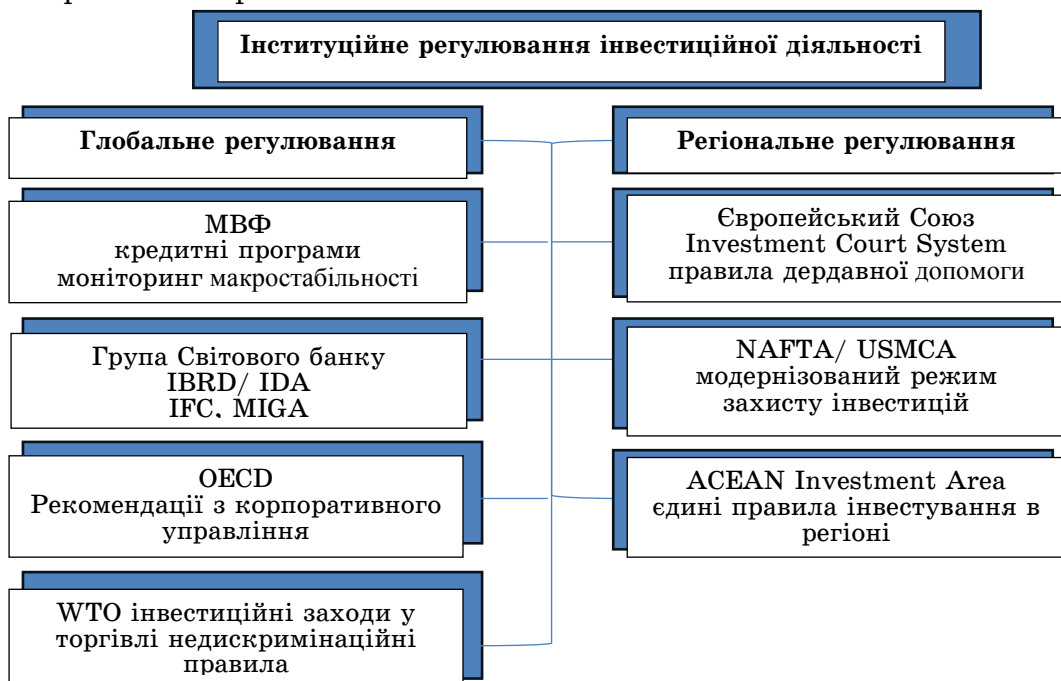


Рис. 4.12. Інституційне регулювання інвестиційної діяльності

In recent years, the global system of investment regulation has undergone substantial transformation driven by geopolitical uncertainty, the restructuring of global value chains, and the evolution of sustainability standards. One of the most notable shifts is the transition from traditional Bilateral Investment Treaties (BITs) to a new generation of agreements.

Many countries are revising outdated BITs due to excessive investor protections and asymmetric obligations. Modern treaties increasingly incorporate environmental provisions, labour standards, and sustainable-development clauses, reflecting the growing demand for responsible and transparent investment practices.

Another important trend is the rising significance of political risk-mitigation mechanisms. Demand for guarantees issued by the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) grew by approximately 20% in 2023–2024, particularly in sectors such as energy, information technology, and post-crisis infrastructure reconstruction. This demonstrates investors' heightened sensitivity to geopolitical and macroeconomic instability.

A third trend is the reconfiguration of global supply chains through friend-shoring. Companies increasingly relocate production and investment to politically aligned or «friendly» countries—such as Poland, Slovakia, Mexico, and Vietnam—to reduce exposure to geopolitical shocks and ensure supply chain resilience.

Heightened geopolitical tensions also contribute to the expansion of regulatory controls. Governments are introducing restrictions on investments in strategic or critical sectors, intensifying oversight of investments originating from China and Russia, and strengthening FDI screening mechanisms, particularly in the United States, the European Union, and Australia.

Finally, international investment governance is rapidly shifting toward digitalisation. Countries are adopting digital registries of investment agreements, expanding the use of online arbitration, and implementing integrated digital platforms to support investment processes. These tools enhance transparency, efficiency, and accessibility for investors.

A well-functioning system of international investment regulation plays a pivotal role in the global economy. It protects foreign investors, promotes stability and predictability of capital flows, and supports sustainable economic development. By reducing political and commercial risks, modern regulatory frameworks facilitate the integration of national economies into global financial markets and enhance their ability to attract high-quality, long-term investment.

Рефлексійні запитання:

1. Яким чином зростаюча віртуалізація фінансових ринків (деривативи, високо-частотна торгівля, криптоактиви) змінює природу міжнародного руху капіталу і пов'язані з ним ризики?
2. Чому деякі країни з високими потоками ПП водночас мають низьку інвестиційну привабливість за міжнародними рейтингами? Що це говорить про фактори, які не відображаються у формальних індексах?
3. Як змінився б міжнародний рух капіталу, якби глобальні відсоткові ставки протягом тривалого часу залишалися на рекордно низькому або на рекордно високому рівні? Проаналізуйте можливі сценарії для розвинених країн і країн з ринками, що розвиваються.

4. Які наслідки для економічної безпеки може мати надмірна залежність країни від короткострокового зовнішнього фінансування, і які інструменти можуть пом'якшити ці ризики?

5. Як геополітичні фактори (санкції, friend-shoring, контроль за інвестиціями) змінюють логіку поведінки транснаціональних корпорацій та глобальних інвесторів? Наведіть сучасні приклади.

Практичний кейс: «Інвестиційний прорив України: можливості, ризики та пріоритети до 2030 року»

Україна перебуває у процесі масштабної відбудови та реформ. За оцінками Світового банку, потреби у фінансуванні реконструкції перевищують 486 млрд доларів США, а обсяг прямих іноземних інвестицій залишається нижчим за потенційний. Уряд розробляє національну стратегію залучення інвестицій до 2030 року, спираючись на механізми партнерств, SEZ, державно-приватних проєктів, податкові стимули та реформи верховенства права.

Ваша робоча група – консультанти міжнародної консалтингової компанії, яка готує аналітичну записку для уряду та потенційних інвесторів.

Завдання:

1. Проаналізуйте сучасний стан інвестиційного клімату України, використавши такі індикатори:

- міжнародні рейтинги (IMD, WEF, Transparency International, Credit Ratings);
- макроіндикатори (ВВП, інфляція, борг, облікова ставка НБУ);
- обсяги ПІІ (UNCTAD, НБУ).

Які три ключові бар'єри найбільше стримують іноземних інвесторів?

2. Виберіть три сектори, які мають найбільші перспективи для ПІІ в Україні до 2030 року. Чому ці галузі є найбільш перспективними? Наведіть аргументи на основі даних.

3. На основі даних UNCTAD та НБУ змодельуйте, як збільшення ПІІ на:

- +2% ВВП,
- +4% ВВП,
- +6% ВВП

може вплинути на:

- економічне зростання,
- зайнятість,
- експорт,
- інноваційність економіки.

Побудуйте таблицю або коротку аналітичну модель.

Підготувати аналітичний звіт та матрицю ризиків.

ТЕМА 5.

СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

1. *Світовий ринок праці: сутність, специфіка та функції*
2. *Сучасні тенденції трансформації міжнародного ринку праці в умовах глобалізації*
3. *Поняття, види та закономірності міжнародної міграції робочої сили.*
4. *Економічні ефекти міжнародної трудової міграції та регулювання міграційних процесів*

5.1. Світовий ринок праці: сутність, специфіка та функції

Світовий ринок праці – це складна й багаторівнева система, що охоплює глобальні механізми формування, розподілу та використання робочої сили між країнами та регіонами. Він виник у результаті поглиблення міжнародного поділу праці, розвитку світового господарства, інтенсифікації економічних зв'язків, а також стрімкої мобільності населення та капіталу. На відміну від національних ринків праці, які формуються в межах однієї держави під дією внутрішніх соціально-економічних чинників, світовий ринок праці функціонує на перетині різних економічних систем, регуляторних режимів і соціальних моделей, що значно ускладнює його структуру та механізми регулювання.

Світовий ринок праці становить собою систему економічних і соціальних взаємозв'язків між державами, що виникають у процесі узгодження глобального попиту та пропозиції робочої сили, визначення умов її формування, оплати праці й забезпечення соціального захисту. Він включає як безпосередній обмін робочою силою через міграційні переміщення, так і опосередковані механізми – транснаціональну зайнятість, цифрову працю, дистанційний аутсорсинг, платформену зайнятість. Формування таких відносин зумовлене нерівномірним розподілом трудових ресурсів між країнами, а також відмінностями у їх відтворенні на національному рівні.

У контексті глобалізації виробництва та поглиблення взаємозалежності економік національні ринки праці поступово втрачають автономність і замкненість. Між ними формуються стійкі транснаціональні потоки робочої сили, які набувають регулярного й системного характеру. Поряд із міжнародною торгівлею та рухом капіталу, міграція робочої сили стає ключовим чинником, що забезпечує функціонування єдиного світового економічного простору.

Глобальна природа цього ринку проявляється у тому, що робоча сила переміщується не лише між регіонами, а між різними економічними моделями та ринковими системами, між країнами з високими до-

ходами та країнами, що розвиваються, між економіками з різним технологічним рівнем, між територіями з різними стандартами життя та соціального захисту.

Переміщення трудових ресурсів між країнами, а також пов'язані з ним фінансові транзакції у вигляді трудових доходів суттєво впливають на економічну динаміку окремих держав. Трудова міграція може як покращувати, так і погіршувати умови життя працюючого населення в країнах-експортерах та імпортерах робочої сили залежно від структури потоків і специфіки національних ринків праці.

Зростання міжнародної мобільності капіталу спричинило й зміни в соціальній площині капітал дедалі частіше пред'являє попит не лише на національну робочу силу, але й на іноземних працівників, які можуть мати конкурентні переваги – вищу дисциплінованість, гнучкіші вимоги до оплати праці тощо. Потреба в іноземній робочій силі істотно зросла в період активного експорту приватного виробничого капіталу та створення підприємств за кордоном із залученням місцевих працівників.

У процесі глобалізації виділяють два головні шляхи формування ринку праці:

1) об'єднання ринків праці окремих країн, коли ліквідуються будь-які перешкоди на ринку – соціальні, культурні, адміністративні. Наприклад, Шенгенська угода єдиного ринку праці;

2) міграція трудових ресурсів країни. У даному аспекті розглядають як фізичне переміщення, так і переміщення віртуальне, за допомогою нових методів комунікацій.

Світовий ринок праці вирізняється низкою характеристик, які відрізняють його від ринку праці окремої країни:

➤ різнорівневий економічний розвиток країн. Міжнародний рух робочої сили відбувається між економіками, що перебувають на різних стадіях розвитку, що породжує суттєві відмінності в рівні доходів, зайнятості, продуктивності та соціальних стандартів;

➤ неоднорідність трудових ресурсів. Робоча сила відрізняється рівнем освіти, професійною структурою, кваліфікаціями, мовними компетенціями, культурними особливостями, що створює специфічні умови її використання у міжнародному середовищі;

➤ відмінності в оплаті праці та умовах зайнятості. Заробітні плати, тривалість робочого часу, стандарти охорони праці, доступ до соціального захисту значно варіюють між державами, формуючи глобальні потоки трудової міграції;

➤ нерівномірність мобільності. Вільний рух капіталу у світі контрастує з обмеженою мобільністю робочої сили через візові режими, міграційну політику, мовні та культурні бар'єри;

➤ значна роль транснаціональних корпорацій, які формують транснаціональні трудові ринки, переміщують робочу силу між своїми філіями, запроваджують глобальні стандарти зайнятості;

➤ складність регулювання. Світовий ринок праці перебуває одночасно під впливом національних урядів, міжнародних організацій

(МОП, ОЕСР, ЄС), та приватних інститутів – рекрутингових агенцій, платформ цифрової праці.

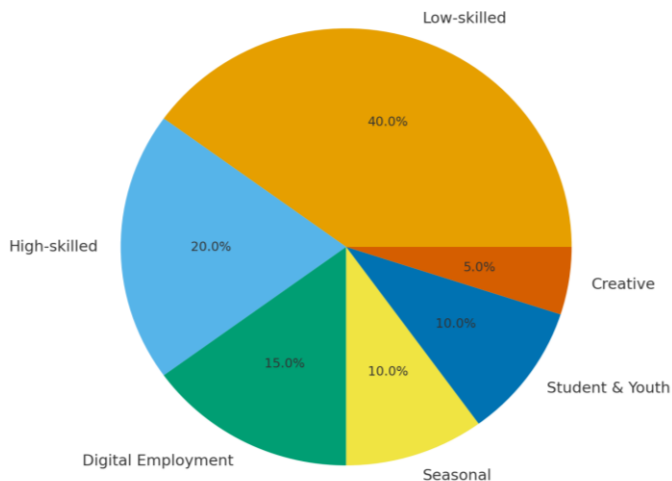


Fig. 5.1. Segmentation of the global labor market

Основними функціями ринку робочої сили наступні:

✓ здійснює остаточне визначення вартості робочої сили, впливає на відхилення ціни на цей специфічний товар від вартості (залежно від співвідношення і пропозиції);

✓ регулює попит і пропозицію робочої сили;

✓ зводить продавців робочої сили з її покупцями;

✓ забезпечує конкуренцію між найманими працівниками, спонукаючи їх до підвищення свого загальноосвітнього і кваліфікаційно-професійного рівня, одночасно знижуючи ціну робочої сили;

✓ забезпечує конкуренцію між підприємцями, спонукаючи їх підвищити якість умов праці та рівень часткової оплати праці;

✓ сприяє зростанню збалансованості між трудовими ресурсами і робочими місцями, досягненню ефективної зайнятості;

✓ прискорює міграційні процеси в національному та інтернаціональному масштабах, вирівнює умови відтворення робочої сили;

✓ сприяє виявленню шляхів та розробці заходів соціального захисту робочої сили.

The pie chart illustrates the estimated structure of the global labor market by key segments, reflecting the heterogeneity of labor resources and the global demand for different types of work. The largest share belongs to the low-skilled segment (40%), which includes workers in construction, agriculture, caregiving, and service industries. A significant proportion is represented by the high-skilled labor force (20%), comprising specialists in IT, medicine, engineering, science, and digital technologies.

At the same time, the digital employment segment (15%) is rapidly expanding under the influence of digitalization and the growing prevalence

of remote work. The seasonal segment (10%) and the student & youth segment (10%) contribute to the flexibility of the labor market by responding to short-term or education-related mobility needs. The smallest share is occupied by the creative labor segment (5%), which includes professions in culture, arts, design, and media.

Overall, the chart demonstrates that the global labor market remains highly heterogeneous and structurally diverse, combining both traditional and emerging forms of employment. This complexity reinforces the need for effective international coordination and adaptive labor market regulation.

Different economists have proposed their own theoretical approaches to the formation of the global labor market, depending on the schools of thought in which they worked:

Human Capital Theory (G. Becker, L. Sjaastad, G. Clark). Within this framework, scholars examined labor migration at the micro level. Representatives of this school view individuals' willingness to migrate or pursue education as an investment in "human capital," though this is valid primarily when migration yields sufficiently high returns.

New Economics of Labor Migration (O. Stark, E. Taylor, P. Arnold). This theory argues that migration decisions are made not by individuals alone but jointly by entire households. At the macro level, its proponents demonstrated that labor migration and a country's economic development are interconnected: economically advanced countries tend to attract a large inflow of workers from less developed regions.

Labor Market Segmentation Theory – division into primary and secondary sectors (M. Piore, A. Portes, L. Bach). Jobs in the primary sector provide stable employment and high wages for the native workforce, whereas the secondary sector offers low pay, little job security, and limited opportunities for career advancement. As a result, native workers are discouraged from entering secondary-sector jobs, generating structural demand for migrant labor.

Some researchers (E. Pletnyov, G. Johnson) explain the existence of international labor migration through the formation of a global labor market. This market has only nominal geographical boundaries and operates through the export and import of labor resources. Migration occurs due to political and demographic dynamics, differences in economic development, and, most significantly, wage gaps between countries.

World-Systems Theory / Global Systems Theory (S. Sassen, I. M. Petras). The authors argue that migration flows emerge between former metropolises and their previous colonies due to persistent historical, cultural, linguistic, administrative, and economic ties. According to this theory, migration intensifies with the development of global transport networks and communication technologies. Transnational corporations (TNCs) also play a crucial role in shaping the international labor market, as they operate across multiple countries, coordinate scientific-technical and commercial cooperation, and implement unified strategies across several decision-making centers.

У ХХІ столітті глобальна карта міграційних потоків істотно змінилася. Провідними центрами залучення іноземної робочої сили залишаються розвинені економіки Північної Америки, Західної Європи та Азійсько-Тихоокеанського регіону, проте стрімко зростає роль нових економічних центрів – насамперед країн Перської затоки та окремих держав Латинської Америки.

Таблиця 5.1.

Основні сучасні центри тяжіння міжнародних мігрантів:

Регіон чи країна	Міграційні потоки	Обсяги міграції	Основні країни-донори робочої сили
США та Канада	найбільший у світі центр залучення мігрантів; попит на некваліфіковану та висококваліфіковану працю; дефіцит кадрів у догляді, будівництві, с/г, STEM	США: > 50 млн мігрантів (≈15% населення) Канада: 23% населення – іммігранти; понад 400 тис. нових щороку	США: Мексика, країни Центральної Америки, Карибського басейну, Індія, Китай, Філіппіни Канада: Індія, Китай, Філіппіни, Нігерія, Пакистан
Австралія	один з найбільш відкритих міграційних ринків; бальна система відбору; високий попит на кваліфікованих спеціалістів	31,5% населення – народжені за кордоном; > 400 тис. тимчасових і постійних трудових мігрантів щорічно	Індія, Китай, Філіппіни, Непал, В'єтнам
Західна Європа (ЄС + Велика Британія + Швейцарія)	один із найбільших і найдиверсифікованіших регіональних міграційних ринків; зростання довгостроково проживаючих мігрантів	> 38 млн іноземців у ЄС (2023), третина – трудові мігранти	Туреччина, Сирія, Румунія, Польща, Марокко, Індія, Пакистан
Країни Перської затоки	найвища у світі залежність від іноземної робочої сили; переважно контрактні працівники в будівництві, логістиці, нафтогазі та сфері послуг	Катар: 78–85% іноземців ОАЕ: 88% Кувейт: ~72% Бахрейн: 55% Саудівська Аравія: ~38%	Індія, Пакистан, Бангладеш, Непал, Філіппіни, Єгипет
Азійсько-Тихоокеанський регіон (нові індустріальні країни)	стрімке зростання регіону як центру прийому трудових мігрантів; високий попит на виробничу, сервісну та висококваліфіковану працю	Сінгапур: ~35% іноземців у трудовій силі Гонконг: > 40% значні потоки до Південної Кореї, Японії, Малазії, Тайваню	Китай, В'єтнам, М'янма, Таїланд, Філіппіни, Індія, Бангладеш
Латинська Америка	регіональні центри трудової міграції; значні потоки з країн у кризі; внутрішньорегіональна мобільність	Найбільші реципієнти: Чилі, Аргентина, Бразилія, Колумбія, Мексика	Венесуела (понад 7 млн емігрантів), Гаїті, Куба, Нікарагуа, Гватемала
Африка	переважно міжрегіональна міграція; рух робочої сили через економічні та політичні причини	Центри тяжіння: Лівія, Алжир, Туніс, ПАР, Ботсвана	Єгипет → Лівія; Мозамбік → ПАР; Гана, Чад, Бенін → Нігерія

5.2. Сучасні тенденції трансформації міжнародного ринку праці в умовах глобалізації

За останнє десятиліття ринок праці зазнав значних змін, і вплинули на це три основні фактори – глобалізація, цифровізація та автоматизація, які чинять радикальний вплив на трансформацію форматів зайнятості, структуру попиту на працю і характер трудової мобільності.

Основними тенденціями розвитку міжнародного ринку праці є його *глобалізація, посилення міграційних процесів, розширення використання міжнародних трудових норм* тощо.

Глобалізація – це процес поглиблення економічних, технологічних, соціальних і культурних зв'язків між країнами. У контексті ринку праці вона передбачає, що роботодавці дедалі частіше можуть залучати робочу силу з різних країн, виробничі ланцюги стають транснаціональними, а мобільність працівників значною мірою зростає.

Глобалізація ринку праці, яка являє собою формування єдиного механізму узгодження попиту та пропозиції робочої сили незалежно від країни проживання тієї чи іншої людини, розвивається на фоні глобалізації економіки. Причини поштовхування цього процесу такі:

- ❖ формування системи міжнародного поділу праці;
- ❖ розвиток світової інфраструктури та світової валютної системи;
- ❖ міжнародна міграція населення;
- ❖ стрімке зростання світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій;
- ❖ швидкі технологічні зміни.

Головною проблемою, яка виникає внаслідок глобалізації економіки, є обмеження можливостей формування макроекономічної політики, в тому числі в галузі праці та соціально-трудових відносин. Річ у тім, що глобалізація економіки сприяє поглибленню вже існуючої нерівності в сферах продуктивності праці, доходів, матеріального благополуччя та заважає досягненню рівності можливостей в соціально-трудових відносинах.

Сучасна глобалізація економіки, що супроводжується стрімким розвитком і поширенням транснаціональних корпорацій (ТНК), істотно змінює структуру та динаміку світового ринку праці. Вона сприяла переміщенню виробничих потужностей із промислово розвинених країн до держав із нижчою вартістю робочої сили, що, з одного боку, підвищує ефективність глобального виробництва, а з іншого – загострює проблеми безробіття, структурних диспропорцій і соціальної нерівності у країнах-донорах капіталу.

Глобалізація чинить значний вплив і на *структуру зайнятості*. Частка робітників у традиційних галузях промисловості зменшується, тоді як зростає питома вага працівників сфери послуг, управління, фінансів, науки, інновацій, ІТ та цифрових технологій. ТНК, переносючи виробництво у країни з дешевою робочою силою і високим рівнем безробіття, залишають у промислово розвинених державах стратегічні уп-

равлінські функції, як маркетинг, планування, фінансовий аудит, науково-дослідні та конструкторські роботи, інноваційні лабораторії. Формується **подвійна модель глобального поділу праці**, коли виробництво розосереджене у країнах з низькими витратами, а прибуток і контроль сконцентровані у країнах із високими технологічними компетенціями. В умовах діяльності ТНК відбувається послаблення впливу профспілок і традиційних механізмів колективно-договірного регулювання праці. Оскільки виробництво розподілене між багатьма країнами, локальні страйки чи протести мають обмежений ефект, компанія може легко перемістити замовлення чи виробничі лінії до іншої юрисдикції. Це значно зменшує переговорну силу працівників та ускладнює укладання колективних угод. Керівництво транснаціональних корпорацій має змогу маневрувати між ринками праці, ігноруючи вимоги працівників конкретної країни, оскільки завжди існує альтернатива переміщення виробництва до іншого регіону з більш гнучкими умовами. Такий підхід, за оцінками Міжнародної організації праці, сприяє зростанню нестабільних форм зайнятості та зниженню соціальних гарантій для працівників.

Нові механізми міжнародної солідарності поступово формуються через створення **глобальних профспілкових федерацій**, які координують діяльність на рівні галузей і компаній. Зокрема, Міжнародна конфедерація профспілок (ITUC) і глобальні об'єднання типу *IndustriALL Global Union* розробляють глобальні рамкові угоди (Global Framework Agreements), що встановлюють єдині стандарти праці та соціального захисту для працівників ТНК у всіх країнах присутності.

В умовах глобалізації діяльність ТНК має подвійний ефект для ринку праці, з одного боку вона сприяє створенню мільйонів робочих місць і підвищенню продуктивності, а з іншого – посилює сегментацію та нерівність на ринку праці, вимагаючи нових форм міжнародної координації соціального діалогу та захисту трудових прав.

Цифровізація та автоматизація приводять до кардинальних змін у організації праці, де роботизовані виробничі лінії, алгоритми замінюють рутинні операції, а цифрові платформи створюють нові моделі зайнятості. Наприклад, цифрова трансформація праці супроводжується новими можливостями і суттєвими ризиками для працівників і роботодавців. У звіті *Digitalization and Employment** підкреслюється, що цифровізація ринку праці створює умови для зростання продуктивності, інновацій, гнучких форматів зайнятості та розширення доступу до світового ринку праці. Проте, вона спричиняє зростання нерівності, нестабільності трудових відносин і диверсифікації соціального захисту, особливо серед працівників платформеної економіки, фрілансерів і дистанційних спеціалістів. Кількість працівників, пов'язаних із цифровими платформами, перевищує 160 млн осіб, і ця цифра продовжує зростати щороку на 10–15%. Проте понад 60% таких працівників не мають

* ILO. *Digitalization and Employment*. Geneva, 2023 – ilo.org.

стабільних контрактів, пенсійних чи страхових гарантій. Цифрова економіка «демократизує доступ до праці», але одночасно поглиблює гендерні та регіональні розриви, оскільки країни з розвинутою цифровою інфраструктурою отримують більшу частку вигод від глобальної онлайн-зайнятості.

Традиційні політики зайнятості вже не відповідають новим формам праці, які виникли під впливом технологічних змін. Уряди та соціальні партнери мають адаптувати регулювання до гібридних і дистанційних моделей праці, упроваджувати механізми цифрового соціального захисту, а також забезпечувати право працівників на відключення («right to disconnect») для збереження балансу між роботою та особистим життям.

Напрями трансформації політик за МОП* полягають у:

- перегляді трудового законодавства з урахуванням цифрової зайнятості;
- розширенні колективно-договірного охоплення працівників платформ;
- підтримці програм підвищення цифрових навичок (digital upskilling);
- зміцненні систем соціального страхування для нестандартно зайнятих;
- співпраці між державами, оскільки цифрова праця часто виходить за національні межі.

Цифровізація підвищує поляризацію ринку праці, оскільки зростає частка висококваліфікованих посад (аналітика даних, штучний інтелект, кібербезпека) і низькокваліфікованої сервісної праці, то середній сегмент скорочується. За прогнозами, до 2030 року близько 27% нинішніх робочих місць зміняться або зникнуть через автоматизацію. Вплив цифровізації на світовий ринок праці проявляється через:

➤ *зростання попиту на висококваліфікованих спеціалістів.*

ІТ-інженери, фахівці з даних, автоматизації, biotech, фінтеху. Лідерами за темпами зростання попиту є технологічні галузі та сектора, що потребують навичок критичного мислення й цифрового управління. Міжнародна мобільність працівників дедалі більше орієнтована на пошук «талентів», а країни з розвинутою економікою активно борються за них.

➤ *віртуальна мобільність і дистанційна робота.*

Цифрові технології дозволили працювати віддалено з будь-якої точки світу. Це породжує феномен «віртуальної мобільності»: працівник може жити в країні з нижчими витратами, а працювати на компанію з країни з високим доходом. Дистанційна праця здебільшого концентрується у країнах Північної Америки, Європи та Південної Азії. Попит на віддалених працівників росте, а географічні обмеження поступово слабшають.

* ILO. *Digital Transformation in Employment Policies*. Geneva, 2025 – ilo.org.

➤ *платформна економіка та нові форми зайнятості.*

Платформна економіка передбачає роботу через цифрові платформи (фріланс, мікрозавдання, доставка, ride-hailing). Проте, робітники платформ піддаються ризикам, як нестабільність, недостатній соціальний захист, нерівність доходів. І хоч зайнятість у цьому секторі зростає, вимірювати її дедалі складніше.

Тенденції міжнародного ринку праці:

1. зростання трудових потоків і транснаціональної зайнятості.

Глобалізація праці передбачає не лише міграцію, але й переміщення виробництва, розподіл праці між країнами, і зайнятість, що виходить за межі національних ринків. кількість вакансій у світі зростає, але одночасно збільшується ризик невідповідності навичок і дефіциту працездатних. Відбувається формування транснаціональних трудових потоків, коли працівники переїжджають або працюють дистанційно на компанії з інших країн.

2. боротьба за таланти.

У високотехнологічних та сервісних галузях по всьому світу зростає конкуренція за «таланти». Країни проводять політику залучення висококваліфікованих мігрантів, створюючи сприятливі імміграційні режими, програми для стартапів, інвестиційні візи. Це підсилює глобальну мобільність працівників і підвищує роль людського капіталу як ключового ресурсу.

3. нестабільність зайнятості, нерівність доходів, вразливість мігрантів.

Мігранти, особливо у нових форматах праці, часто перебувають у вразливому становищі, що супроводжується обмеженим соціальним захистом, нестабільністю контрактів, мовними та правовими бар'єрами. Міжнародна організація праці прогнозує, що рівень неформальної зайнятості у світі може залишитися на рівні до 58% всіх зайнятих.

Світовий ринок праці має свою *географічну та галузеву структуру*. Основні географічні центри попиту – Азійсько-Тихоокеанський Регіон та Європейський Союз. Багато країн АТР стають центрами прийому як низько-, так і висококваліфікованої праці мігрантів. У Європі попит на іноземну працю стає дедалі помітнішим через дефіцит кадрів. Високоприбуткові країни залучають $\approx 68\%$ всіх міжнародних мігрантів-працівників.

Сфера послуг посідає провідне місце у глобальній зайнятості, охоплюючи близько 48% усіх працюючих. До цього сектору входять освіта, охорона здоров'я, торгівля, транспорт, фінанси, інформаційні технології, туризм і публічне управління. Саме сектор послуг залишається ключовим рушієм економічного зростання, особливо у розвинених країнах і мегаполісах Глобального Півдня, де швидко розвиваються цифрові, фінансові та логістичні послуги.

Промисловість займає приблизно 24% світової зайнятості. Це включає обробну промисловість, енергетику, будівництво, видобувні галузі та машинобудування. Попри поширення автоматизації, промисловий сек-

тор зберігає стратегічне значення для експортоорієнтованих економік, зокрема Китаю, Індії, В'єтнаму, Польщі, Мексики. Проте у розвинених країнах його частка поступово скорочується через цифрову трансформацію виробництва.

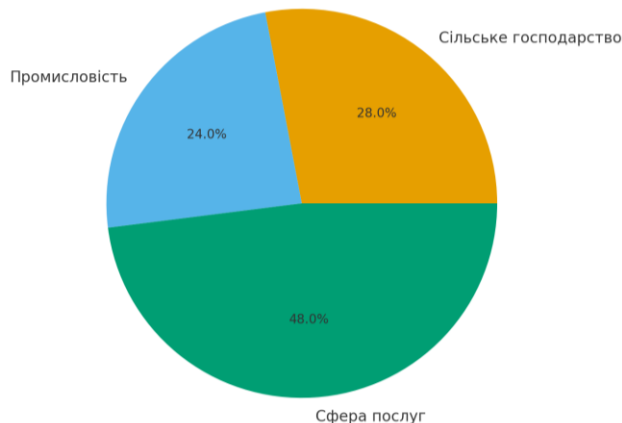


Рис. 5.2. Галузева структура світового ринку праці

Сільське господарство залишається джерелом доходу для 28% населення світу, переважно у країнах Африки, Південної Азії та Латинської Америки. Хоча його питома вага знижується внаслідок урбанізації та розвитку агротехнологій, аграрний сектор досі забезпечує продовольчу безпеку і зайнятість для мільярдів людей, особливо в сільських районах.

Діаграма відображає *глобальний тренд деаграризації та сервісизації економіки*, тобто перехід робочої сили з традиційних галузей у сферу послуг і технологічних інновацій. Це свідчить про структурну модернізацію ринку праці, але водночас загострює дисбаланс між країнами з різними рівнями економічного розвитку.

5.3. Поняття, види та закономірності міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили є одним із ключових процесів світової економіки, що відображає мобільність людських ресурсів між країнами. Вона проявляється через переміщення працездатного населення через державні кордони з метою тимчасового або постійного працевлаштування, отримання доходу, підвищення рівня життя чи професійного розвитку.

За визначенням Міжнародної організації праці (ILO), трудова міграція – це «переміщення осіб між країнами з метою здійснення оплачуваної трудової діяльності».* Міграція робочої сили – це форма реалізації

* ILO, *International Labour Migration Statistics*, 2024.

міжнародного поділу праці та чинник глобалізації ринку праці, оскільки вона сприяє перерозподілу трудових ресурсів відповідно до попиту і пропозиції у різних регіонах світу.

Міграційні процеси мають складну структуру, що відображає різноманітність форм переміщення населення за масштабом, тривалістю, правовим статусом і кваліфікацією працівників.

✓ На початку **XXI ст.** міжнародна міграція робочої сили стала одним з найбільш складних елементів життя світового співтовариства.

✓ Поряд з рухом товарів, послуг, капіталів і технологій вона є одним з провідних факторів виробництва в міжнародному масштабі.

✓ Міжнародну міграцію робочої сили прийнято визначати як оплачувану професійну діяльність за кордоном.

Усі переміщення населення щодо кожної території складаються з еміграційних та імміграційних потоків.

Види міжнародної міграції робочої сили:

1. За просторовими параметрами:

❖ зовнішня – переміщення населення за межі своєї країни;

❖ внутрішня – переміщення в межах однієї держави, зокрема з села до міста чи між регіонами.

❖ внутрішньоконтинентальна – переміщення в межах одного континенту;

❖ міжконтинентальна – переміщення за межі континенту.

The definition of labor migration allows a breakdown into distinct components. Labor migration includes a temporal aspect of movement, which makes it possible to discern seasonal (also called circulatory), temporary and permanent migration.

Seasonal migration comprises a period of a few weeks or months and implies regular return of the migrants. Temporary migration may last for one or more years. The migrants might come back for holidays from time to time and return to their places of work, but they intend finally to settle at home again. Permanent migration refers to people who leave their homes in search of work and never come back, either because they settle down near their places of work or because they fail to find regular employment and struggle along among the poorest of the population in the receiving area.

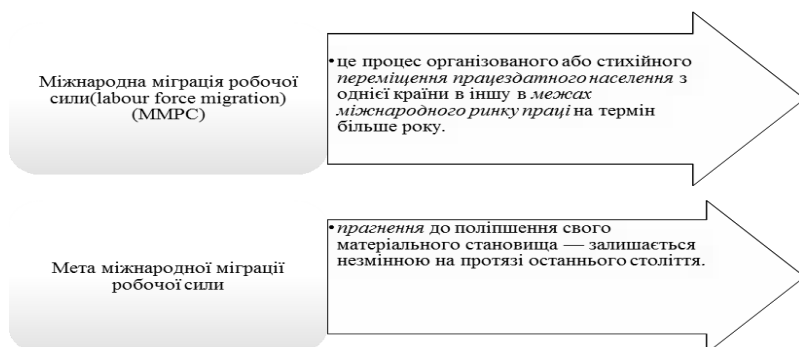


Рис. 5.3. Основи міжнародної міграції робочої сили

2. За часовими параметрами:

○ сезонна (кочова) – виїзд робочої сили з однієї країни в іншу на певний період часу;

○ **тимчасова (поверотна)** – виїзд населення із одної країни в іншу на певний період часу, як правило, не більше одного року;

○ **маятникова міграція** – періодичний або часто повторюваний виїзд населення з країни, де воно постійно проживає на роботу в іншу, як правило, сусідню країну (характерна для населення прикордонних районів);

○ **постійна (безповоротна)** – на постійне місце проживання.

3. За характером організації міграційних потоків:

▪ **добровільна** – непримусово переміщення робочої сили;

▪ **примусова** – виселення громадян із своєї країни на основі рішень судових організацій;

▪ **організована** – переміщення населення згідно з національним законодавством (наприклад візовий режим);

▪ **нелегальна** – самовільне переміщення населення за межі своєї країни.

4. За напрямом руху:

• **еміграція** – виїзд населення *за межі своєї країни*;

• **імміграція** – *в'їзд іноземців* в країну з метою проживання протягом визначеного терміну;

• **рееміграція** – *повернення емігрантів* у свою країну «Вітчизну»;

• **репатріація** – *повернення на батьківщину, з поновленням їх громадянських прав, військовополонених та цивільних осіб, які під час війни опинилися за межами своєї країни та перебували тривалий час поза батьківщиною.*

5. За рівнем кваліфікації:

▪ **інтелектуальна міграція** (brain drain / brain circulation) – переміщення висококваліфікованих кадрів (науковців, інженерів, лікарів, IT-спеціалістів)

▪ **міграція низькокваліфікованої робочої сили** – переїзд працівників для виконання фізичної або рутинної праці в будівництві, догляді, сільському господарстві.

Labor migrants are also characterized by the component «away from home». This could refer to the distance or direction of movement. The former differentiates between migrants who move to a neighboring region or town, those who leave for a region which is located in a remote part of the country and those who go abroad. The latter are labeled «international migrants». The direction of migration classifies migrants according to origin and destination, that is «rural-rural», «rural-urban», «urban-urban» or «urban-rural» migration. The categories 'distance' and 'direction' inevitably overlap.

International labor migration: main forms and reasons

Migration comprises a multitude of physical movements in space and time. It is a process which is spatially subdivided into sending areas, routes of migration and receiving areas. With regard to the motivations of migrants, three types of migration can be distinguished: enforced migration, voluntary migration and distress migration.

The first is decided upon by external powers. Resettlement programs of governments for instance fall into this category. Enforced migration includes not only refugees and asylum seekers fleeing war or political

repression but also people displaced from their homes by projects such as dams or roads or as a result of certain natural disasters. There's another mode of forced migration, the trafficking of people, with special emphasis on women and children destined for the sex industry.

The second is the outcome of a decision-making process of migrants and their families. It refers to labor migration and to migration for the purposes of education or marriage.

The third type of migration is caused by deprivation. In this case the decision to migrate is made in order to escape from an environment which is no longer felt to guarantee survival. Migration due to drought, crop failure and famine is, among other causes, covered by this category. This classification is of course a theoretical one. In practice motivations overlap and the border lines between the categories are vague.

The component (of human beings' refers to the persons who migrate. They can be classified according to their sex, age, level of education and social class. Furthermore, it is possible to differentiate between individual migrants and migrating groups.

People who migrate need a degree of flexibility which is higher than that of others. Flexibility could be related to spatial mobility and to skills. Mobility can be considered under the aspects of age, sex, distance and sector of the place of destination and period of migration.

Conventionally it is assumed that spatial mobility correlates with youth and to a certain degree with gender. Scholars frequently mention that the labor migrants tend to be young male adults, ranging from their late teens to their early thirties

The component (undertaken with the intention of finding a job' shifts the analysis to the conditions of the labor market and to the requirements and constraints for job seekers. It also includes the question of the motivation of labor migration.

The definition of labor migration implies a further component which also refers to the part (away from home', but in this case the accent is put on «home». As a component of labor migration, this aspect has been rarely studied. It is assumed here that this part of the migration process is the one which could reveal most on the relevance of migration for the livelihood security of peasant communities.

Skills are also likely to increase flexibility, because a skilled person can be employed in more fields than an unskilled person. Skills are the result of education and training.

Highly skilled labor migration represents only a small percentage of migration it is the type of migration most demanded by the host countries

*Retirement is the main «**push factor**» to initiate this migration process.*

*As a «**pull factor**» the pleasant climate characterized by warmer temperatures, the landscape, a quality lifestyle associated with a healthier and slower pace of life, and also the availability of information about the countries as well as previous holiday experiences are all elements that attract immigrants to southern European countries*

who develop special types of incentives to attract highly skilled labor, often in specific categories, such as doctors and nurses. The attraction of highly skilled labor lies in the ability of the host country to accumulate human capital with no education or training costs. However the loss of skilled labor, a phenomenon known as the «brain drain», can have severe consequences for the sending countries, which lose human capital and all the money invested in the education and training of the people who leave. Nevertheless, it can be seen as an attractive solution for solving problems of labor shortage and a way to increase economic production. Highly skilled labor tends to comprise young to early middle-aged people who are from specific sectors, for example medicine or computer programming. Many people stay in the country they migrate to and then raise families and assimilate themselves into the population, retaining a high level of educational attainment in their offspring.

Unskilled low-wage labor was the main type of migration which played a very important role in the economic reconstruction of the industrialized countries. Not all of this immigration is legal and some countries, such as the USA, have been very attractive to illegal migrants, especially from Mexico and other Latin American countries, willing to work in the «black economy». The dual economy which uses these low skilled laborers as a primary source for the low wage jobs (in industry, construction and domestic service) This constitutes the largest percentage of economic migration and is the process that attracts more attention from the media and social organizations. Unskilled low wage labor is usually also linked to illegal migrants who clandestinely enter the host country. Such people are the most vulnerable to unjust exploitation and human rights violations, because they have an illegal status. If they remain they frequently end up staying in deprived areas and joining a community of deprived people and are unable to climb out of poverty without help.

Причини міжнародної трудової міграції:

☑ *економічні* – відмінності у рівнях доходів, заробітній платі, безробітті, можливостях зайнятості. Саме вони становлять понад 70% мотиваційних чинників міграції*.

☑ *соціальні* – прагнення до кращих умов життя, освіти, медичного обслуговування.

☑ *політичні* – нестабільність, конфлікти, дискримінація, переслідування.

☑ *демографічні* – надлишок трудових ресурсів у країнах з високою народжуваністю та старіння населення в розвинених державах.

☑ *екологічні* – деградація довкілля, кліматичні зміни, що змушують людей шукати безпечніші умови проживання (особливо у прибережних та посушливих регіонах).

За даними International Labour Organization, у світі налічується понад 184 млн міжнародних мігрантів, з яких близько 169 млн є економічно активними. Тобто

* ILO, *World Employment and Social Outlook 2025*.

майже кожен 20-й працівник на планеті працює за межами своєї країни. Міграція охоплює всі континенти – від будівельників у Катарі до айті-спеціалістів, що дистанційно працюють для компаній США чи ЄС.

Жінки становлять майже 44% усіх міжнародних трудових мігрантів, і їхня роль постійно зростає. Найчастіше вони працюють у сфері догляду, охорони здоров'я, освіти, туризму. У багатьох європейських країнах саме жінки-мігрантки стали опорою системи соціального догляду за літніми людьми.

Більше половини мігрантів – це люди віком до 35 років. Молодь шукає професійного розвитку, міжнародного досвіду, навчання або можливості працювати у стартапах та креативних індустріях. Цікаво, що у 2023 р. близько 6 млн студентів навчалися за кордоном, і понад половина з них поєднували навчання з роботою.

Близько 60% усіх трудових переміщень відбуваються в межах одного макрорегіону. Так, у Європейському Союзі діє свобода пересування робочої сили; у Південно-Східній Азії – спрощений режим мобільності в межах ASEAN; в Африці – «Протокол про вільне пересування осіб» Африканського Союзу. Це зменшує вартість міграції та стимулює економічну інтеграцію сусідніх країн.

Цікавий факт:

Кожна сьома особа в ОАЕ – мігрант.

Індія, Мексика, Китай, Філіппіни та Єгипет – п'ять країн, громадяни яких надсилають найбільше грошових переказів у світі (понад 650 млрд дол. США у 2023 р., World Bank, Migration and Remittances Factbook).

Найвища частка іноземної робочої сили – у Катарі (≈ 85% населення).

А от найбільш освічені мігранти з Індії – понад 60% з них мають вищу освіту.

Міжнародна міграція робочої сили відіграє важливу роль у світовій економіці через сприяння перерозподілу трудових ресурсів між країнами з різним рівнем розвитку, зростанню світового ВВП (за оцінками Світового банку, внесок мігрантів у глобальний ВВП становить понад 9%), зменшенню безробіття у країнах-донорів та забезпеченню кадрів у країнах-реципієнтах розвитку людського капіталу через повернення знань і навичок. Проте вона чинить певний соціальний тиск і ставить виклики, що проявляються у відтоку кваліфікованих кадрів, демографічних дисбалансах, культурній інтеграції, ризиках експлуатації та нелегальній праці.

5.4. Економічні ефекти міжнародної трудової міграції та регулювання міграційних процесів

Економічні причини міжнародної трудової міграції:

- *нерівномірність економічного розвитку країн;*
- *нерівномірність процесу нагромадження капіталу в окремих країнах, що призводить до відносного перенаселення в одних країнах і браку робочої сили в інших;*
- *стабільний і порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах (США, Західна Європа);*
- *розширення діяльності ТНК, тобто прискорення інтернаціоналізації виробництва;*
- *розвиток і поглиблення інтеграційних процесів.*

Неекономічні причини міжнародної трудової міграції:

- ✓ *прагнення до підвищення рівня матеріального добробуту та поліпшення умов праці та життя;*

- ✓ етнічно-культурна близькість країни міграції;
- ✓ тяжіння до реалізації потреб у розвитку особистості;
- ✓ природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції;
- ✓ політичні причини;
- ✓ військові причини;
- ✓ релігійні причини тощо.

Міжнародна міграція робочої сили являє собою **експорт та імпорт осіб найманої праці**. Відповідно країни, які беруть участь у глобальній міграції називаються експортерами, або донорами, та імпортерами, чи реципієнтами робочої сили. Саме тому доцільно розглянути еконо-мічні ефекти від трудової міграції для країн-донорів та країн-реципієнтів.



Рис. 5.4. Динаміка кількості міжнародних трудових мігрантів у світі 1990–2023 рр.

*Різниця імміграції (з країни) та еміграції (в іншу країну) складає **міграційне сальдо**.*

Країни-донори (експортери робочої сили) – це держави, з яких відбувається виїзд працездатного населення з метою працевлаштування за кордоном. Економічна роль таких держав полягає у експорті робочої сили як специфічного «людського капіталу», що забезпечує надходження грошових переказів з-за кордону (remittances) і знижує соціальний тиск усередині країни. Основні ознаки країн-донорів:

- надлишок трудових ресурсів порівняно з попитом на внутрішньому ринку праці;
- нижчий рівень заробітної плати та соціального забезпечення;
- обмежені можливості професійного зростання;
- відносно високий рівень безробіття або часткової зайнятості.

До провідних сучасних країн-донорів робочої сили належать Індія, Мексика, Філіппіни, Китай, Єгипет, Пакистан, Бангладеш, Індонезія, громадяни яких формують основні трудові потоки до держав Перської затоки, ЄС і США; Україна, Молдова, Грузія, Румунія, Албанія, чий

громадяни масово працюють у країнах ЄС, переважно в Польщі, Італії, Німеччині, Чехії; Непал, Шрі-Ланка, В'єтнам – азійські експортери робочої сили для країн Близького Сходу та Східної Азії; Нігерія, Гана, Ефіопія – африканські країни-донори, орієнтовані на Європу, Північну Америку й Південну Африку. Індія залишається найбільшим донором у світі, її громадяни надіслали додому понад 125 млрд дол. США у вигляді переказів.

Країни-реципієнти (імпортери робочої сили) – це держави, які приймають іноземних працівників для заповнення дефіциту кадрів або задоволення потреб у низько- чи висококваліфікованій праці. Для країн-реципієнтів трудові мігранти є економічним ресурсом, який підтримує виробництво, сферу послуг і демографічну стабільність. Основні риси цих країн:

- високий рівень економічного розвитку та доходів населення;
- старіння населення і нестача робочої сили у певних секторах;
- потреба в сезонних і доглядових працівниках, а також у фахівцях STEM-напрямі;
- розвинена система легального працевлаштування та соціального страхування.

До головних країн-реципієнтів робочої сили належить США з понад 50 млн мігрантів, з яких близько половини економічно активні; Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, Велика Британія (сукупно понад 30 млн); Канада та Австралія, країни з високою часткою іноземного населення (понад 23% і 31% відповідно), які використовують бальну систему відбору кваліфікованих працівників; Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Саудівська Аравія з одним із найвищих у світі рівнів залучення іноземної робочої сили (у Катарі – до 85% населення); Південна Корея, Сінгапур, Японія, Малайзія, які активно залучають іноземців у промисловість, будівництво, догляд та сферу послуг.

Країни-донори отримують економічну вигоду через перекази мігрантів та зменшення безробіття, країни-реципієнти через задоволення попиту на робочу силу і підтримання економічного зростання. Взаємообмін між ними формує *глобальну систему трудових потоків*.

Відповідно до класифікації ООН *постійними трудовими мігрантами* вважаються особи, які прибувають в країну для того, щоб знайти оплачувану роботу на термін, що перевищує один рік. Існує й особлива категорія легальних мігрантів – робітники-фронтальєри, тобто робітники, які щодня перетинають кордон, щоб працювати у сусідній державі.

Відповідно до класифікації Міжнародної організації праці (МОП) сучасна міжнародна трудова міграція поділяється на 5 основних типів:

❖ особи, що працюють за контрактом, де чітко обумовлено термін перебування в приймаючій країні. В основному це сезонні робітники, які приїжджають на збирання врожаю, а також некваліфіковані або малокваліфіковані працівники;

❖ професіонали із високим рівнем підготовки та наявністю відповідної освіти та практичного досвіду роботи;

❖ нелегальні іммігранти, до числа яких входять іноземці з простроченою або туристичною візою, що займаються трудовою діяльністю;

❖ біженці – особи, що змушені емігрувати зі своїх країн через загрози їх життю та діяльності;

❖ переселенці, тобто ті особи, що переїжджають на постійне місце проживання. Ця група мігрантів орієнтована насамперед на виїзд в промислово розвинені країни.

Загальні глобальні наслідки міграції робочої сили носять *двоїстий характер*:

 I. Міграція забезпечує перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб країн. II. Робить можливим освоєння нових регіонів, концентрує величезні маси найбільш активного і енергійного населення в економічних центрах. III. Сприяє зміні економічного, соціального та культурного становища людей, руйнуючи рутинні традиції форм життя.	I. Міграція трудових ресурсів сприяє швидкому зростанню великих міст загострення екологічної ситуації та обезлюднення села. II. Породжує проблеми, пов'язані зі складністю пристосування мігрантів до нових умов життя.

Таким чином, міжнародна міграція робочої сили чинить як *позитивний*, так і *негативний* вплив на економічний і соціальний розвиток країн-донорів (експортерів робочої сили) і країн-реципієнтів (імпортерів робочої сили).

Економічні ефекти для країни – експортера робочої сили:

❖ сприяє зменшенню безробіття. Особливо позитивно еміграція впливає на економіку густонаселених країн (Китай, Мексика, Пакистан, Туреччина), скорочуючи масштаби безробіття цих держав. Виїзд робочої сили за кордон знижує тиск на внутрішній ринок праці, особливо у країнах із надлишком трудових ресурсів, що сприяє стабілізації соціально-економічної ситуації;

❖ сприяє набуттю знань і досвіду за кордоном, залученню до нових технологій, передової організації праці. Міграція часто супроводжується набуттям нових навичок, досвіду, знань іноземних мов, що згодом стимулює інноваційний розвиток після повернення працівників (**ефект «brain circulation»**). Трудові мігранти формують транснаціональні соціальні мережі, через які поширюються знання, технології та бізнес-практики, сприяючи розвитку національної економіки.

❖ служить джерелом додаткових валютних надходжень у вигляді переказів на підтримку своїх сімей і родичів, що в цілому сприяє покращенню їхнього економічного становища. За даними World Bank*, обсяг грошових переказів у країни, що розвиваються, перевищив 650 млрд доларів США, що у кілька разів перевищує обсяги офіційної міжнародної допомоги. Для низки держав, наприклад, Непалу, Таджикистану, Філіппін, Лівану, України, ці перекази становлять понад 10–

* *Migration and Remittances Factbook, 2024.*

20% ВВП. Вони підтримують споживчий попит, стабільність валютного ринку та рівень добробуту домогосподарств;

- ❖ зменшується витрачання коштів на соціальні потреби;
- ❖ емігранти вкладають інвестиції в економіку своєї країни;
- ❖ при поверненні на батьківщину мігранти привозять з собою матеріальні цінності та заощадження;

Економічні ризики для країн-донорів:

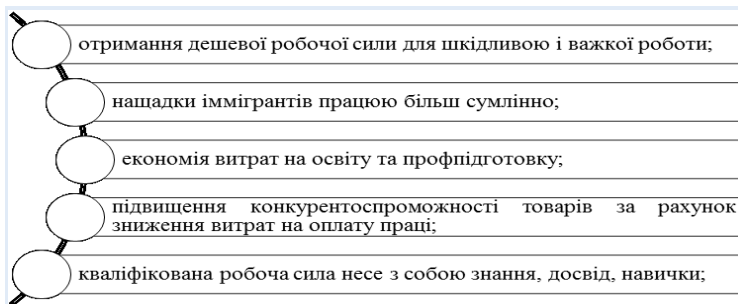
- «відтік мізків» – відтік кваліфікованої робочої сили веде до зниження технологічного потенціалу країни, її наукового та культурного рівня. Масовий виїзд висококваліфікованих працівників (медиків, інженерів, науковців, IT-фахівців) послаблює інноваційний потенціал країни, знижує якість людського капіталу. Наприклад, понад 30% українських спеціалістів у сфері IT та медицини тим-часово або постійно працюють за кордоном;

- зменшується обсяг споживчого ринку країни, і у значних масштабах це призводить до зниження рівня виробництва та споживання в країні тощо. Надмірна залежність від міграційних доходів може уповільнити структурну модернізацію економіки та зменшити стимули до створення робочих місць у країні;

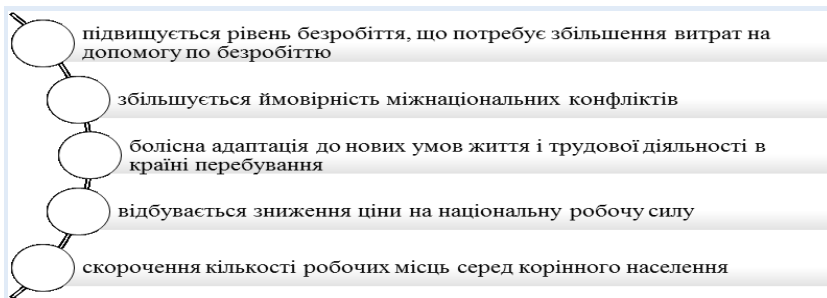
- країни еміграції втрачають частину трудових ресурсів у найбільш працездатному віці, що призводить до їх поступового старіння. Виїзд працездатного населення зменшує демографічну базу, особливо у Центральній та Східній Європі. Це створює ризики для пенсійних систем і ринку праці в довгостроковій перспективі;

- змінюється національна структура населення, погіршується демографічна ситуація у зв'язку з виїздом насамперед працездатного населення, молодих робітників і фахівців.

Економічні ефекти для країни-імпортера робочої сил



Міграція забезпечує попит на працівників у сферах, де місцеве населення не зацікавлене працювати: будівництво, догляд, сільське господарство, транспорт. У країнах ЄС, за даними *Eurostat*, понад 13% робочих місць у низькооплачуваних галузях зайняті мігрантами. Іммігранти створюють додаткову вартість, збільшують попит на товари та послуги, підтримують демографічний баланс, особливо у країнах із старіючим населенням, як Німеччина, Італія, Японія. У США понад 25% підприємців у сфері високих технологій – це іммігранти першого покоління.

Негативні наслідки:

У періоди економічних криз приплив мігрантів може викликати побоювання щодо зниження заробітків місцевих працівників, що посилює соціальні конфлікти. Приймаючі держави змушені збільшувати видатки на соціальну інфраструктуру, освіту, охорону здоров'я, житло. Частина мігрантів потрапляє у неформальну зайнятість без належного соціального захисту, що підриває принципи гідної праці.

Термін «**відтік мізків**» (*brain drain*) з'явився ще у 1960-х роках, коли з країн, що розвиваються, масово виїжджали найкращі фахівці, лікарі, науковці, інженери, викладачі у пошуках кращих умов праці та вищої оплати. Такий процес супроводжувався втратою для країн-донорів, адже вони інвестували у підготовку цих спеціалістів, але користь від їхньої праці отримували інші держави. Наприклад, у 1980–1990-х роках до США та Великої Британії переїхали тисячі висококваліфікованих спеціалістів з Індії, Пакистану, Філіппін, країн Східної Європи.

Сьогодні світ переживає нову епоху міграції талантів, яку дедалі частіше називають «**циркуляцією мізків**» (*brain circulation*). Глобалізація, розвиток технологій і цифрових інструментів зробили мобільність знань двостороннім процесом. Якщо раніше таланти назавжди залишали батьківщину, то тепер вони можуть повертатися додому після навчання або роботи за кордоном, привозячи нові знання, інновації та зв'язки, дистанційно співпрацювати з іноземними компаніями, залишаючись у своїй країні, засновувати стартапи та спільні підприємства, які інтегрують локальні ідеї у глобальну економіку.

Понад 35% фахівців, які раніше емігрували до розвинених країн, нині підтримують професійні контакти або працюють над спільними проектами зі своїми країнами походження. Це свідчить, що знання та досвід більше не «втрачаються», а циркулюють між економіками, створюючи нові форми глобальної співпраці.

Така тенденція особливо помітна у сфері наукових досліджень, ІТ, медицини та стартапів. Наприклад, фахівці з Індії та Китаю, які раніше емігрували у Кремнієву долину, тепер відкривають інноваційні компанії у своїх країнах, інвестуючи туди капітал і технології. Подібна динаміка спостерігається і в Україні, де дедалі більше ІТ-професіоналів працюють у міжнародних компаніях дистанційно або після повернення створюють локальні технологічні хаби.

«**відтік мізків**» перетворюється на «**циркуляцію талантів**», коли мобільність стає не втечею, а каналом обміну знаннями, капіталом і культурним досвідом.

Символічно, що сьогодні головною валютою міграції стають не гроші, а знання.

Оцінка економічних ефектів імміграції часто спрощується і зводиться лише до негативних наслідків. Визнаючи їх, слід пам'ятати, що такі країни як США, Канада і Австралія, виникли в результаті імміграції. У багатьох країнах іноземні робітники заповнюють вакансії, на які немає претендентів серед місцевого населення. Деякі галузі виробництва, що забезпечують експортний дохід, не вижили б без іммігрантів (наприклад, гірничо-рудна промисловість в ПАР, каучукова і гумова

промисловість Малайзії, сільськогосподарські плантації в Малайзії, Іспанії, Домініканській Республіці).

✓ Наявність *позитивних і негативних* наслідків міжнародної міграції робочої сили, загострення проблем соціально-економічного, морального та ідеологічного характеру призводить до необхідності регулювання міграційних процесів на національному та міжнаціональному рівнях.

Although migration has expanded less rapidly than either trade or direct investment, migration has become increasingly contentious. The immediate labor market impacts on host countries appear small and dynamic gains from induced technical progress remain undocumented. Circular migration from low-income countries offers a key safety valve where the home state fails to provide employment and security, but there are dangers from over-dependence on the migration – remittance nexus. The least-developed countries benefit only through south-south migration and are probably harmed by a rapidly expanding brain drain.

Several simulation exercises indicate that the total global income gains from even small increments to labor mobility could be quite enormous. A 3 percent expansion of global migration could generate a larger increase in world incomes than a complete liberalization of all trade flows.

What drive these massive simulated gains are the gaps in earnings between the poor and rich nations? When the gap in earnings of unskilled workers between some of the poorer and richer nations exceeds twentyfold transfer from the low to high earnings settings potentially offers huge gains. In the process of these simulated changes, the migrants themselves are, by far, the largest winners.

The initial impact of migrants' arrival upon the host country's economy depends upon a number of circumstances. In contexts where

Impact on Receiving Countries

First, the mix of industrial activities in the host country may begin to adapt to the new arrivals. For instance, some of the more labor-intensive forms of agriculture would probably not exist today in EU countries and in the United States were it not for access to migrant workers. The fact that some of these lines of agricultural products are also subsidized raises curious anomalies with respect to public policy

Second, migration can have an impact on the fiscal balance of the host state. Whether migrants are net contributors to this balance depends upon, among other things, whether they are employed, whether taxes are collected out of their incomes, and whether they are eligible for and need state support. Certainly some of the high-income nations with low or negative natural population growth rates are actively considering the potential for migration to resolve the dynamic problem of supporting an ageing population. More highly-skilled migrants are probably large net contributors to the fiscal coffers, as are migrants of working age, and those who stay only temporarily rather than becoming dependent upon state support in their old age.

A third dynamic effect of immigration is the role of migrants in accelerating technical progress in an economy. From the 2000 Census, the U.S. National Science Foundation estimates that more than 35 percent of Ph.D. scientists and engineers in the United States were foreign born. There are no clear estimates of the contribution of these migrants to technical progress in the United States. Though, more

wages are relatively flexible, such as the United States, there is some evidence that the added supply of labor depresses wages of workers within the same broad education level. Where wages are less flexible, such as in much of Europe, the impact tends to be revealed in higher unemployment. Yet, in both cases, the magnitudes of such impacts appear to be relatively small.

More generally, the employability and productivity of migrants depends upon how well their skill profiles match the demands of employers. A few countries, including Australia and Canada, have adopted a point scheme to filter acceptable immigrants in an effort to enhance the likelihood of job matching. However, where prior job offers are required for entry, as in some categories of migrants to the United States, the demands of employers are probably more closely matched. Indeed, it may be argued that a large portion of irregular migration is driven fairly directly by employers' demands. To this extent, penalties on employers for hiring irregular migrants is probably one of the most effective ways of limiting undocumented immigration, but few societies possess the political will to impose and enforce such penalties. In contrast, employers' demands may reflect hardly at all on the sudden mass influx of refugees that many developing countries have witnessed. Granting asylum to large refugee populations may impose substantial costs on some very low-income countries; finding livelihoods to support those remaining in camps and absorbing others into the domestic labor market become a high priority.

The net impact of migration upon total income generated in the host countries is probably small in most instances. Some of the dynamic effects may be larger though we lack sufficient evidence to be sure. However, these net impacts mask the fact that some groups within the host countries gain while others lose: the distributional impacts of immigration may be substantial even while the net effect remains small. Those in direct competition with the new migrant workers are typically hurt most. Very often these are prior migrants. Employers generally gain from the larger pool of potential employees. Beyond this the distributional effects are, however, mixed. For instance, whether the professional classes gain from the arrival of less-skilled workers depends both upon whether their professional activities benefit from complementary subordinates and whether, as consumers, the middle classes gain from cheaper costs of hiring migrants (for example, as gardeners and babysitters). Also, the professional classes may benefit from lower prices for low-skill services more generally.

Impact on Sending Countries

In any case, international remittances to the developing regions are now the largest source of financial inflow after direct foreign investment, having surpassed both debt flows and official development assistance. For several of the major emigration countries, remittances exceed merchandise export earnings. Remittances provide an important source of income and of foreign exchange. Whether remittances stimulate domestic investments, hence economic growth, is disputed. Some of the evidence points to

substantial spending on housing and education investments out of remittance receipts. Yet, more generally, complaints of inadequate investment out of remittance receipts are surely misplaced: one might wish that the country were investing more, but to insist that those families who receive remittances do this investing seems unfair.

There is some emerging evidence that remittance receipts impact the domestic labor markets by encouraging withdrawal from labor force participation or at least reduced work effort. Yet, again, there seems little wrong with this scenario if families choose to take out part of their increased well-being in the form of leisure; moreover in labor surplus economies, a diminution of labor supply is unlikely to impact others negatively. Members of very poor rural households in at least some of the developing countries tend to migrate internally rather than internationally. Nonetheless, some international migration corridors (notably from southern Asia to the Persian Gulf) have offered important opportunities for significant numbers of very poor, low-skilled workers to migrate, resulting in significant poverty reduction at home from the remittances returned.

Long-term dependence upon a strategy of exporting labor in return for remittance inflows can prove risky and costly. The risks arise from the potential for sudden cessation of the migration opportunity; large numbers of migrants were suddenly repatriated at the time of the Gulf War, for instance. Having a large portion of the country's adult population absent may also prove costly in terms of family cohesion and even the functioning of society more generally. The absence of parents may harm the education and upbringing of children; this is offset to some extent by additional spending on education permitted by remittance inflows and shaped by the returns to education if the child follows the parent. For some of the tiny island states, such a strategy may nonetheless make sense – where the limited domestic market and high transport costs pose barriers to job creation at home. For most countries, however, such barriers are not binding though the emigration-remittance option may alleviate the political pressure to address a lack of employment creation at home.

Yet by no means do all developing country labor markets exhibit surplus labor characteristics: emigration has been followed by rising wages in a number of contexts.

Most of these effects upon those left at home depend to a large extent on whether the migration is permanent or temporary. Temporary migrants, unaccompanied by their families, are much more likely to remit than are permanent settlers overseas. Return migrants may also bring fresh skills with them though such skills do not always match the demands of the home economy, and many returnees elect to retire. The effects also depend quite critically upon the skill profile of those who emigrate.

Система регулювання трудової міграції включає міжнародно-правові, міждержавні та національні механізми.

Державна міграційна політика – це цілеспрямована діяльність держави з регулювання процесів експорту та імпорту робочої сили в дану країну або з неї.

Основні методи регулювання ММРС: адміністративно-правові та економічні



Рис. 5.5. Адміністративно-правові методи регулювання ММРС

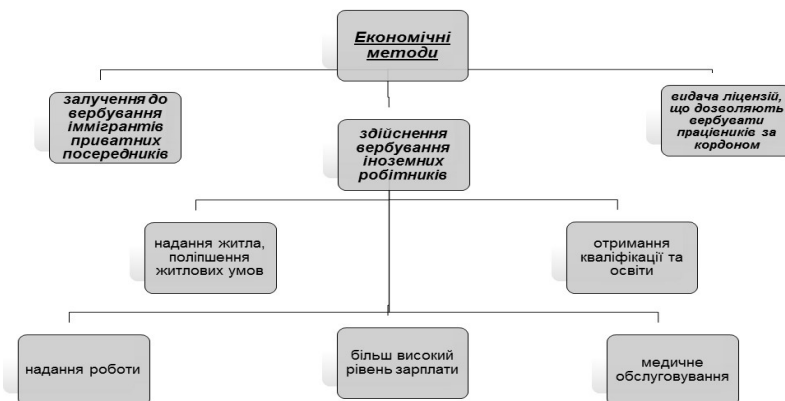


Рис. 5.6. Економічні методи регулювання ММРС

Фінансова спроможність потенційного мігранта покинути свою країну

Основні витрати на міграційний рух включають:

- ◆ оплата комісійної винагороди рекрутинговій ком-панії;
- ◆ медичне страхування;
- ◆ підготовка документів для переїзду.

Рівні регулювання ММРС:

➤ Національний – сукупність заходів окремої держави по здійсненню міграційної політики у своїй країні

➤ Міжнародний – система заходів з регулювання ММРС в регіонах світового співтовариства:

- міжнародна організація праці;
- міжнародна організація міграції.

➤ Інтеграційний – заходи з регулювання ММРС в рамках інтеграційного об'єднання.

Міжнародна організація праці (МОП). Була створена в **1919 р.**, в **1946 р.** МОП стала спеціалізованою установою ООН. в преамбулі Статуту МОП зазначено:

«Світ не може бути побудований на тривалих засадах без соціальної справедливості».

Штаб-квартира МОП розташована у Женеві (Швейцарія). У МОП входять 187 країн (2024 р.).

Завданнями МОП є:

❖ сприяння забезпеченню соціальної справедливості для трудящих. Це відображено в її головній концепції – «Decent Work Agenda» (Порядок денний гідної праці), яку організація реалізує з 1999 року.

❖ розробка міжнародної політики і програм, спрямованих на поліпшення умов їх праці і життя;

❖ вироблення міжнародних трудових стандартів;

❖ боротьба з безробіттям;

❖ регламентація питань соціального страхування.

МОП має унікальну для міжнародних організацій тристоронню структуру управління. Її складають три рівноправні сторони:

- уряди держав-членів,
- об'єднання роботодавців,
- профспілки працівників.

До головних органів МОП належать:

✓ Міжнародна конференція праці – вищий орган МОП, що виконує законодавчі функції;

✓ Адміністративна рада, яка керує роботою різних комітетів і комісій МОП

✓ Міжнародне бюро праці – інформаційний і консультативний орган.

МОП є провідним міжнародним інститутом, який розробляє стандарти праці у вигляді конвенцій і рекомендацій.

Конвенції МОП – це міжнародно-правові акти, що мають обов'язковий характер після ратифікації державою.

Рекомендації мають дорадчий характер і визначають шляхи імплементації принципів МОП.

На сьогодні ухвалено понад 190 конвенцій і близько 200 рекомендацій:

Конвенція № 87 (1948) про свободу асоціації;

Конвенція № 98 (1949) про право на колективні переговори;

Конвенція № 100 (1951) про рівну оплату праці;

Конвенція № 138 (1973) про мінімальний вік для прийняття на роботу;

Конвенція № 182 (1999) про заборону найгірших форм дитячої праці.

Україна має членство у МОП з 1954 року і ратифікувала понад 70 конвенцій, зокрема ті, що стосуються свободи профспілкової діяльності, рівності можливостей, захисту материнства, охорони праці та мінімальної заробітної плати. У 2023–2024 роках реалізується *Програма МОП «Skills for Recovery and Peace in Ukraine»*, яка спрямована на відновлення зайнятості, розвиток професійних навичок та інтеграцію ветеранів і переселенців.

МОП – єдина організація ООН, яка отримала Нобелівську премію миру (1969 р.) за внесок у просування соціальної справедливості.

Гасло МОП: “If you desire peace, cultivate justice” – «Якщо хочеш миру, підтримуй справедливість».

Щороку МОП оголошує Всесвітній день гідної праці (7 жовтня), який відзначається більш ніж у 100 країнах світу.

Міжнародна організація з міграції (МОМ). МОМ була створена у 1951 році під назвою Міжурядовий комітет з питань європейської міграції (ICEM). У 1989 році організацію перейменували на International Organization for Migration (IOM), а у 2016 році МОМ офіційно увійшла до системи Організації Об'єднаних Націй як її спеціалізована установа. МОМ налічує 175 держав-членів і ще понад 80 країн зі статусом спостерігачів. Її штаб-квартира розташована у Женеві (Швейцарія), а понад 500 представництв функціонують у 100+ країнах світу. У рамках цієї організації здійснюється розробка довгострокових програм в області регулювання міграційних потоків, технічного співробітництва, запобігання «витоку умів», надання експертних послуг.

Головна мета МОМ – забезпечення безпечної, впорядкованої та гідної міграції. Її діяльність ґрунтується на принципі, що «міграція має відбуватися на благо мігрантів і суспільств, які їх приймають».

Основними напрямками діяльності міжнародної міграції МОМ задекларовано:

- *управління міграцією.* МОМ допомагає урядам розробляти міграційну політику, створює механізми реєстрації та моніторингу міграційних потоків, а також підтримує країни у формуванні міждержавних угод про працевлаштування.

- *захист прав мігрантів.* Організація забезпечує юридичну, психологічну, медичну допомогу мігрантам, особливо тим, хто став жертвами торгівлі людьми, насильства або експлуатації. МОМ просуває принцип «міграція без зловживань» і реалізує кампанії з інформування населення про ризики нелегальної міграції.

- *гуманітарна допомога.* МОМ відіграє ключову роль у реагуванні на кризи переміщення, як війни, стихійні лиха, конфлікти. Під час війни в Україні (з 2022 р.) організація надала допомогу понад 10 млн осіб, включаючи гуманітарні набори, тимчасове житло, транспортування та підтримку внутрішньо переміщених осіб.

- *реінтеграція мігрантів.*

- *трудова мобільність та розвиток.*

Україна приєдналася до МОМ у 1996 році, і відтоді співпраця постійно розширюється. МОМ в Україні має офіси у Києві, Львові, Дніпрі, Харкові, Одесі. Станом на 2024 рік МОМ в Україні надала понад 12 млн одиниць гуманітарної допомоги та підтримала понад 800 000 осіб у сфері зайнятості й соціальної адаптації.

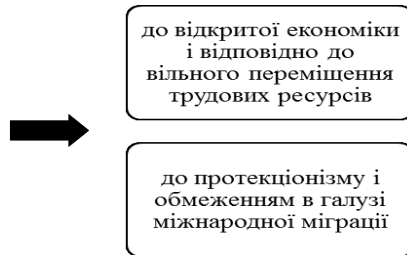
Гасло МОМ: «Migration for the benefit of all», що в перекладі означає «Міграція на благо всіх».

Щороку організація координує понад 10 000 програм у 100 країнах.

МОМ стала головним гуманітарним партнером ООН у реагуванні на кризи біженців у Сирії, Судані, Ємені та Україні.

Організація активно впроваджує цифрові інновації, зокрема, систему Biometric Registration for Migrants, що допомагає безпечно відстежувати міграційні потоки. МОМ працює на перетині економічної, соціальної та гуманітарної політики, сприяючи тому, щоб міграція не створювала криз, а відкривала нові можливості для розвитку.

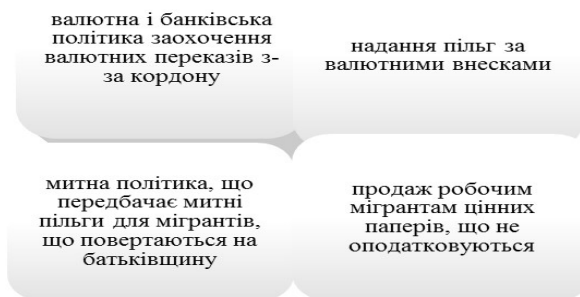
Процес міжнародної міграції робочої сили регулюється національними законодавствами окремих країн і міжнародними правовими актами. У національному законодавстві знаходять відображення дві тенденції:



Державне регулювання міграції робочої сили покликане захищати інтереси трудових мігрантів, а також має забезпечувати взаємний захист інтересів країн-експортерів та імпортерів робочої сили.

Еміграційна політика держави включає непрямі методи регулювання, покликані створити сприятливий еміграційний клімат, а також прямі методи, націлені на регулювання обсягів і структури еміграційних потоків.

Непрямі методи регулювання еміграційних потоків:



Прямі методи регулювання еміграції:

I.	II.
Вимоги до суб'єктів трудової міграції - до фірм-посередників, трудових мігрантів.	Експансіоністська політика, спрямована на завоювання робочих місць на ринку зарубіжних країн (наприклад, використовується заохочення виїзду таких фахівців, робота яких за кордоном потребує експорту вітчизняної продукції). Структурна політика, основними елементами якої можуть виступати: • а) лімітування видачі закордонних паспортів; • б) заборона на виїзд окремих категорій працівників і введення еміграційних квот.

▪ **Імміграційна державна політика** покликана захистити національний ринок праці від неконтрольованого припливу мігрантів, забезпечити раціональне використання їхньої праці.

Види економічної еміграції:

приватнопідприємницька еміграція (наявний досвід і намір заснувати підприємство, а також достатній для цього капітал);

еміграція осіб молодого віку з хорошою освітою і кваліфікацією, а також зі здатністю знайти роботу;

еміграція на запрошення на роботу роботодавцем;

еміграція осіб, які досягли великих успіхів міжнародного значення в сферах творчості, спорту;

Імміграційна політика держави формується з таких інструментів:

❖ якісні вимоги до іноземної робочої сили (наявність сертифіката про освіту, стаж роботи за фахом). Для більшості професій *необхідні кваліфіковані гарантії у вигляді диплома про вищу і середню спеціальну освіту;*

❖ віковий ценз. Є пріоритетним вимогою країн-імпортерів, які бажають *отримати працівників самого працездатного віку – від 20 до 45 років;*

❖ стан здоров'я;

❖ обмеження особистісного характеру. Соціальна «чистота» вважається важливим елементом для збереження соціальної і політичної стабільності приймаючої країни;

❖ пряме квотування імпорту робочої сили;

❖ фінансові обмежувачі;

❖ тимчасові обмеження. Для іммігрантів *встановлюється певний строк перебування та роботи в приймаючій країні;*

❖ професійно-галузеві обмеження у формі прямих і непрямих заборон;

❖ національно-географічні пріоритети. Вони передбачають пільги певних етнічних груп при в'їзді та працевлаштуванні;

❖ програми, покликані стимулювати відтік трудових мігрантів.

Використовується, як правило, три види таких програм:

➤ програми матеріальної компенсації, що передбачають *грошові виплати іммігрантам за передчасне припинення їх діяльності;*

➤ програми професійної підготовки з метою полегшення іммігрантам від'їзду на батьківщину. Вони ґрунтуються на спеціальній професійній підготовці, що дозволяє їм швидко асимілюватись в економіці країни, громадянами якої вони є;

➤ програми економічної допомоги регіонам масової еміграції. Вони є найбільш радикальними, оскільки *стимулюють внутрішній розвиток країн масової еміграції.*

В цілому слід зазначити, що кожна країна виробляє власні заходи з регулювання припливу і відтоку робочої сили в залежності від внутрішньоекономічного становища.

Сучасна міжнародна трудова міграція характеризується активізацією і зростанням впливу країн-експортерів робочої сили, які використовують різні методи і засоби для досягнення цілей еміграції. До них відносяться:

- методи і засоби захисту інтересів держави-експортера трудових ресурсів шляхом регулювання масштабів еміграції та якісного складу емігрантів, які виїжджають за межі країни.

- методи використання еміграції з метою забезпечення ресурсами економіки країни шляхом залучення валютних коштів мігрантів.

- методи і засоби по захисту прав трудових емігрантів шляхом використання двосторонніх угод та контрактної форми найму робочої сили для роботи за кордоном.

Заслугує на увагу досвід створення спеціальних фондів, до завдань яких, крім контролю за дотриманням прав трудових мігрантів і членів їх сімей, входить накопичення коштів (фонду добробуту), призначених для забезпечення медичного обслуговування, житлового будівництва, розширення мережі шкіл для мігрантів, що повертаються на батьківщину.

Держава прагне виробити такий механізм регулювання міграції, який дозволяв би поєднувати захист державних інтересів та інтересів її громадян.

Одним таких інструментів реалізації даного завдання є введення порядку обов'язкового державного ліцензування діяльності по найму громадян для роботи за кордоном. *Мета ліцензування* – наділення правом посередництва у працевлаштуванні за кордоном лише тих організацій, які володіють достатніми знаннями, досвідом роботи, надійними міжнародними зв'язками і здатні нести матеріальну та юридичну відповідальність за результати своєї діяльності.

Протягом останнього десятиліття активно застосовуються заходи, спрямовані на взаємну захист інтересів країн – експортерів і країн – імпортерів трудових ресурсів (наприклад, при проведенні політики стримування масштабів міграції, нелегальних переміщень, стимулювання повернення мігрантів на батьківщину).

Країни – імпортери трудових ресурсів, які постійно відчують потребу в залученні робочої сили, свою імміграційну політику спрямовують насамперед на заходи регулювання чисельності та якісного складу трудових мігрантів.

Як інструмент регулювання чисельності використовується показник імміграційної квоти, який щорічно розраховується і затверджується в країні-імпортері. При визначенні квоти враховуються потреби країни в іноземній робочій силі в цілому і по окремих категоріях залучається населення (статеві-вікові групи, освіта та т. і.), також до уваги беруться стан національних ринків праці, житла, політична та соціальна обстановка в країні-імпортері. Імміграційна квота може бути розподілена в певній пропорції між різними категоріями іммігрантів.

Регулювання якісного складу трудових іммігрантів здійснюється в приймаючих країнах шляхом використання різних методів (для визначення груп іммігрантів, для яких передбачені преференції, вони можуть розраховувати на першочергове отримання в'їзної візи).

Національність іммігранта є якісною ознакою, яка диференціюється залежно від національного складу приймаючої країни і враховується для забезпечення національної рівноваги.

Значення того чи іншого якісного показника при відборі іммігрантів не є постійним і може змінюватися на користь інших пріоритетів. Разом з тим за рядом найважливіших характеристик (таких як віковий ценз, наявність трудового сертифіката, володіння певною професією і професійною підготовкою) вимоги досить стійкі в часі.

Селективність міграційної політики країн-імпортерів виражається також у наданні *пільг окремим категоріям мігрантів* з метою їх залучення в країну. Так, пріоритетним правом одержання дозволу на імміграцію користуються, як правило, мігранти наступних п'яти груп:

- працівники, які претендують на низькооплачувану, важку і шкідливу роботу;
- фахівці сфер народного господарства, що швидко розвиваються та нових високотехнологічних галузей;
- представники рідкісних професій (гравіювальники алмазів, реставратори картин і рукописів, лікарі, що практикують нетрадиційні методи лікування і т.і.);
- фахівці вищої кваліфікації та особи видатних здібностей в галузі науки, мистецтва, освіти, бізнесу та спорту;
- керівні працівники міжнародних корпорацій, а також підприємці, які переносять свою діяльність у країну і створюють робочі місця.

Однією з цілей імміграційної політики є захист національного ринку праці від неконтрольованого припливу іноземної робочої сили. Для здійснення цієї мети держави-імпортери застосовують заходи, спрямовані на скорочення або запобігання імміграції, а також на скорочення іноземної робочої сили в країні перебування.

У багатьох країнах-імпортерах робочої сили діють системи санкцій за порушення встановленого порядку трудової міграції. Зокрема, щодо нелегальних іммігрантів застосовуються не тільки штрафи і депортація, а й притягнення до кримінальної відповідальності.

When properly managed, labor migration has far-reaching potential for the migrants, their communities, the countries of origin and destination, and for employers. While job creation in the home country is the preferred option, demographic, social and economic factors are increasingly the drivers of migration. As a result, a growing number of both sending and receiving countries view international labor migration as an integral part of their national development and employment strategies. On one hand, countries of origin benefit from labor migration because it relieves unemployment pressures and contributes to development through remittances, knowledge transfer, and the creation of business and trade

Countries such as Australia, Canada, New Zealand and the United States of America are considered countries of permanent migration, as these countries have policies in place to facilitate the long-term stay of immigrants. Excluding the United States of America, these countries use points-based systems for admitting permanent migrants. Such points-based immigration systems consist of a «human-capital accumulation formula», in which the Governments devise a list of attributes or characteristics that are in short supply or otherwise of intrinsic economic value to the host country's economy.

networks. On the other hand, for destination countries facing labor shortages, orderly and well-managed labor migration can lighten labor scarcity and facilitate mobility.

Immigration policies

Immigration policies generally respond to labor market needs and demographic objectives of destination countries. Governments implement immigration policies through laws, regulations and programme measures with the objective to manage the volume, origin, direction and composition of migration flows. In many countries, mostly in more developed regions, migration legislations have been characterized by regularization of flows and measures to better integrate immigrants in the host societies. In some cases, regional agreements have influenced the legislations of the countries involved. For example, European

Union legislation influences the migration policies of the 28 European Union countries, as well as of neighboring countries in the European Union accession process. For instance, the so-called «Blue Card» is an EU-wide work permit implemented by a majority of European Union countries that establishes the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purpose of highly qualified employment.

Governments in a growing number of destination countries have also incorporated human rights approaches in their migration policies. In most European countries, which host about one third of the global migrants stock, migrant status determines the accessibility to basic social protection and health care.⁶ However, migration and border control have been increasingly integrated into security frameworks that emphasize policing, defense and criminality that could undermine the human rights-based approach.

Permanent migration

In the nineteenth and early twentieth centuries, international migration flows were characterized by permanent settlement of people primarily from European countries in the Americas. These immigrants were expected to join the process of nation-building by settling in frontier areas, adapting to the culture of the receiving country, and becoming citizens. However, in recent decades immigration policies have become more selective in deciding which immigrants should be admitted and for how long. Governments increasingly favor temporary migration over permanent migration.

Temporary migration

While permanent residence permits allow migrants to live and work in the host country on a permanent or unlimited basis, temporary visas or residence permits usually apply when labor migration is sought for a period of time as determined in a work contract, after which migrant workers have to return to their country of origin.

The rationale behind the temporary programmes is based on the theory of labor market segmentation, under which labor demands in certain sectors are met with the help of temporary labor migrants from overseas when the labor force in the host country is either unavailable or unwilling to take on those jobs. Usually, activities at the bottom of the social scale exert little attention and display chronic labor shortages, which foreigners are ready to fill in.

Several countries of destination have established annual quotas and signed bilateral agreements with countries of origin to attract temporary migrants to meet their local labor market needs. These bilateral agreements usually cover seasonal workers, contract and project-linked workers, guest workers and cross-border workers. Such migrants are typically admitted for a fixed period without the expectation of obtaining permanent resident status.

Temporary migration is generally perceived to be more advantageous than permanent migration by the Governments of receiving countries because of its greater flexibility in adjusting the labor supply to the economic business cycle. In other words, during the period of economic expansion the supply of labor can be expanded through temporary migration, and minimized during the period of economic contraction.

Migration for family reunification

Migration for family reunification mostly entails the migration of family members considered dependants, usually the spouse and minor children, even if the spouse is not financially dependent. Although family reunification is not recognized as a universal right, migration policies often include conditions through which family members are allowed to join the migrant in the host country. The determining factors in family reunification policies rely ultimately on national migration laws, which reflect the sovereign right of each country to determine the number and categories of international migrants to be admitted into its territory.

Most destination countries allow migration for the purpose of family reunification under certain conditions. Some migrant workers under temporary contracts are not allowed to be accompanied by their family members. Nonetheless, family reunification has become a major basis for immigration in many destination countries. Given the costs of providing migrants dependants with health care, education and other social services, as well as the potential for abuse through fake marriages or adoptions, some countries of destination, mainly in Western Europe, have sought to limit or tighten the requirements for admission of family members.

Labor migration policies in destination countries have become increasingly selective, favoring the admission of international migrants with skills considered to be in short supply. In recent years, a growing number of countries have adopted policies to attract or facilitate the entry of highly skilled workers. Highly skilled migrants are usually granted preferential treatment and are subject to fewer restrictions than low skilled migrants regarding admission, length of stay, change of employment and admission of family members.

Emigration policies

Emigration generates both opportunities and challenges for sending countries, especially in less developed regions. On the one hand, concerns have often been raised about the loss of human resources, including highly skilled workers, the so-called «brain drain», which may hinder development in countries of origin. On the other hand, some countries in less developed regions view emigration as a strategy to boost development, not only from remittances or through alleviation of labor market pressures, but also by recognizing that their diaspora can contribute to development through financial investments in home countries, as well as through transfer of knowledge and skills.

Policies addressing emigration of citizens can respond to a wide range of needs both from the perspective of individuals who have left their countries of origin and from the perspective of Governments in sending countries.

Many countries that perceived their level of emigration as too high have instituted policies to encourage citizens to remain in the country. Such policies to lower emigration have included strengthening educational and training institutions at home and boosting domestic employment opportunities. Some countries have also adopted policies to retain potential migrants with certain skills, for example health workers who are in short supply in the sending country, but also in high demand in destination countries.

Emigration of highly skilled workers

In many countries in less developed regions, emigration of highly skilled workers poses particular challenges to Governments. In addition to losses of public resources invested in education, emigration of highly skilled workers can undermine the countries productive capacity, and in turn, cause labor market shortages in affected sectors, such as health, education and information technology. Much has been written about the adverse impacts of emigration of highly skilled workers on the sending countries, including how brain drain disproportionately harms the sending countries in less developed regions. However, many highly skilled workers migrate because of lack of opportunities in their own countries. In short, the issue of brain drain is more complex than it appears.

Low skilled migration, on the other hand, seems to have a stronger effect on poverty reduction in sending countries. Unlike highly skilled migrants, who usually take their families to the host country, low skilled migrants generally migrate without families. Therefore, they remit more money as they generally intend to return to their home countries. Secondly, low skilled migrants tend to come from poorer households, which benefit disproportionately from the remittances. Thirdly, migrants themselves can benefit by acquiring skills and experience while living abroad. Finally, emigration of low skilled workers can reduce the pressures on the labor markets of the sending countries, which often suffer from an oversupply of low skilled labor force.

Dual citizenship policies

Whether or not one is allowed to retain one's original citizenship upon acquiring the citizenship of another country is an important consideration for some migrants. The acquisition of citizenship in the destination country has implications for one's rights and entitlements, socioeconomic integration and prospects for their family members. It also affects the links of migrants with their countries of origin. When the countries of origin and destination do not allow dual citizenship, migrants are compelled to make a decision regarding their choice of citizenship.

Policies to encourage the return of citizens

Although much of return migration flows may be spontaneous, promoting migrant circulation or return has been a part of efforts by Governments to reverse the negative consequences of emigration. Many Governments, especially in less developed regions, facing ever growing emigration of skilled workers, have instituted policies and initiatives to encourage the return of their citizens living abroad. With regard to highly skilled emigrants, Governments have used three types of policies aimed at fostering their return, namely, migrant network policies, temporary return programmes and permanent return programmes.

The first type of policies is designed not only to promote the return of highly skilled emigrants, but also to stimulate contacts between the «home system and members of overseas communities of scientists and businessmen». India is an example where the Government has made effective use of migrant networks. The Ministry of Overseas Indian Affairs has been actively engaged with members of migrant communities to further enhance flows of remittances, investments and other valued.

The second type of policies promotes the temporary return of citizens living abroad. Examples of policies that foster temporary return include receiving scientists who teach or do research for a limited period of time in their home country. For instance, the Chinese Government has attracted overseas Chinese scientists by allowing them to have a second lab in China where they spend part of their time. The National Natural Science Foundation of China has established the «Two Bases Program», which allows Chinese scholars to set up stable workplaces in China, and realize the research model of «two bases», one at home and one abroad.

The third type of policies consists of stimulating permanent return of highly skilled migrants to their home country by providing tax cuts, attractive research facilities or bonus payments. For example, apart from temporary return of Chinese scientists, the Chinese Academy of Sciences launched the «100 Talents Program» Scientists selected in this programme receive a research grant, office space and other incentives. Besides competitive salaries, health and other benefits, they also receive housing allowances. Applicants are required to have more than four years of postdoctoral experience and have attained the position of assistant professor or its equivalent overseas. Another example is Mexico, which established a programme to retain and repatriate scientists living abroad in 1991 with limited success due to budget constraints and other priorities of the National Council of Science and Technology.

Creating incentives for investment by diaspora

Encouraging diaspora members to become more involved in the development of their country of origin has gained increasing attention in recent years, both among Governments in countries of origin and among their diaspora communities. Many Governments have set up special units to deal with matters of interest to the country's emigrants and their families living abroad, including providing information about employment opportunities at home, opportunities for social or cultural reintegration, issues of citizenship, channeling remittances and investments, and providing support for their return.

The ILO has four strategic objectives:

- - promote and realize standards and fundamental principles and rights at work;
- - create greater opportunities for women and men to decent employment and income;
- - enhance the coverage and effectiveness of social protection for all;
- - strengthen tripartism and social dialogue.

In support of its goals, the ILO offers unmatched expertise and knowledge about the world of work, acquired over more than 90 years of responding to the needs of people everywhere for decent work, livelihoods and dignity.

It serves its tripartite constituents - and society as a whole - in a variety of ways, including:

- formulation of international policies and programmes to promote basic human rights, improve working and living conditions, and enhance employment opportunities;
- creation of international labor standards backed by a unique system to supervise their application;
- an extensive programme of international technical cooperation formulated and implemented in an active partnership with constituents, to help countries put these policies into practice in an effective manner;
- training, education and research activities to help advance all of these efforts.

Established in 1951, International organization for migration is the leading inter-governmental organization in the field of migration and works closely with governmental, intergovernmental and non-governmental partners. With 175 member states, a further 80 states holding observer status and offices in over 100 countries, IOM is dedicated to promoting humane and orderly migration for the benefit of all. It does so by providing services and advice to governments and migrants.

IOM works to help ensure the orderly and humane management of migration, to promote international cooperation on migration issues, to assist in the search for practical solutions to migration problems and to provide humanitarian assistance to migrants in need, including refugees and internally displaced people.

IOM works in the four broad areas of migration management:

- migration and development;
- facilitating migration;
- regulating migration;
- forced migration.

IOM activities that cut across these areas include the promotion of international migration law, policy debate and guidance, protection of migrants' rights, migration health and the gender dimension of migration.

The regulation of international labor migration takes a variety of forms, with objectives and means not always compatible with one another. Bilateral agreements govern the movement and work contracts of temporary workers for the purpose of regulating supply and demand in labor markets. Migration and mobility partnerships seek to regulate flows of regular and irregular migrants in a framework of bilateral economic cooperation. The General Agreement on Trade in Services Mode 4 regulates the movement of service suppliers according to trade rules. There are also more private-led regulations such as intra-company transfers, which regulate the mobility of workers as corporate deployment decisions; private employment agencies which often recruit foreign workers ; and universities, also involved in recruitment practices through the admission of foreign students with work visas.

IOM's Strategic Focus

- 1. To provide secure, reliable, flexible and cost-effective services for persons who require international migration assistance.*
 - 2. To enhance the humane and orderly management of migration and the effective respect for the human rights of migrants in accordance with international law.*
 - 3. To offer expert advice, research, technical cooperation and operational assistance to States, intergovernmental and non-governmental organizations and other stakeholders, in order to build national capacities and facilitate international, regional and bilateral cooperation on migration matters.*
 - 4. To contribute to the economic and social development of States through research, dialogue, design and implementation of migration-related programmes aimed at maximizing migration's benefits.*
 - 5. To support States, migrants and communities in addressing the challenges of irregular migration, including through research and analysis into root causes, sharing information and spreading best practices, as well as facilitating development-focused solutions.*
 - 6. To be a primary reference point for migration information, research, best practices, data collection, compatibility and sharing.*
 - 7. To promote, facilitate and support regional and global debate and dialogue on migration, including through the International Dialogue on Migration, so as to advance understanding of the opportunities and challenges it presents, the identification and development of effective policies for addressing those challenges and to identify comprehensive approaches and measures for advancing international cooperation.*
 - 8. To assist States to facilitate the integration of migrants in their new environment and to engage diasporas, including as development partners.*
- To participate in coordinated humanitarian responses in the context of inter-agency arrangements in this field and to provide migration services in other emergency or post-crisis situations*

Despite the growing importance of economic migration in the overall flows of people, there is no international regulation of migration, if by this we mean a single organization or a homogenous set of rules. The

creation of several global initiatives since the years 2000, such as the UN High-Level Dialogue on International Migration, the establishment of a Global Migration Group, and the renewed interest of the World Bank for migrant remittances, suggests however a strong willingness to bring more cooperation and convergence in this domain.

The ILO is devoted to promoting social justice and internationally recognized human and labor rights, pursuing its founding mission that labor peace is essential to prosperity. Today, the ILO helps advance the creation of decent work and the economic and working conditions that give working people and business people a stake in lasting peace, prosperity and progress. Its tripartite structure provides a unique platform for promoting decent work for all women and men. Its main aims are to promote rights at work, encourage decent employment opportunities, enhance social protection and strengthen dialogue on work-related issues.

Рефлексійні запитання:

1. Як би змінився світовий ринок праці, якби трудова міграція була повністю вільною від обмежень і кордонів?
2. Чи можна вважати «відтік мізків» завжди негативним явищем для країн-донорів? За яких умов він перетворюється на «циркуляцію талантів»?
3. Які етичні дилеми виникають у зв'язку з тим, що високорозвинені країни залучають медичних працівників із бідніших держав?
4. Як цифровізація праці (віртуальна мобільність, фриланс, платформи) змінює сутність поняття «міграції»? Чи можемо говорити про появу нового типу «цифрового мігранта»?
5. Як міжнародна міграція впливає на соціальну нерівність? Чи допомагає вона її зменшити, чи, навпаки, поглиблює глобальну стратифікацію?

Практичний кейс: «Міграція талантів – втрати чи можливості?»

Країна А (умовно – Україна) щороку втрачає тисячі висококваліфікованих фахівців, які переїжджають працювати до країн ЄС, Канади та США. З іншого боку, ці фахівці надсилають грошові перекази, діляться знаннями, співпрацюють із вітчизняними університетами та ІТ-компаніями.

Завдання:

Проаналізуйте економічні та соціальні наслідки для країни А – які є вигоди й ризики від трудової міграції висококваліфікованих кадрів?

Розробіть пропозиції політики «brain circulation»: як держава може перетворити відтік мізків на циркуляцію талантів?

Порівняйте підходи різних країн (наприклад, Польщі, Ірландії, Індії, Філіппін) до підтримки зв'язків із діаспорою та залучення своїх спеціалістів назад.

Запропонуйте ініціативу для вашого університету, яка могла б сприяти формуванню академічних чи професійних зв'язків із українською діаспорою (наприклад, програму стажувань, наукові колаборації тощо).

ТЕМА 6.

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

1. *Сутність і структура міжнародних валютних відносин*
2. *Валюта та валютний курс*
3. *Валютні режими та типи валютних систем*
4. *Світовий валютний ринок і валютні операції*
5. *Валютне регулювання, рахунки та неторгові операції*

6.1. Сутність і структура міжнародних валютних відносин

Міжнародні валютні відносини – це сукупність економічних відносин, що виникають у процесі функціонування валюти на світовому ринку. Вони охоплюють операції, пов'язані з обміном валют, формуванням валютних курсів, міжнародними розрахунками, кредитуванням, інвестуванням і резервуванням.

Валютні відносини виконують важливу роль у забезпеченні міжнародного обігу товарів, послуг і капіталу, через валюту реалізується вартісний еквівалент зовнішньоекономічних операцій. Їх ефективність визначається стабільністю валютної системи, довірою до резервних валют і механізмами валютного регулювання.

Сучасна структура світової економіки і міжнародних економічних відносин сформувалася в процесі історичного розвитку та інтенсифікації світогосподарських зв'язків. З другої половини XIX ст., коли в міжнародну торгівлю та інвестиції стала залучатися все більша кількість фірм і банків, для продовження індустріального розвитку в Європі і США знадобився більш формальний механізм регулювання міжнародних валютних відносин і незбалансованості у платіжних балансах між країнами. Саме в цей період зародилося і офіційно оформилося поняття світової валютної системи.

Валютні відносини охоплюють усі процеси, пов'язані з функціонуванням грошей у світовій економіці починаючи від встановлення валютних курсів і розрахунків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності до утворення міжнародних резервів і здійснення валютних операцій.

Функції міжнародних валютних відносин:

1. *посередницька* полягає у забезпеченні обігу вартості між країнами, перетворюючи національні валюти у спільний вимір для міжнародних розрахунків.

2. *регулююча* проявляється через вплив на зовнішньоекономічну рівновагу, рух капіталів і динаміку платіжних балансів.

3. *інформаційна* – через валютні курси та процентні ставки відображають реальний стан економік і рівень довіри до них.

4. стабілізаційна передбачає сприяння вирівнюванню економічних дисбалансів через зміну валютних курсів, процентних ставок або резервних потоків.

Таблиця 6.1.

Структура міжнародних валютних відносин

Міжна- родна валюта	Грошова одиниця, що вико- ристовується у світових розрахунках як засіб платежу, обігу та збереження вартості.	Національні валюти: долар США, євро, фунт стерлінгів, юань. Резервні валюти, що визначаються МВФ. Наднаці- ональні одиниці: СПЗ, євро.
Міжнарод- ні розра- хунки	Система платежів між держава- ми, банками, компаніями, що забезпечує виконання зовніш- ньоекономічних операцій.	Акредитив, інкасо, банківський переказ, кліринг. Електронні платіжні сис-теми: SWIFT, SEPA, CIPS.
Валютний курс	Співвідношення між валюта-ми, що визначає ціну однієї валюти у вираженні іншої; показник економічної рівноваги та довіри до країни.	Курс долара до євро, гривні до долара тощо. Форми котиру- вання: пряме, непряме. Фактори впливу: інфляція, відсоткові ставки, політична стабільність.
Валютний ринок	Механізм купівлі-продажу іно- земної валюти, формування курсів, управління валютними ризиками.	FOREX, міжбанківський ринок. Операції: спот, форвард, ф'ючерс, опціон.
Валютне регулю- вання і контроль	Система державних і міжна- родних заходів, спрямованих на підтримання стабільності валютної системи та збалан- сування платіжного балансу.	Політика центральних банків. Інструменти МВФ і регіональних валютних фондів. Валютні інтервенції, ліміти, нормативи резервів.

Учасниками міжнародних валютних відносин є різні економічні су-
б'єкти, діяльність яких забезпечує функціонування валютного ринку,
формування валютних курсів, здійснення міжнародних розрахунків і
регулювання грошово-фінансових потоків. Вони взаємодіють на глобаль-
ному, регіональному та національному рівнях, формуючи складну сис-
тему валютно-фінансових зв'язків.

У регулюванні валютної політики важливу роль відіграють *цент-
ральні банки, міністерства фінансів і валютні управління*. Вони виз-
начають курс національної валюти, контролюють обсяг грошової маси,
здійснюють валютні інтервенції та формують офіційні золотовалютні ре-
зерви. Наприклад, Національний банк України забезпечує стабільність
гривні та проводить валютну політику відповідно до макроекономічних
цілей держави. Міністерства фінансів більшості країн відповідають за
розробку валютного законодавства, а також співпрацю з міжнародними
фінансовими організаціями.

До міжнародних фінансових організацій відносяться:

✓ Міжнародний валютний фонд (МВФ) координує валютну політи-
ку країн-членів, здійснює моніторинг пла-тіжних балансів і надає кре-
дити для підтримання валют-ної стабільності;

✓ Світовий банк і Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) фінансують структурні проекти, що впливають на фінансову
стійкість економік;

✓ Європейський центральний банк (ЄЦБ) регулює грошово-кредитну політику еврозони;

✓ Банк міжнародних розрахунків (BIS) у Базелі виконує функції «банку для центральних банків», забезпечуючи міжбанківські розрахунки та координацію монетарних стратегій;

✓ Регіональні валютні фонди, як Азійський фонд стабілізації (AMRO) чи Арабський валютний фонд, які зміцнюють регіональну фінансову стійкість.

Основними посередниками валютних операцій виступають комерційні банки. Вони здійснюють обмін валют, міжнародні платежі, надають кредити в іноземній валюті, обслуговують зовнішньоторговельні контракти та операції на ринку деривативів. Сучасні банки, як HSBC, Citi, Deutsche Bank чи BNP Paribas, діють глобально, мають розгалужену мережу філій і відіграють ключову роль у формуванні ліквідності на міжнародному валютному ринку.

До важливих учасників міжнародних валютних відносин можна віднести ТНК, які активно впливають на рух валют завдяки великим масштабам інвестицій, експорту й імпорту, внутрішньокорпоративним розрахункам між філіями в різних країнах. Їх діяльність створює постійний попит і пропозицію на валютному ринку. Корпорації, Apple, Toyota, Nestlй, Siemens, управляють валютними ризиками через хеджування, використовуючи форвардні й опціонні контракти. Через ТНК реалізується значна частка світових валютних потоків.

Фінансові посередники та інституційні інвестори, до яких належать валютні брокери, біржі, інвестиційні та хедж-фонди, страхові компанії, що забезпечують функціонування валютного ринку, формують попит і пропозицію на валюту, проводять спекулятивні та арбітражні операції, сприяючи визначенню ринкових курсів. Інституційні інвестори впливають на валютні тренди через трансфер капіталів між фінансовими центрами – Лондоном, Нью-Йорком, Токіо, Франкфуртом, Гонконгом.

У валютних відносинах беруть участь і приватні особи через перекази, купівлю іноземної валюти, інвестиції чи поїздки за кордон. Грошові перекази мігрантів сьогодні є важливою складовою валютних надходжень багатьох країн, зокрема України, Філіппін, Мексики.

Збалансовані валютні відносини сприяють зміцненню фінансової безпеки держав, стабілізації обмінних курсів, підтриманню ліквідності міжнародних ринків, зменшенню валютних ризиків для підприємств та інвесторів.

Валютні кризи (наприклад, азійська 1997 р., європейська 2010 р., глобальна 2020–2022 рр.) показали, що порушення валютної рівноваги здатні швидко трансформуватися у фінансові та боргові кризи. Тому сучасна валютна політика країн спрямована на координацію дій, створення стабілізаційних фондів та посилення міжнародного валютного співробітництва.

6.2. Валюта та валютний курс

Валюта – це основа міжнародних валютних відносин, адже вона виступає універсальним еквівалентом у міжнародних розрахунках.

Валюта в широкому сенсі означає будь-який товар, що здатний виконувати грошову функцію засобу обміну на світовому ринку. У вузькому – це частина грошової маси, яка циркулює в фінансовій системі в формі грошових банкнот і монет.

У світовому господарстві валюта виконує три головні функції:

- **міра вартості** у міжнародних цінах і контрактах;
- **засіб платежу** в міжнародних розрахунках;
- **засіб нагромадження та резервування** для урядів, банків, компаній.

У світовій практиці в даний час склалася наступна класифікація видів валюти:



Крім того, у XXI ст. розвивається нова категорія **цифрові валюти**, зокрема **криптовалюти** (Bitcoin, Ethereum) і **цифрові валюти центральних банків** (CBDC), які поступово інтегруються у світову валютну систему.

Цифровізація глобальної економіки спричинила появу нового етапу розвитку грошей, тобто **цифрових валют**, які поєднують риси традиційних фінансових інструментів і новітніх технологій. Поряд із фіатними валютами дедалі ширше використовуються криптовалюти та цифрові валюти центральних банків.

Цифрові валюти центральних банків (Central Bank Digital Currencies, CBDC) – це електронна форма національної валюти, що випускається та контролюється центральним банком країни. На відміну від криптовалют, CBDC мають статус законного платіжного засобу і забезпечуються державними резервами. Вони створені для того, щоб зробити платіжні системи швидшими, безпечнішими і доступнішими.

Понад 130 країн світу, на які разом припадає близько 98% світового ВВП, активно розробляють або вже тестують цифрові валюти. Китай (e-CNY), Індія (e-Rupree), Бразилія (Drex), Європейський Союз (Digital Euro), Канада, Нігерія (e-Naira). Загальний обсяг цифрових валют в обігу в країнах-піонерах зріс у кілька разів лише за останній рік, цифрова рупія Індії досягла 10,16 млрд (≈ 122 млн дол.), що на 334% більше, ніж у 2024 році.

Водночас цифрові валюти створюють нові виклики для фінансової системи: необхідність балансування між конфіденційністю даних і прозорістю транзакцій, запобігання кіберзагрозам, а також ризики відтоку депозитів з комерційних банків у разі широкого використання CBDC. Міжнародний валютний фонд, Банк між-народних розрахунків та ЄЦБ у 2024–2025 рр. активно працюють над виробленням глобальних стандартів цифрових грошей.

Криптовалюти – децентралізовані цифрові активи, що ґрунтуються на технології блокчейн і не контролюються жодною офіційною фінансовою установою. Найвідомішими з них є Bitcoin, Ethereum, Tether, BNB, Solana. Сукупна ринкова капіталізація криптовалют перевищила 2,6 трлн доларів, що свідчить про значний масштаб цифрового фінансового сектору.

Криптовалюти використовуються для інвестицій, міжнародних платежів і як засіб збереження вартості, особливо в умовах економічної нестабільності. Проте вони залишаються високоризиковими через волатильність, відсутність повного регулювання та можливість використання у незаконних операціях. Європейський Союз у 2024 р. ухвалив регламент MiCA (Markets in Crypto-Assets), який встановлює правову базу для ринку криптоактивів, а МВФ закликає країни розробляти національні політики щодо їх інтеграції у фінансову систему.*

По відношенню до валютних запасів країни валюта:

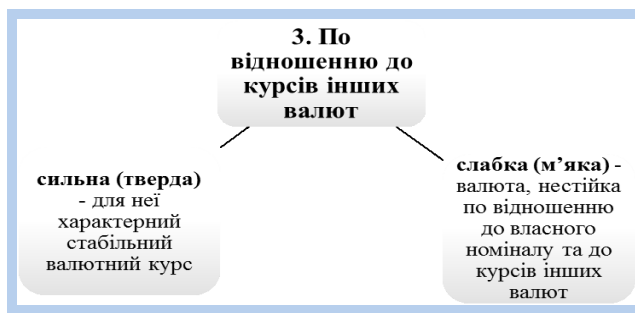
● **Нерезервна:** не використовується центральними банками для зберігання валютних запасів країни.

● **Резервна:** у ній центральні банки держав нагромаджують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків по зовнішньо торгівельних операціях та іноземних інвестиціях. Країна-емітент резервної валюти отримує ряд переваг: можливість покривати дефіцит платіжного балансу національною валютою, сприяти зміцненню позиції національних виробників в конкурентній боротьбі на світовому ринку.

➤ Функції резервної валюти:

- виступає міжнародним платіжним засобом;
- служить базою для визначення валютного паритету і валютного курсу;
- використовується як інструмент для проведення валютних інтервенцій.

До резервних валют належать долар США, євро, японська єна, фунт стерлінгів, швейцарський франк, китайський юань.



За ступенем обігу на світовому валютному ринку:

– **головна (Major currencies)** валюта провідних економічно розвинутих країн, на які припадає понад 80% усіх операцій на світовому валютному ринку. Вони характеризуються високою ліквідністю, стабільністю, широким використанням у міжнародній торгівлі, фінансових

* IMF (2024–2025) Virtual Handbook on Central Bank Digital Currencies; Atlantic Council CBDC Tracker; BIS Quarterly Review (2025); CoinMarketCap (2025); CEPR Policy Brief (2024); EU Regulation MiCA (2024).

розрахунках і як резервні активи. Також мають повну конвертованість, користуються глобальною довірою, активно котируються на всіх біржах і в більшості банків світу. Прикладом таких валют є Долар США як універсальний засіб розрахунків у понад 80% світових торговельних операцій, Євро – друга за значенням валюта світу, що використовується в понад 30% глобальних платежів, Японська єна, важлива азійська резервна валюта, Фунт стерлінгів як історично стабільна валюта Великої Британії, що широко застосовується у фінансових центрах Лондона й Гонконгу, Швейцарський франк як «валюта безпеки», що зберігає довіру під час криз;

– **другорядна (*Minor currencies*)** валюта країн із середнім рівнем економічного розвитку, які беруть участь у міжнародних розрахунках, але мають меншу ліквідність і локальне використання. Вони не входять до складу основних резервних валют, проте можуть активно застосовуватись у регіональній торгівлі. Обіг цих валют обмежений переважно регіональними ринками, вони можуть мати часткову конвертованість та характеризуються більшою волатильністю. Прикладом є Канадський долар і австралійський долар, які активно використовуються у торгівлі сировиною (нафта, газ, золото), тому їх називають «*комодітними валютами*», Новозеландський долар, популярний у фінансових спекуляціях, Китайський юань, який входить до «кошика» SDR МВФ (із часткою понад 7%), Сінгапурський долар, південнокорейська вона, шведська крона, норвезька крона;

– **екзотична (*Exotic currencies*)** валюта країн, які не відіграють істотної ролі у світовій торгівлі та фінансах. Вони мають низьку ліквідність, високі транзакційні витрати та значну волатильність. Такі валюти слабо конвертовані або неконвертовані, мають високий ризик коливань курсу, використовуються переважно на локальних ринках. До них відноситься Українська гривня, польський злотий, чеська крона, угорський форинт, турецька ліра, єгипетський фунт, індійська рупія, південноафриканський ранд, кубинський песо, в'єтнамський донг, бразильський реал, філіппінське песо.

За видами валютних операцій розрізняють:

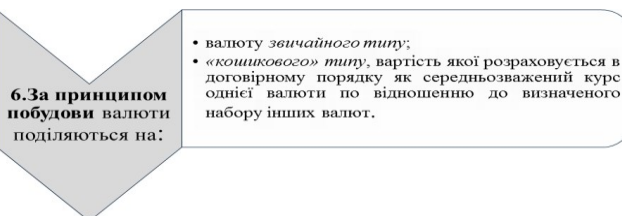
☑ **валюта ціни контракту**, у якій фіксується ціна товару або послуги в зовнішньоекономічному договорі. Вона використовується для визначення вартості угоди та розрахунку всіх фінансових зобов'язань сторін;

☑ **валюта платежу**, у якій фактично здійснюється платіж за поставлений товар або послугу. Вона може збігатися або відрізнятися від валюти ціни контракту. Валюта платежу визначає валютні ризики сторін, адже зміна курсу між моментом підписання контракту й оплатою впливає на реальну суму надходження чи витрат;

☑ **валюта кредиту**, у якій надається або погашається міжнародний кредит (банківський, експортний, міждержавний тощо). Зміна курсу між валютою кредиту та валютою надходжень може створювати курсові втрати або прибутки, тому підприємства використовують хеджування (форвардні чи ф'ючерсні контракти);

☑ *валюта векселя*, у якій виписується та підлягає оплаті вексель чи інший фінансовий документ, що підтверджує зобов'язання боржника;

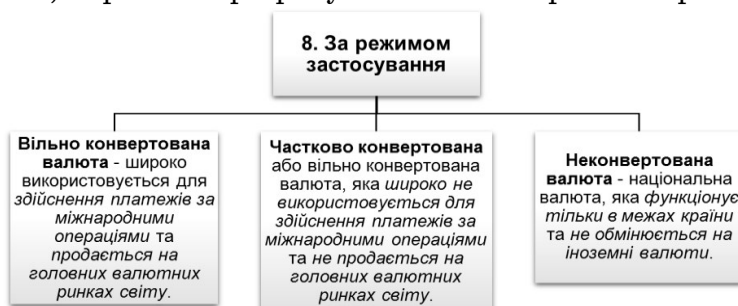
☑ *валюта клірингу*, що використовується між країнами у межах міждержавних або міжбанківських угод для взаємного заліку зобов'язань без фізичного переміщення валюти. У регіональних системах розрахунків (наприклад, у межах BRICS або ASEAN) створюються власні клірингові механізми, що зменшують залежність від долара США.



7. За матеріально-речовою формою:

◆ *готівкова валюта*, матеріальна форма грошей у вигляді банкнот і монет, що перебувають в обігу та використовуються для здійснення платежів безпосередньо між суб'єктами господарювання чи фізичними особами.

◆ *безготівкова валюта*, що існує у вигляді записів на банківських рахунках і використовується для здійснення платежів шляхом банківських переказів, карткових розрахунків або електронних транзакцій.



Конвертованість валют.

Конвертованість валюти – це здатність резидентів та нерезидентів вільно без обмежень обмінювати її на іноземну і використовувати в угодах з реальними і фінансовими активами. Вона є однією з ключових ознак інтегрованості країни у світову економіку та свідчить про відкритість її фінансової системи.

Часткова конвертованість – застосовуються обмеження для резидентів з окремих видів валютних операцій. Обмінюється не на всі валюти та не з усього комплексу операцій (внутрішня – в Україні).

Вільна конвертованість – необмежено обмінюється на інші іноземні валюти (охоплює як поточні операції, так і операції, пов'язані з зовнішніми запозиченнями та іноземними інвестиціями). Валюти індустриально розвинених країн, країн базування світових офшорних та фінансових центрів, країн-експортерів нафти. Іноді – валюти країн, що входять до міжнародної банківської системи CLS (17 валют).

Неконвертована валюта – функціонує виключно в межах країни та не обмінюється іншими валютами.

Умови конвертованості (ст. 8 Статуту МВФ)

◆ Вільне застосування при розрахунках за поточними операціями платіжного балансу.

◆ Відсутність обмежень щодо використання резидентами та нерезидентами.

◆ Вільне функціонування в якості інструменту руху капіталів між країнами.

В умовах глобальної фінансової інтеграції рівень конвертованості валют стає одним із ключових показників відкритості національних економік та їхнього залучення у світову торгівлю. Простежується кілька стійких тенденцій, що визначають розвиток валютних систем у більшості країн світу:

По-перше, глобальна валютна лібералізація. В останні десятиліття відбувається поступовий перехід до вільного обміну валют. Більшість держав, понад 160 із 190 членів Міжнародного валютного фонду, уже забезпечили поточну конвертованість своїх валют, тобто можливість вільного обміну для торговельних та фінансових операцій, відповідно до вимог Статті VIII Статуту МВФ. Це свідчить про розширення міжнародної фінансової співпраці, зростання обсягів транснаціональних інвестицій та посилення довіри до національних валют.

По-друге, важливим залишається контроль над рухом капіталу. Попри загальну тенденцію до лібералізації, навіть розвинуті економіки зберігають «м'які» обмеження на рух капіталу, щоб уникнути раптового відтоку інвестицій у періоди фінансової нестабільності. Такі інструменти використовують Південна Корея, Сінгапур, Індія, а також держави ЄС у періоди валютних коливань. Після кризи 2020–2022 рр. Центральні банки дедалі частіше вдаються до макропруденційних заходів, спрямованих на стабілізацію грошових потоків і зниження валютних ризиків.

По-третє, розвиток цифрових валют центральних банків, які сприяють появі нового виміру конвертованості – електронної. Уже понад 130 країн світу вивчають або впроваджують власні цифрові валюти.

*Таблиця 6.2.***Типи валют**

Замкнута	Обмеження на всі види валютних операцій в країні
Внутрішня	Частково конвертовані та вільно конвертовані, попит на які існує лише в країнах-емітентах
Міжнародна	Виконують функції грошей за межами країни емітації (масштаб економіки, роль у міжнародній торгівлі, ліберальний режим регулювання фінансового ринку, вільна конвертація, довіра на ринках)
Ключова	Розмір ВВП, відсутність обмежень на ринку капіталу, глибина, обсяг і ліквідність фінансового ринку країни, статус резервної валюти. Долар США, Євро, Єна, Фунт стерлінгів, Шв.франк
Домінуюча	Масштаб економіки та якість фінансових ринків. Обслуговує переважну частину власних з/екоп. розрахунків без інтервенцій, потреби у резервах, прив'язки до інших валют; інтегрована до внутрішніх розрахунків зарубіжних країн

Українська гривня залишається *частково конвертованою валютою*, що вільно обмінюється для поточних операцій (торгівля, перекази, послуги), але має обмеження на рух капіталу. Ці обмеження запроваджено через воєнний стан і спрямовано на збереження фінансової стабільності. Національний банк України реалізує поетапну стратегію валютної лібералізації, узгоджену з вимогами ЄС і МВФ.



Резервні валюти

- Найявність домінуючих позицій країни у світовому русі капіталів, торгівлі товарами та послугами.
- Значна питома вага у золотовалютних резервах світу.
- Існування розвиненої мережі банківсько-кредитних установ, в т.ч. з філіями за кордоном.
- Організований та місткий ринок позичкових капіталів.
- Вільна конвертованість валюти.
- Активна зовнішня політика держави, в т.ч. валютна та кредитна.

Різниця між ступенем конвертованості валюти залежить від обмежень уряду на валютному ринку. Відповідно до типів міжнародних операцій, які відбиваються в платіжному балансі країни (платіжний баланс за поточними операціями або за операціями з капіталом), валюта може бути конвертованою за поточними операціями чи за операціями з капіталом або повністю конвертованою.

Конвертованість за поточними операціями – це відсутність обмежень на платежі та трансфери за поточними міжнародними операціями, які пов'язані з торгівлею товарами та послугами, міждержавними переказами тощо.

Конвертованість за капітальними операціями – відсутність обмежень на платежі та трансфери за міжнародними операціями, які пов'язані з рухом капіталу (прямі й портфельні інвестиції, кредити та капітальні гранти).

Повна конвертованість – це відсутність будь-якого контролю та обмежень за поточними і капітальними операціями. Повна конвертованість передбачає також відсутність обмежень на експорт та імпорт товарів і послуг, які можуть вплинути на їх ціну.

Характеризуючи **ступінь конвертованості валют**, необхідно брати до уваги і залежність виду валютної оборотності від національної приналежності валюти. Відповідно до цього ознакою поділяють внутрішню, зовнішню і повну конвертованість валюти.

- За умов внутрішньої конвертованості свобода обміну національних грошових одиниць на іноземні валюти надається тільки резидент-

там країни, тоді як щодо нерезидентів зберігаються обмеження на здійснення тих чи інших валютних операцій.

• За умов зовнішньої конвертованості повна свобода обміну валюти даної країни для платежів і розрахунків із закордоном надається тільки іноземцям (нерезидентам), тоді як громадяни та юридичні особи-резиденти цієї держави такою свободою не володіють.

• За умов повної конвертованості валюти валютні обмеження відсутні при проведенні валютних операцій як резидентами країни, так і нерезидентами.

Регіональні та наднаціональні валюти – грошові одиниці, які функціонують у межах інтеграційних об'єднань або створені міжнародними фінансовими організаціями. До них належать:

➤ **Євро** – спільна валюта 20 країн Єврозони.

➤ **Спеціальні права запозичення – СПЗ (резервна валюта кошикового типу)** – це безготівкові гроші у вигляді запису на спеціальних рахунках у МВФ. Складалась до 1981 р. з 16 валют, до 1999 р. – з 5-ти валют – долара США, марки ФРН, ієни, французького франку, фунту стерлінгів. За результатами останнього перегляду складу валютного кошика Міжнародного валютного фонду, проведеного у травні 2022 року (який діє до 2027 р.), структура спеціальних прав запозичення відображає баланс економічної потужності провідних держав світу та їхню роль у міжнародній торгівлі. Найбільшу частку у вартості СПЗ посідає долар США (43,38%), євро (29,31%), китайський юань (12,28% кошика), японська єна (7,59%), фунт стерлінгів (7,44%). Сучасний склад валютного кошика СПЗ відображає багатополярну структуру світової економіки, у якій провідні позиції належать США та Євро-пейському Союзу, тоді як Китай, Японія й Велика Британія формують азієсько-європейський центр фінансової сили. Такий розподіл забезпечує стабільність і диверсифікацію резервного активу, зменшуючи залежність світової валютної системи від однієї національної валюти.

Вартість СПЗ визначається щоденно на основі ринкових курсів валют, що входять до кошика. МВФ здійснює перегляд складу кошика кожні п'ять років, оцінюючи економічну роль валют за двома критеріями – частка країни у світовому експорті товарів і послуг та вільна використовуваність валюти на світовому ринку.

Станом на 2025 р. в обігу перебуває понад 204 млрд СПЗ, що еквівалентно ≈ 272 млрд дол. США.

Після пандемії COVID-19 у 2021 р. МВФ здійснив найбільшу в історії емісію – 650 млрд СПЗ, щоб підтримати ліквідність країн, що розвиваються.

Деякі держави (зокрема, Китай, Індія, ПАР) пропонують розширити роль СПЗ як нейтрального наднаціонального активу, здатного зменшити домінування долара США*.

Валютний курс – мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн, співвідношення між двома

* (UNCTAD World Economic Situation and Prospects 2025.)

валютами, яке показує, скільки одиниць однієї валюти потрібно для купівлі одиниці іншої. Фактично це «ціна» валюти на світовому ринку. Він є одним із головних макроекономічних показників, що відображає стан національної економіки, рівень довіри інвесторів, ефективність грошово-кредитної політики та конкурентоспроможність країни у зовнішній торгівлі.

Валютний курс виникає як результат співвідношення попиту та пропозиції на іноземну валюту. Попит формується імпортерами, інвесторами, туристами, а пропозиція встановлюється експортерами, отримувачами іноземних інвестицій, мігрантами, які надсилають перекази. Стабільний курс сприяє довірі до економіки, тоді як його різкі коливання сигналізують про дисбаланси, спричинені зростанням інфляції, дефіцитом платіжного балансу чи політичною нестабільністю. У 2022–2024 рр. українська гривня зазнала коливань у межах 36–41 грн/дол. США, що було зумовлено воєнними ризиками, інфляцією та регулюючими заходами Національного банку України. Для порівняння, євро до долара у 2024 р. коливався в діапазоні 1,06–1,12 USD/EUR, реагуючи на політику ЄЦБ та ФРС США.

Функції валютного курсу		
Забезпечення взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, прорусі капіталів і кредитів.	Використовується для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті компаній та банків.	Перерозподіл національного продукту між країнами.

Чинники, що впливають на валютний курс, за терміновістю:

✓ **довгострокові**, що формують базову тенденцію зміни курсу валюти протягом кількох років і залежать від загального стану економіки, її конкурентоспроможності та ролі на світових ринках. До них відносять також місце і роль країни у світовій торгівлі, довгострокові темпи зростання ВНД / ВВП, рівень продуктивності праці. Наприклад, постійне економічне зростання та експортна орієнтація Китаю зумовили поступове зміцнення юаня та його включення до кошика СПЗ у 2016 р.

✓ **середньострокові**, впливають на валютний курс протягом кількох місяців або років, формуючи циклічні коливання в межах загальної довгострокової тенденції. Вони пов'язані з фінансовою політикою держави, балансом зовнішніх операцій і станом грошового ринку. Це стан платіжного балансу за поточними операціями, сальдо руху довгострокових капіталів, Відсоткові ставки за депозитами, інфляція, стан державних фінансів. Наприклад, підвищення базової ставки ЄЦБ у 2024 р. призвело до зміцнення євро, оскільки інвестори почали переміщати капітали з США до Європи в пошуках вищої дохідності.

✓ **короткострокові**, які визначають поточні коливання валютних курсів протягом днів або тижнів і часто мають спекулятивний або психологічний характер. До таких чинників відносяться банківські інтер-

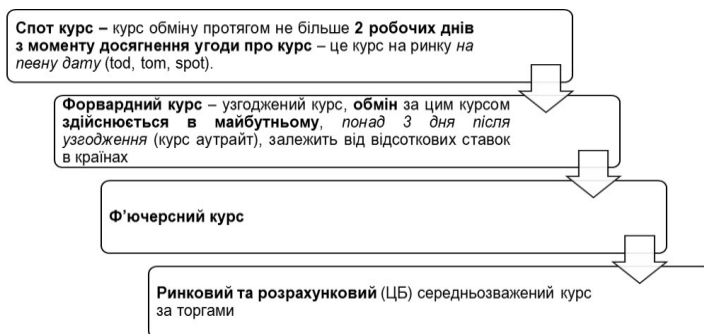
венції на валютних ринках, урядові інтервенції та політичні рішення, психологічні фактори та очікування інвесторів. Наприклад, після оголошення Федеральною резервною системою США про можливе зниження ставки у 2025 р. долар тимчасово ослаб відносно євро й єни через очікування зменшення дохідності американських активів.

Фактори впливу на валютний курс:



Рис. 6.1. Фактори впливу на валютний курс

Розрізняють валютний курс за терміновістю та видами ринків:



Для розвитку взаємодії інституційних одиниць різних країн у рамках світового економічного співтовариства необхідна наявність механізму, що дозволяє, з одного боку, порівнювати між собою параметри економічного розвитку, а з іншого – розраховуватися за товари і послуги, придбані за кордоном. У ролі цього механізму виступає валютний курс.

Валютний курс необхідний для:

- обміну валют при торгівлі товарами, послугами, русі капіталів, кредитів;

- для порівняння цін на світових товарних ринках, а також вартісних показників різних країн;

- для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм, банків, урядів, фізичних осіб та ін.

- За допомогою валютного курсу *долається національна обмеженість грошової одиниці і відбувається трансформація її локальної цінності у цінність інтернаціональну.*

- Основу сучасного валютного курсу *утворює цілий комплекс курсоутворюючих факторів:*

- інфляція, країни з низькими темпами інфляції, як Швейцарія чи Сінгапур, мають стабільні валюти;

- процентні ставки, підвищення яких збільшує привабливість національних активів і зміцнює валюту;

- платіжний баланс, де профіцит зміцнює валюту, а дефіцит послаблює її;

- державний борг;

- економічне зростання;

- політична стабільність, що сприяє вливанню інвестицій;

- Міжнародні інтервенції.

- У практичних цілях для оцінки темпів економічного розвитку, економічного планування та прогнозування застосовуються кілька розрахункових різновидів валютного курсу:

1) за ступенем свободи коливання:

- *фіксований валютний курс* – уніфікована система валютних курсів на основі офіційних, узгоджених країнами-членами МВФ валютних паритетів, виражених у золоті або в доларах США. Ринкові курси національних валют підтримуються на рівні $\pm 2,25\%$ коливань по відношенню до паритету. В основі фіксованого курсу лежить валютний паритет, тобто офіційно встановлене співвідношення грошових одиниць різних країн.

- *плаваючий валютний курс* – механізм встановлення і підтримки курсу національної валюти, за якого він вільно змінюється в результаті взаємодії попиту і пропозиції на валютному ринку. Плаваючі валютні курси залежать від ринкового попиту та пропозиції на валюту і можуть значно коливатися. У режимі плаваючих валютних курсів зазвичай знаходяться вільно конвертовані валюти. Курс валюти в цьому режимі є показником реального стану економіки, рівня інфляції, процентних ставок і довіри інвесторів. США, Канада, Велика Британія, Японія та більшість країн ЄС мають плаваючі курси своїх валют. Україна з 2023 р. поступово переходить від фіксованого до керовано-плаваючого режиму гривні, реагуючи на зміни валютного ринку та інфляційні тенденції.

- *змішаний валютний курс* поєднує в собі елементи фіксованого і плаваючого валютних курсів. Центральний банк встановлює орієнтир (так званий «цільовий коридор») і втручається в разі надмірних коливань. Це дозволяє зберігати стабільність, не відмовляючись від гнуч-

кості ринку. Прикладом такого валютного курсу були курси національних валют – країн Європейського валютного союзу (1979–1999 рр.), які були прив’язані до 1 ЕКЮ, а через нього відповідно жорстко прив’язувалися один до одного, але по відношенню до валют країн, що не входили до ЄВС, перебували у вільному плаванні.

За даними Міжнародного валютного фонду 38% країн мають плаваючі курси, 27% керовано-плаваючі режими, а 35% – фіксовані або частково фіксовані системи.

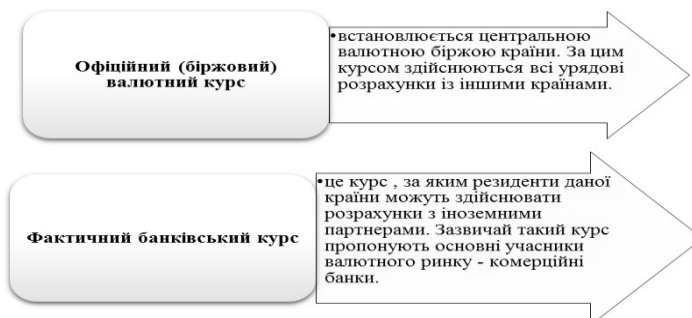
2) по відношенню до інфляції:



Для оцінки рівня інфляції в економіці використовують *цінові індекси*, які показують, наскільки змінився загальний рівень цін у країні за певний період. Найпоширенішим показником є *індекс споживчих цін*, що відображає зміну вартості «споживчого кошика», тобто набору товарів і послуг, які зазвичай купує середньостатистичне домогосподарство. Індекс споживчих цін обчислюється на основі порівняння поточних цін із базовими. Якщо він зростає, то це вказує на те, що купівельна спроможність грошей знижується, а інфляція посилюється.

Крім індексу споживчих цін, економісти також використовують *індекс цін виробників*, який показує зміну оптових цін на товари промисловості, *дефлятор ВВП*, що враховує всі ціни на товари та послуги, вироблені в країні, *індекс базової інфляції*, який відображає зміну цін без урахування коливань на продукти харчування та енергоносії. Деякі держави, як-от Канада, Нова Зеландія та Швеція, одними з перших запровадили політику «інфляційного таргетування», тобто офіційного визначення бажаного рівня інфляції (зазвичай 2–3%) як основної мети грошово-кредитної політики. Такий підхід нині застосовують понад 40 країн світу, включно з Україною.

3) за способом встановлення:



4) по відношенню до паритету купівельної спроможності валюти:

Завищений курс національної валюти	•це офіційний курс, встановлений на рівні вище паритетного курсу.
Занижений валютний курс	•це офіційний курс, встановлений вище паритетного.
Паритетний валютний курс	•визначається як відношення вартостей однотипних «кошиків» товарів і послуг двох країн, виражених в їх національних валютах.

Спосіб встановлення валютного курсу називають котируванням.

Котирування валют – це спосіб визначення валютного курсу, тобто ціни однієї валюти, вираженої в одиницях іншої. Котирування здійснюється на валютному ринку банками, фінансовими установами або центральним банком країни. Воно є основою для всіх міжнародних розрахунків, торгівлі та фінансових операцій.

Існує два метода котирування іноземної валюти до національної:

■ **Пряме котирування** – це вираження одиниці іноземної валюти у національній:

$$1 \text{ (іноземна валюта)} = X \text{ (одиниць національної валюти)}.$$

Наприклад, 1 долар США = 38,70 гривні, 1 євро = 41,90 гривні, 1 фунт стерлінгів = 48,30 гривні. Цей метод застосовується у більшості країн світу, зокрема в Україні, країнах ЄС, Японії, Канаді тощо.

■ **Непряме котирування** – це вираження одиниці національної валюти в іноземній.

$$1 \text{ (національна валюта)} = X \text{ (одиниць іноземної валюти)}$$

Переважає цей метод застосовується у Великобританії та її колишніх колоніях: 1фунт стерлінгів = 1,28 доларів США.

■ **База котирування** – базова валюта – валюта, відносно якої котирується інші валюти. Переважає долар США використовується у вигляді базової валюти.

■ **Валюта котирування** – валюта, що котирується.

Приклади сучасних валютних пар:

EUR/USD = 1,07 → 1 євро коштує 1,07 долара США.

USD/JPY = 153,2 → 1 долар США коштує 153,2 єни.

GBP/USD = 1,28 → 1 фунт стерлінгів коштує 1,28 долара США.

USD/UAH = 38,70 → 1 долар США коштує 38,70 гривні.

У світовій практиці долар США найчастіше виступає базовою валютою, оскільки він є головним засобом міжнародних розрахунків і резервів.

■ **Пряме котирування = 1/ Обернене котирування**

Сучасні системи котирування (Reuters, Bloomberg, EBS) оновлюють курси валют у реальному часі із затримкою менш ніж 0,5 секунди.

Крос-курс – це обмінний курс між двома іноземними валютами, який визначається через їхні курси відносно третьої, спільної валюти, зазвичай долара США або євро. крос-курс показує, скільки одиниць од-

нієї іноземної валюти можна отримати за одиницю іншої, не використовуючи національну валюту певної країни як проміжну. Розрахунок крос-курсу ґрунтується на співвідношенні курсів двох валют до третьої або базової.

Крос-курс



$$\text{Крос-курс} = (\text{Курс валюти А до USD}) / (\text{Курс валюти В до USD})$$

Крос-курси активно використовуються в міжнародній торгівлі, банківських операціях і на валютних ринках, коли між двома валютами немає прямого ринку, також для здійснення арбітражних операцій, у міжнародній статистиці та розрахунках, в електронних платіжних системах.

В Україні крос-курси широко застосовуються для валют, курси яких не встановлює НБУ напряму (наприклад, для єни, швейцарського франка чи юаня). Банки визначають їх через долар США або євро, використовуючи офіційні курси НБУ

6.3. Валютні режими та типи валютних систем

Валютний режим – це форма організації обмінного курсу національної валюти, сукупність правил, за якими держава визначає, встановлює та підтримує курс своєї валюти відносно іноземних.

Вибір режиму валютного курсу є одним із найважливіших елементів макроекономічної політики, оскільки він впливає на стабільність цін, рівень інфляції, динаміку експорту та імпорту, приплив інвестицій і загальну конкурентоспроможність країни.

Основні види валютних режимів:

Фіксований валютний режим. Фіксований валютний курс передбачає, що національна валюта прив'язана до іншої валюти або кошика валют за офіційно встановленим паритетом. Центральний банк підтримує цей курс шляхом валютних інтервенцій, регулювання процентних ставок та контролю за рухом капіталу. Переваги фіксованого валютного режиму у стабільності, передбачуваності та низькій інфляції. Недоліки проявляються через потреби у великих валютних резервах, обмеження монетарної політики.

Плаваючий валютний режим. Плаваючий курс формується на основі попиту та пропозиції на валютному ринку без фіксованого паритету. Центральний банк може лише обмежено впливати на курс через зміну облікової ставки або інтервенції у випадку надмірної волатильності. Як перевага плаваючого валютного режиму, автоматичне вирівнювання платіжного балансу, гнучкість у монетарній політиці. Однак є й недоліки – можливі різкі коливання курсу, що створюють ризики для бізнесу.

Керовано-плаваючий (гібридний) валютний режим. Керовано-плаваючий або змішаний валютний режим поєднує ринкові механізми з державним регулюванням. Центральний банк встановлює цільовий діапазон коливань (валютний коридор) і проводить інтервенції для недопущення виходу курсу за ці межі.

На вибір країною режиму валютного курсу впливають наступні фактори:

- рівень відкритості економіки;
- стан платіжного балансу;
- обсяг золотовалютних резервів;
- стабільність банківської системи;
- рівень інфляції;
- участь у валютних союзах або регіональних інтеграційних об'єднаннях.

Традиційно під **світовою валютною системою** розуміють історично сформовану форму організації та регулювання міжнародних грошових відносин, закріплену національними законодавствами або міждержавними угодами.

Міжнародна валютна система – це форма організації валютних відносин, які можуть як функціонувати самостійно, так і обслуговувати міжнародний обмін товарами, послугами та факторами виробництва.

Валютна система – форма організації міжнародних грошових відносин; сукупність правил та механізмів, що забезпечують співвідношення між валютами.

Розрізняють такі типи валютної системи:



Основні елементи національної валютної системи:



Рис. 6.2. Валютна система

Міжнародна (регіональна) валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн.

Світова валютна система може стабільно функціонувати лише за умови дотримання низки базових вимог, які забезпечують рівновагу, передбачуваність та довіру між її учасниками.

Ключові вимоги, які необхідні для успішного функціонування світової валютної системи:

■ **Забезпечення відповідної ліквідності.** Ця умова припускає існування офіційних резервів в урядів країн, які приймають участь у міжнародній торгівлі. Також потребує стимулів для того, щоб комерційні банки, які діють в якості дилерів, що торгують іноземною валютою, мали достатні її резерви для забезпечення потреб приватного сектору. У сучасних умовах важливу роль у формуванні ліквідності відіграють також цифрові валютні інструменти, валютні свопи та міжнародні лінії кредитування (наприклад, механізми МВФ та регіональні стабілізаційні фонди).

■ **Дієвий механізм вирівнювання (регулювання).** Світова валютна система повинна включати ефективні інструменти регулювання, які забезпечують рівновагу платіжних балансів і стабільність валютних курсів:

- проведення збалансованої економічної, бюджетної та монетарної політики кожною країною-учасницею;
- наявність фінансових механізмів корекції платіжного балансу, зокрема через валютні інтервенції, зміну відсоткових ставок або використання кредитів МВФ;
- координацію дій урядів і центральних банків з метою підтримання рівноваги на міжнародних валютних ринках.

Сучасна практика показує, що стабільність валютної системи значною мірою залежить від узгодженості дій провідних країн світу, передусім «великої двадцятки» (G20), Європейського центрального банку, Федеральної резервної системи США та МВФ.

■ **Високий рівень довіри до міжнародної грошової системи.** Довіра – ключовий чинник ефективного функціонування валютної системи. Вона формується тоді, коли уряди проводять відповідальну політику, спрямовану на забезпечення зовнішньої рівноваги, прозорість монетарних рішень і передбачуваність валютного курсу. Якщо підприємства, банки й інвестори впевнені у стабільності валютної політики, вони охочіше здійснюють операції, інвестують і тримають активи у відповідній валюті. Міжнародні організації, зокрема **Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків**, відіграють провідну роль у підтриманні довіри до системи, сприяючи узгодженій валютній політиці та запобігаючи кризам ліквідності.

■ **Узгодженість національних і світових валютних систем.** Національні валютні системи хоча і відносно самостійні, але все ж є частиною національних грошових систем різних країн. Особливості національних валютних систем і ступінь їх взаємодії з світовою валютною

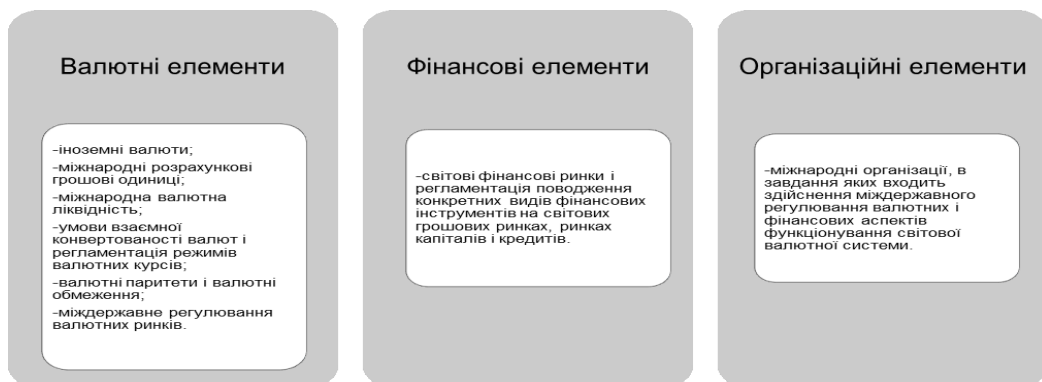
системою визначаються рівнем розвитку економіки цих країн і просто-рістю їх зовнішньоекономічних зв'язків.

Глобальні цілі та особливості регулювання. Світова валютна система, незважаючи на тісний взаємозв'язок з національними валютними системами, має більш глобальні цілі підтримки відносної стабільності на світових валютно-фінансових ринках, а також відрізняється особливостями в механізмі функціонування та регулювання. Її функціонування спирається на комплекс міжнародних норм і угод, механізми співпраці центральних банків і міжнародних фінансових організацій, а також на розвиток інноваційних інструментів, наприклад, цифрових валют центральних банків (CBDC), систем SWIFT та CIPS, що посилюють ефективність транскордонних розрахунків.

Завдання світової валютної системи:

- підтримання стабільності світових валютно-фінансових ринків;
- забезпечення прогнозованості валютних курсів;
- зниження ризиків валютних і боргових криз;
- підвищення стійкості міжнародних розрахунків.

Світова валютна система як сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, що регулюють здійснення валютно-фінансових відносин у рамках світового господарства, включає три групи елементів:



Національна валютна система включає наступні групи елементів

Валютні	Фінансові	Організаційні
• національна грошова одиниця; • обсяг і склад резервів валютних цінностей (запаси іноземних валют та банківських металів в резервах центрального банку, фінансових органах країни та у закордонних банківських установах); • паритет і курс валюти, механізм їх визначення; валютні обмеження, їх форми та види; • умови конвертації (обміну) національної грошової одиниці.	• національний фінансовий ринок, умови його функціонування; • форми та режим кредитних інструментів, які використовуються країною у міжнародних розрахунках.	• умови функціонування національного фінансового ринку, органи та установи, які регулюють валютні відносини країни.

У сучасних умовах глобальної турбулентності світова валютна система стикається з викликами – геополітичною фрагментацією, зростанням боргових ризиків, валютною конкуренцією між долларом, євро та юанем. Попри це, зберігається прагнення до багатополярності й створення більш справедливої та стабільної міжнародної фінансової архітектури, що передбачає посилення ролі МВФ, розширення використання СДР і розвиток регіональних валютних союзів.

Таблиця 6.3.

Світова валютна система еволюціонувала через кілька етапів:

Система	Період функціонування	Основні характеристики	Резервна валюта	Тип валютного курсу	Причини переходу до наступної системи
Паризька (золото-валютна)	1867 – 1914 рр.	Введення золотого стандарту; вільний обмін валют на золото; стабільність курсів; автоматичне регулювання платіжних балансів.	Золото	Фіксований (золотий паритет)	Виснаження золотих запасів, Перша світова війна, економічна дестабілізація.
Генуезька	1922 – 1939 рр.	Введення золотодевізного стандарту (золото + резервні валюти: фунт, доллар); часткова конвертованість валют; обмеження руху капіталів.	Фунт стерлінгів, доллар США	Пере-важно фіксований	Велика депресія, девальвації, валютні війни, крах золото-валютних механізмів.
Бреттон-Вудська	1944 – 1976 рр.	Закріплення домінування долара, прив'язаного до золота (35 дол./ унція); створення МВФ і Світового банку; фіксовані, але кориговані курси.	Доллар США, золото	Регульовано-фіксований	Дефіцит платіжного балансу США, «доларова криза», відмова від золотого забезпечення (1971).
Ямайська	1976 – 1990-ті рр.	Легалізація плаваючих курсів; відмова від золотого паритету; визнання ролі СДР; посилення валютних ринків	СДР, доллар США, єна, марка	Плаваючий	Волатильність курсів, енергетичні кризи, регіональні валютні ініціативи.
Сучасна (пост-Ямайська)	1990-ті – теперішній час	Багатовалютна система; регіональні об'єднання (євро); розвиток цифрових валют і фінтеху; валютна глобалізація.	Доллар США, євро, єна, фунт, юань	Плаваючий / керувано-плаваючий	Посилення регіональної інтеграції, електронізація фінансів, зміна геоекономічних центрів.

Біметаллізм (XVI–XVIII ст.)

Форми біметаллізму:

■ *Система паралельної валюти* – це коли законодавство не встановлює певного співвідношення між золотом та сріблом.

■ *Система подвійної валюти* – коли держава фіксує певне співвідношення між обома металами; карбування золотих та срібних монет, прийняття їх населенням мають здійснюватися за цим співвідношенням.

Система золотого стандарту (Паризька валютна система).



Генуезька валютна система (золотодевізна), 1922 р.

➤ Принципи:

■ конкуренція між американським долларом і англійським фунтом стерлінгів за лідерство на світовому валютному ринку;

■ в якості девізу виступала іноземна валюта в будь-якій формі.

➤ Збережені золоті паритети. Конверсія валют у золото стала здійснюватися не тільки безпосередньо (США, Франція, Великобританія), а й побічно, через іноземні валюти (Німеччина та ще 30 країн)

➤ Відновлений режим валютних курсів, що вільно коливаються. Вільне коливання курсів без золотих точок (в 30-х роках).

➤ Валютне регулювання здійснювалось у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій та нарад.

➤ На відміну від попередньої системи золото служить тільки для часткового забезпечення грошового обігу, обмін паперових грошей на золото для приватних осіб не проводиться.

Принципи Бреттон-Вудської валютної системи, 1944 р. (золотодевізний стандарт)

✚ Збереження за золотом загального еквівалента, міжнародного платіжного засобу та розрахункової одиниці.

✚ Взаємна оберненість валют на основі валютних паритетів.

✚ Фіксація ринкових курсів валют з відхиленням не більше 0,75% в обидва боки від золотих або доларових паритетів.

✚ Прирівнювання долара до золота на основі фіксованої ринкової ціни за золото (35\$ за 1 унцію золота – 31,1035 г золота або 1\$ дорівнював 0,88571 г золота).

✚ Забезпечення зовнішньої конвертованості двох резервних валют – долара і фунта стерлінгів в золото за офіційним курсом.

✚ Заборона вільної (приватної) купівлі-продажу золота (ці операції здійснювали центральні банки).

Криза Бреттон – Вудської системи

Причини:

■ Загострення протиріч між інтернаціональним, глобальним характером міжнародних економічних відносин та використанням для їх здійснення національних валют, які схильні до знецінення (переважно долара).

■ Нестабільність платіжних балансів.

■ Активізація ринку євродолара.

■ Дезорганізуюча роль транснаціональних корпорацій (ТНК).

■ Наплив доларів в країни Західної Європи і Японію викликав масовий перехід до плаваючих валютних курсів і тим самим спекулятивну атаку їх валют на долар.

■ Франція ввела подвійний валютний ринок по прикладу Бельгії, де він функціонував з 1952 р. Країни Західної Європи стали відкрито виступати проти привілейованого стану долара в світовій валютній системі. Пошуки виходу з валютної кризи завершилися компромісною Вашингтонською угодою групи «десяти» 18 грудня 1971 р.

Смітсонівська (Вашингтонська) угода (1971 р.)

☑ Переглянуто паритети провідних валют: долар девальвовано на 7,89%;

☑ підвищено офіційну ціну золота на 8,57% (з 35 до 38 долара за унцію), здійснено ревальвацію ряду валют;

☑ пом'якшився принцип фіксованих паритетів: межі можливих відхилень курсів валют від їх фіксованих паритетів були тимчасово розширені з $\pm 1\%$ до $\pm 2,25\%$;

☑ міжнародна розрахункова грошова одиниця СПЗ, яка рішенням сесії МВФ (вересень-жовтень 1969 р.) вводилась в дію з 1 січня 1970 р., розглядалась як можлива основа валютної системи нарівні із золотом (зараз – 230 млрд.СПЗ, або 310 млрд.дол.);

☑ переплетіння валютної кризи з енергетичною та світовою економічною кризами.

Ямайська валютна система, 1976 р.



6.4. Світовий валютний ринок і валютні операції

Світовий валютний ринок – це глобальна система економічних, фінансових і організаційних відносин, що забезпечує купівлю-продаж, обмін і перерозподіл валютних ресурсів між країнами. Його основна функція полягає у забезпеченні міжнародних розрахунків, регулюванні обмінних курсів, перерозподілі фінансових потоків і підтриманні ліквідності національних валют. Валютний ринок виступає найбільш динамічним і ліквідним сегментом світових фінансів. Щоденний обсяг операцій на валютному ринку перевищує 7,5 трильйона доларів США, що у понад 30 разів більше, ніж обсяг світової торгівлі товарами.

Функції світового валютного ринку:

- ✓ забезпечення міжнародних розрахунків;
- ✓ формування валютного курсу;
- ✓ перерозподіл валютних ресурсів;
- ✓ хеджування валютних ризиків;
- ✓ спекулятивна функція.

Валютні операції – це фінансові дії, пов'язані з купівлею, продажем, обміном або використанням іноземної валюти та інших валютних цінностей (депозитів, цінних паперів, платіжних документів тощо). Вони забезпечують функціонування міжнародного валютного ринку, обіг капіталу, розрахунки у зовнішній торгівлі, формування валютних резервів і підтримання стабільності національної валюти.

Види валютних операцій:

Поточні валютні операції (купівля-продаж валюти, арбітраж, операції з прохідними фінансовими інструментами, перекази іноземної валюти, отримання і надання фінансових кредитів на термін не більше 180 днів, переказування процентів, дивідендів та інших доходів за вкладками, інвестиціями тощо);

Валютні операції, пов'язані з рухом капіталу (прямі інвестиції, портфельні інвестиції, придбання цінних паперів, надання і отримання фінансових кредитів на термін понад 180 днів тощо).

Неторгові операції (готівка, пластикові картки, інкасові операції, дорожні чеки).

Операції по залученню та розміщенню валютних коштів (кредитні, лізингові, факторингові, форфейтингові, депозитні тощо).

Інші операції (з банківськими металами, переуступка права вимоги тощо).

Конверсійні операції – угоди агентів валютного ринку по купівлі-продажу обумовлених сум готівкової та безготівкової валюти однієї країни на валюту іншої країни по узгодженому курсу на визначену дату.



➤ До операцій з негайною поставкою відносять операції з **коротким терміном валютування** – в межах *трьох робочих днів*. Розрізняють такі операції з негайною поставкою:



Види валютних операцій

➤ До термінових валютних операцій відносять:



Форвардні операції

Форвардна валютна операція (forward exchange transaction) – це угода між двома сторонами (зазвичай банком і клієнтом або двома банками), за якою сторони домовляються купити або продати певну суму іноземної валюти в майбутньому за курсом, зафіксованим у момент укладення договору. Форвардна угода дозволяє учасникам захиститися від валютних ризиків (коливань обмінного курсу) і забезпечити передбачуваність майбутніх платежів.

■ Позабіржова, контракт з банком.

■ Курс встановлюється як спот з відповідним коригуванням на ставки по депозитах у відповідній валюті.

■ Валюта країни з вищими процентними ставками продається з дисконтом (надбавкою) по відношенню до валюти країни з нижчою процентною ставкою, а валюта країни з нижчими процентними ставками – з премією.

■ Премії та дисконти виражаються в річних процентах, для порівняння з альтернативами вкладення в інші інструменти.

■ Призначення – закрити відкриту валютну позицію та хеджувати валютні ризики.

■ Широкий круг валют, 95% угод здійснюються.

Форвардний курс та премія

$$F = C \times \frac{1 + R_d \frac{t}{360}}{1 + R_f \frac{t}{360}}$$

$$F_{\pm} = \frac{C(R_d - R_f)t}{360 \times 100}$$

Форвардний курс та премія (дисконт),

C – спот-курс нац. грош. од./іноз. гр. од.

R_d – ставка по депозитах в національній валюті,

R_f – ставка по депозитах в іноземній валюті

Форвардні угоди можуть відрізнятися за умовами виконання, гнучкістю розрахунків і рівнем ризику для сторін. У практиці міжнародних фінансів виділяють кілька основних типів форвардних контрактів, кожен із яких виконує специфічну функцію у хеджуванні валютних ризиків.

Звичайний форвард – це класичний вид форвардної угоди, за якої сторони домовляються про конкретну суму валюти, курс обміну та дату виконання зобов'язань. Курс фіксується в момент укладення договору, а поставка валюти відбувається у визначений день у майбутньому (наприклад, через один, три або шість місяців). Такий тип контракту найчастіше використовується підприємствами для страхування майбутніх платежів за зовнішньоекономічними операціями.

Роллінг-форвард передбачає можливість продовження або перенесення строку виконання угоди на іншу дату за домовленістю сторін. Такий механізм застосовується тоді, коли фактичні терміни поставки товару чи отримання платежу змінюються, але сторони прагнуть зберегти зафіксований курс. Роллінг-форварди забезпечують гнучкість фінансового планування та особливо зручні для компаній із нерегулярними надходженнями або платежами в іноземній валюті.

Форвард з опціоном дати – це гнучкіший інструмент, який надає покупцю право вибору дати виконання контракту у межах заздалегідь визначеного періоду. Наприклад, компанія може мати можливість здійснити розрахунок у будь-який день між 1 і 30 квітня. Така форма особливо корисна для експортерів і імпортерів, у яких точна дата розрахунків може залежати від умов постачання або отримання товарів. Вона дозволяє ефективно управляти ліквідністю та валютними ризиками без втрати захисних властивостей форварду.

Форвард з нетерміновою поставкою – це розрахунковий форвард, за яким не здійснюється фізична поставка валюти, а проводиться лише грошовий перерахунок різниці між узгодженим форвардним курсом і фактичним курсом на дату виконання угоди. Такі контракти використовуються у випадках, коли валюта має обмежену конвертованість або валютні обмеження, наприклад, китайський юань, індійська рупія, бразильський реал або українська гривня. Завдяки NDF-угодам міжнародні інвестори можуть хеджувати ризики навіть у країнах із валютними обмеженнями, не здійснюючи реального обміну валют.

Найбільші обсяги форвардних угод укладаються в Лондоні, Нью-Йорку, Сінгапурі та Гонконзі. Саме ці фінансові центри формують базові орієнтири для форвардних курсів на основні валюти світу: долар США, євро, фунт стерлінгів, японську єну та китайський юань.

Нетермінові (розрахункові) форварди активно використовуються в країнах із частково конвертованими валютами. Серед них: Китай, Індія, Бразилія, Південна Корея, Україна. У таких угодах не відбувається реального обміну валют, а лише розрахунок різниці між узгодженим і ринковим курсом у доларах США. Це дозволяє інвесторам працювати навіть на ринках, де існують валютні обмеження.

Більшість форвардних угод сьогодні укладаються в електронному форматі через системи Reuters Dealing, Bloomberg FXGO, 360T, EBS Direct. Це дозволяє банкам і корпораціям миттєво фіксувати курси та управляти ризиками у глобальному масштабі.

В Україні ринок форвардів активно розвивається під наглядом НБУ. Банки пропонують бізнесу форвардні інструменти для хеджування валютних ризиків за експортно-імпортними контрактами. Особливо активно ними користуються аграрні компанії, IT-бізнес та енергетичний сектор. У 2024 році обсяг форвардних операцій в Україні зріс майже на 40%, що свідчить про підвищення фінансової грамотності бізнесу й інтеграцію у світові практики.

Цікава деталь: форвардні курси – не прогнози майбутніх курсів, як часто думають студенти. Вони лише відображають різницю в процентних ставках між двома валютами. Тобто якщо доларові ставки вищі за єврові, долар у форварді буде продаватися з “дисконтом”, і навпаки.

Ф'ючерсні контракти

Ф'ючерсна валютна угода – це біржовий стандартизований договір на купівлю або продаж певної суми іноземної валюти у визначений майбутній час за курсом, зафіксованим у момент укладення контракту. На відміну від форвардів, ф'ючерси торгуються на валютних біржах, мають стандартні умови (сума, дата поставки, валюта, біржовий код) та щоденний кліринг, тобто переоцінку позицій за поточним ринковим курсом. Головна мета валютних ф'ючерсів страхування (хеджування) від можливих коливань валютного курсу. Компанії, банки та інвестори укладають такі угоди, щоб заздалегідь зафіксувати курс купівлі або продажу валюти і зменшити ризики втрат у майбутньому. Крім того, ф'ючерсні угоди активно використовуються для спекуляцій і арбітражу, тобто для отримання прибутку від очікуваних змін валютних курсів на різних ринках.

■ Біржова операція, укладення контракту з біржею, обов'язкова депозитна маржа та встановлення ліміту ціни базового активу, кількості контрактів для зменшення спекуляцій.

■ В 95% завершується офсетною угодою (оберненим продажем активу), отримується тільки різниця в курсі базового активу.

■ 80% світових операцій здійснюється на кількох провідних фінансових біржах, розташованих у Північній Америці, Європі та Азії: Чикагська біржа (CME Group, США), Міжконтинентальна біржа (ICE Futures U.S., Нью-Йорк), Лондонська міжнародна фінансова ф'ючерсна біржа (LIFFE, нині інтегрована до Euronext), Сінгапурська біржа (SGX Group), Токійська фінансова біржа (TFX, Японія), Цюрихська біржа (SIX Swiss Exchange, Швейцарія), Паризька біржа (MATIF, нині частина Euronext Paris)

Лондон, Нью-Йорк і Сінгапур разом контролюють понад 75% усіх операцій на світовому валютному ринку, включно з ф'ючерсами.

З 2023 року на ринку активно розвиваються цифрові ф'ючерси – контракти на токенизовані активи й цифрові валюти центральних банків (CBDC). Їх впровадження започаткували CME Digital і SGX Digital Exchange.

До 2030 року частка електронних валютних ф'ючерсів перевищить 98%, а середньоденний обсяг торгів сягне 1,2 трлн доларів США.

■ Контракти переоцінюються щоденно.

■ Є предметом торгівлі на вторинному ринку.

■ Слугують орієнтиром для визначення курсової динаміки.

Особливості ф'ючерсних контрактів

☑ Угоди укладаються тільки на окремі валюти (долар США, євро, єна, фунт стерлінгів, австр.долар, новозел., кан.дол., браз.реал).

- ☑ Поставка товару відбувається лише у визначені дні.
- ☑ Стандартизовані (62500 фунтів, 100000 канадських доларів, 712,5 млн.єн., 125000 євро).
- ☑ Ціна ф'ючерсних контрактів визначається попитом і пропозицією на них і на валюту, предмет контракту.

Процес укладення ф'ючерсної валютної угоди включає кілька послідовних етапів, які забезпечують її надійність, прозорість і виконання сторонами всіх зобов'язань. Перший крок – вибір валюти та контракту. Учасник ринку, покупець або продавець, обирає валюту, обсяг та строк дії ф'ючерсу відповідно до своїх потреб. Контракт має стандартні параметри, визначені біржею. Наприклад, компанія може купити ф'ючерсний контракт на 125 000 євро з терміном виконання через три місяці, щоб зафіксувати курс для майбутніх розрахунків за імпортом контрактом. Далі відбувається внесення маржі (застави), яка є гарантією виконання зобов'язань сторін. Початкова маржа (*initial margin*) встановлюється у розмірі від 2 до 5% від вартості контракту й розміщується на спеціальному рахунку біржі. Наприклад, якщо курс становить 1 євро = 1,10 долара США, то при стандартному обсязі контракту 125 000 євро застава сума складе близько 6 000 доларів США. Маржа слугує фінансовою подушкою безпеки у разі несприятливих змін курсу. Наступним етапом відбувається щоденна переоцінка позицій (маркування до ринку). Біржа щодня проводить перерахунок усіх відкритих позицій залежно від поточного курсу валюти. Якщо курс змінюється у вигідному напрямку, учасник отримує прибуток, який зараховується на його рахунок. Якщо ж ринкова динаміка є несприятливою, трейдер зазнає збитків і повинен внести додаткову заставу, підтримувальну маржу (*maintenance margin*), щоб залишатися у грі. Така система щоденного клірингу гарантує стабільність і надійність усіх операцій. Заключний етап – закриття позиції або поставка валюти. Переважна більшість ф'ючерсних угод, понад 95%, закриваються до моменту їх виконання, тобто учасники здійснюють зворотну угоду (продають або купують ф'ючерс, щоб зафіксувати результат). Таким чином, відбувається фінансове врегулювання різниці між ціною відкриття та поточним курсом. Лише 2–3% контрактів завершуються реальною поставкою валюти, коли одна сторона дійсно купує, а інша постачає узгоджену суму валюти у визначений день.

Опціони з валютою

Опціон з валютою – операція, яка за умови сплати встановленої комісії (премії) надає одній зі сторін (тримачу опціону) право купівлі (угода «колл»), або продажу (угода «пут») визначеної кількості визначеної валюти за курсом, встановленим при укладанні угоди до закінчення обговореного терміну (*у будь-який день – американський опціон; на кінець терміну угоди – європейський опціон*).

Ціна активу, вказана в контракті, називається страйковою. Визначається на біржі як ціна, найбільш близька в часовому вимірі до ціни активу опціону;

➤ Продавець (writer) опціону «пут» має в будь-який момент часу оплатити базисний актив, а продавець «колл» – поставити його.

↗ Біржові операції, можуть бути розрахунковими і поставочними.

↗ **Внутрішня вартість опціону:** якщо взяти за спот-ціну базового активу St , а за страйкову ціну E , то **тримачу (покупцю) «колл» в день експірації буде виплачено величину $(St - E)$, а тримачу (покупцю) «пут» – $(E - St)$.**

↗ **Премія опціону** – це різниця його ринкової ціни і його внутрішньої вартості.

Українська компанія має отримати через 3 місяці оплату в доларах США. Щоб захиститися від можливого падіння курсу долара, вона купує опціон на продаж (put-option) на 1 млн USD зі страйк-курсом 39 грн/USD. Якщо через 3 місяці курс знизиться до 37 грн, компанія реалізує опціон і продасть валюту за вигідним курсом 39 грн. Якщо ж курс зросте, вона просто відмовиться від опціону, втративши лише невелику премію.

Переваги та недоліки валютних опціонів

Переваги	Недоліки
Гнучкість. Учасник має право, але не зобов'язання виконувати угоду.	Вища вартість порівняно з форвардом або ф'ючерсом (через опціонну премію).
Обмежений ризик. Можливі втрати обмежуються розміром премії.	Складність розрахунку премії та управління портфелем опціонів.
Можливість вигоди від сприятливих змін курсу.	Менша ліквідність на деяких ринках (особливо для екзотичних валют).

Щоденний обсяг торгів валютними опціонами у світі перевищує 350 мільярдів доларів США, що становить близько 5% усього глобального валютного ринку. Цей сегмент демонструє стабільне зростання завдяки розвитку цифрових технологій і зростанню попиту на інструменти хеджування валютних ризиків.

Особливо динамічно у 2025 році розвивається сегмент електронних і цифрових опціонів, які укладаються через онлайн-платформи CME Direct, ICE Digital та SGX FX Futures Connect. Завдяки цим інноваціям доступ до валютних опціонів отримали не лише великі банки та корпорації, а й середні компанії, інвестиційні фонди та фінансові посередники, що зробило глобальний ринок деривативів більш відкритим і технологічно гнучким.

Своп

«Своп» (англ. swap – міна, обмін) – це валютна операція, що сполучає купівлю-продаж двох валют на умовах негайного постачання з одночасною контругодою на певний термін з тими ж валютами. При цьому домовляються про зустрічні платежі два партнери (банки, корпорації й ін.).

По операціях «своп» наявна угода здійснюється за курсом «спот», що у контругоді (терміновій) коректується з урахуванням премії чи дисконту в залежності від руху валютного курсу.

Валютний своп – обмін номіналу та фіксованої процентної ставки в одній валюті на номінал та фіксований процент в іншій валюті.

➤ При цьому клієнт заощаджує на маржі – різниці між курсами продавця і покупця по наявній угоді.

У формі **«своп» банки (компанії) здійснюють обмін валютами, кредитами, депозитами, процентними ставками, цінними паперами чи іншими цінностями.**

Приклад:

Банк з України продає долари США і купує євро за курсом 1 EUR = 1.10 USD (угода «spot»). Одночасно він домовляється через три місяці здійснити зворотну операцію – продати євро і купити долари за курсом 1.09. Різниця між курсами – це вартість фінансування (або прибуток) від свопу.

Валютні свопи наймасовіший вид валютних операцій у світі, їхня частка становить близько 49% усіх транзакцій на валютному ринку, щоденний обсяг операцій перевищує 3,8 трлн доларів США (загальний валютний оборот близько 7,5 трлн доларів на добу).

Після світової фінансової кризи 2008 року валютні свопи стали важливим інструментом глобальної фінансової стабільності. Центральні банки провідних економік створили постійні своп-лінії, які дозволяють у разі кризового дефіциту ліквідності обмінювати валюти напряму без впливу на ринок.

Національний банк України періодично використовує своп-операції з долларом США та євро для стабілізації валютного ринку. У 2023–2025 роках НБУ розширив програми FX Swap USD/UAH із банками-резидентами, що дозволило зменшити короткострокові коливання курсу гривні та підтримати ліквідність у банківській системі. країна у 2024 році уклала своп-угоду з Національним банком Польщі в межах підготовки до інтеграції з європейською платіжною системою TARGET2.

Валютний арбітраж – валютна операція, що сполучає покупку (продаж) валюти з наступним здійсненням контругоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних валютних ринках (**просторовий арбітраж**) чи за рахунок курсових коливань протягом визначеного періоду (**часовий арбітраж**).

Процес арбітражу зазвичай складається з трьох етапів:

1. виявлення різниці курсів на різних ринках (наприклад, у Лондоні та Нью-Йорку);
2. одночасна купівля і продаж валюти для уникнення ризику;
3. фіксація прибутку від курсової різниці.

Наприклад,

Курс EUR/USD у Лондоні становить 1.1000, а в Нью-Йорку 1.1020. Трейдер купує 10 млн євро в Лондоні за 11 млн доларів і одночасно продає їх у Нью-Йорку за 11,02 млн доларів, отримуючи прибуток 20 000 USD без ризику, якщо операції проведено одночасно.

Види валютного арбітражу

Просторовий (географічний)	Використання різниці курсів на різних валютних ринках (наприклад, Лондон – Нью-Йорк – Токіо). Найпоширеніший тип, активний на глобальних міжбанківських платформах.
Тимчасовий (часовий)	Використання коливань валютного курсу в часі. Потребує точного прогнозу зміни курсу, часто пов'язаний із короткостроковими операціями.
Трикутний	Використання невідповідності крос-курсів між трьома валютами. Найскладніший, але високоприбутковий вид арбітражу.
Процентний арбітраж	Використання різниці між відсотковими ставками за депозитами у різних валютах. Поширений серед банків і хедж-фондів.
Арбітраж із похідними інструментами	Використання відмінностей між курсами спот і форвард/ф'ючерс. Застосовується на біржах і між-банківських платформах.

Спекулятивний арбітраж має на меті заробити на різниці валютних курсів у зв'язку з їхніми коливаннями. При цьому вихідна і кінцева валюти збігаються, тобто угода здійснюється за схемою: євро – долар США; долар – євро.

Конверсійний арбітраж насамперед має на меті купити найбільш вигідно необхідну валюту. Фактично – це використання конкурентних котирувань різних банків на одному чи різних валютних ринках.

На валютному ринку України арбітраж використовується банками та інвесткомпаніями для згладжування коливань між офіційним курсом НБУ, міжбанківським і готівковим ринком. Особливо активно такі операції застосовуються під час періодів лібералізації валютного регулювання або зміни курсової політики (наприклад, у 2022–2024 рр. після воєнних обмежень). Українські ІТ-компанії, що отримують дохід в іноземній валюті, часто використовують елементи часових арбітражних стратегій для збереження вартості валютної виручки.

In 2025, foreign exchange arbitrage has evolved into a highly technological and automated process that integrates financial analytics, algorithmic precision, and digital platforms. Modern arbitrage no longer depends on manual operations – it is driven by high-frequency trading systems capable of executing thousands of transactions per second across global markets.

Today, more than 80% of all FX arbitrage transactions are carried out automatically. Advanced trading algorithms and high-frequency systems can respond to exchange rate changes within microseconds, eliminating human delays. Platforms such as EBS, Reuters Dealing, and CME Globex dominate this space, ensuring constant price alignment between major financial centers. Algorithmic arbitrage enhances market efficiency by narrowing spreads and equalizing currency prices worldwide.

A rapidly expanding segment of the market involves arbitrage between cryptocurrencies (BTC, ETH, USDT) and traditional fiat currencies (USD, EUR, JPY). Differences in exchange rates among major crypto exchanges, Binance, Coinbase, Bitfinex, Kraken, can generate daily profits of up to 1–2%. This form of arbitrage is especially active in economies with currency restrictions or dual exchange rate systems. The rise of stablecoins (USDT, USDC) has further facilitated such transactions, acting as a bridge between the crypto and fiat worlds and ensuring liquidity across platforms.

Given the enormous trading volumes of high-frequency operations, global regulators such as the European Central Bank, the UK Financial Conduct Authority, and the U.S. Securities and Exchange Commission have strengthened oversight. They are introducing frameworks to ensure algorithmic fairness in trading, aimed at preventing manipulation through microsecond price quoting and eliminating unethical algorithmic behavior. These measures contribute to a more transparent and resilient FX environment while promoting responsible use of financial technologies.

FX arbitrage has become increasingly important in emerging economies with partial currency controls including India, Turkey, Nigeria, and Ukraine. In these markets, arbitrage often serves as a stabilizing mechanism, helping to balance discrepancies between official, interbank, and cash exchange rates. In 2024–2025, Ukrainian banks and financial institutions actively applied inter-market arbitrage strategies to stabilize the hryvnia and maintain liquidity amid ongoing financial reforms and wartime restrictions.

Валютний ринок України

Перший етап (1991–1994 рр.) характеризувався:

■ участю в валютному союзі з росією (російський рубль використовувався як спільна валюта для обслуговування безготівкового обігу);

■ впровадження купонів багаторазового використання, які було введено в готівковий обіг у січні 1992 р., розміри емісії якого визначалися у відповідності з російськими кредитними лініями;

- ❑ розірваністю готівкового і безготівкового обігу;
- ❑ впровадженням національної платіжної системи;
- ❑ налагодженням банківської системи з єдиним емісійним центром;
- ❑ створенням механізму міждержавних розрахунків;
- ❑ появою українського валютного ринку;
- ❑ започаткуванням золотовалютних резервів;
- ❑ становленням регулюючих органів;
- ❑ формуванням законодавчої бази функціонування ринку;
- ❑ значними темпами девальвації національної валюти;
- ❑ фіксацією валютного курсу зі створенням подвійного ринку;
- ❑ використанням декількох режимів обмінного курсу – від множинного до фіксованого з подальшим переходом до керованого плаваючого курсу.

Другий етап (1995–1998 рр.) характеризувався:

- ❖ лібералізацією проведення валютних операцій;
- ❖ стабілізацією інфляційних процесів національної грошової одиниці і, як наслідок, стабілізацією валютного курсу;
- ❖ проведенням грошової реформи: введення гривні;
- ❖ значною ревальвацією реального курсу гривні впродовж 1996–1997 рр., яка створила підстави для девальвації гривні в 1998 р.;
- ❖ використанням НБУ ринкових інструментів регулювання валютного ринку;
- ❖ значною девальвацією національної валюти, що висвітлювало приховані проблеми та недосконалість механізму функціонування валютного ринку;
- ❖ початком практики впровадження валютних коридорів;
- ❖ фінансовою кризою та девальвацією гривні, її фактичною прив'язкою до долара США.

Третій етап (1999–2008 рр.) характеризувався:

- ❑ скасуванням валютного коридору і введення режиму керованого плаваючого курсу з інтервенціями НБУ;

- ❑ поступовою ревальвацією національної валюти (на 8–10% протягом 1999–2001 рр., і ще на 12% протягом 2008 р.);

- ❑ введенням обмежень щодо пропозиції гривні: підвищення рівня резервування (30%); встановлення кредитної стелі; підвищення облікової ставки; обмеження обсягів одноразового продажу готівкової валюти; помірним рівнем інфляції та емісії грошової маси;

- ❑ позитивними тенденціями розвитку ринку – зростанням обсягів ринку з 8063,78 млн. доларів США в 1999 році до 13052,62 млн. Доларів США 2001 р.

- ❑ поповненням золотовалютних резервів НБУ за рахунок викупу надлишкової пропозиції іноземної валюти

Четвертий етап (2009–2021):

- Фінансова криза та рейдерські атаки на ряд комерційних банків;
- Скорочення угод на валютному ринку.
- Зростання зовнішньої заборгованості, особливо короткострокової, інфляції, зростання від'ємного сальдо рахунку поточних операцій, скорочення обсягів ВВП.

- Девальвація національної валюти та поступове вирівнювання сальдо платіжного балансу.
- Втеча капіталів з країни (збільшення обсягів ПЗІ з України у 2008 р.).
- Надання кредитів МВФ.
- Введення ряду обмежувальних заходів щодо купівлі іноземної валюти.
- запровадження валютних інтервенцій і форвардних операцій НБУ;
- розвиток міжбанківського валютного ринку;

Тенденції розвитку валютного ринку України у 2010 р.

➤ Суттєве зниження волатильності валютних курсів та деяка ревальвація гривні.

➤ Збільшення надходжень валюти від нерезидентів (збільшення припливу чистих ПП, продаж ОВДП та облігацій корпорацій) на 20,1% (чистий приплив – 10,6 млрд. дол., в 2009 – відплив у 4,2 млрд.).

➤ Формування додатнього сальдо інтервенцій НБУ на міжбанківському ринку до 1,3 млрд.дол.США (в 2009 р.: -573 млн.дол.США).

➤ Укріплення може бути пояснено покращенням кон'юнктури ринків, особливо продукції машинобудування в рф, та обмежувальними заходами на ринку пального.

➤ Зростання обсягу депозитів та кредитів, з одночасним зниженням їх ціни, та перерозподілом на користь депозитів в національній валюті (зросли на понад 30%, в іновалюті – на 1,7%); зменшення рівня доларизації еконо-міки до 29%.

➤ Зобов'язання згідно меморандуму з МВФ про встановлення курсу як середньозваженого + 2%.

➤ Скасування вимоги реєстрації ПП та дострокового погашення кредитів нерезидентів.

➤ Перегляд нормативів резервів банків під валютні кредити (в 2009 р. – 100%, з березня до червня – 40%).

➤ Започаткування механізму торгівлі деривативами і виведення з тіні 50–70 млрд. дол. США, які перебувають за оцінками експертів на руках населення.

➤ Проект заборони кредитування населення у іноземній валюті, дозвіл такого кредитування юридичним особам, які мають валютну виручку.

➤ Зростання обсягів купівлі валюти населенням (з жовтня 2010 р. – більш ніж на 5,6 млрд.дол.США).

➤ Зростання частки короткострокової заборгованості у зовнішньому боргу до 41%.

➤ З 2014 року події, пов'язані з анексією Криму та війною на сході, призвели до нової хвилі девальвації гривні (з 8 до понад 30 грн/дол.), скорочення резервів і посилення контролю за валютними операціями.

П'ятий етап (2022–2025 рр.)

Після повномасштабного вторгнення рф у 2022 році валютний ринок України функціонує в умовах воєнної економіки та жорстких обмежень руху капіталу.

✓ фіксований офіційний курс гривні (36,57 грн/дол. з липня 2022 р.), з поступовим переходом у 2024–2025 рр. до керовано-плаваючого режиму;

✓ підтримка валютної стабільності через інтервенції НБУ, що у 2023–2024 рр. становили понад 30 млрд дол. США;

✓ зростання міжнародних резервів України до історичного максимуму – > 43 млрд дол. США (серпень 2024 р.);

✓ збільшення обсягів надходжень міжнародної допомоги та кредитів МВФ, ЄС, Світового банку;

✓ запровадження системи е-гривні, національної цифрової валюти НБУ (у тестовому режимі з 2024 р.);

✓ лібералізація валютного ринку, поступове скасування воєнних обмежень, розширення можливостей для бізнесу та експортерів;

✓ розвиток електронного міжбанківського ринку та онлайн-контролю валютних операцій;

✓ поступове посилення ролі гривні в міжнародних розрахунках через інтеграцію України до платіжної системи TARGET2 (ЄС) у перспективі після вступу до Євросоюзу.

Головними завданнями валютної політики залишаються:

- забезпечення макроекономічної стабільності;
- поступова інтеграція до європейського валютного простору;
- розвиток цифрової інфраструктури валютного ринку;
- підвищення довіри до гривні як до національної та перспективно-регіональної валюти.

6.5. Валютне регулювання, рахунки та неторгові операції

Валютне регулювання – це система заходів державного та міждержавного впливу, спрямована на впорядкування валютних операцій, забезпечення стабільності національної грошової одиниці, рівноваги платіжного балансу та контроль за рухом капіталу. Основною метою валютного регулювання визначають захист економічних інтересів держави, підтримання стабільності валютного курсу, попередження відтоку капіталу та створення умов для розвитку міжнародної торгівлі і фінансового співробітництва.

В Україні валютне регулювання здійснюється відповідно до Закону України «Про валюту і валютні операції», постанов НБУ щодо проведення операцій з іноземною валютою, відкриття рахунків, обліку й контролю, міжнародних угод, зокрема з МВФ, які визначають ступінь валютної лібералізації та умови обігу капіталу.

Національний банк України – центральний орган валютного регулювання, який визначає політику валютних операцій, проводить інтервенції, встановлює нормативи відкритої валютної позиції банків і контролює дотримання законодавства.

Види валютних рахунків:

- поточний рахунок в іноземній валюті, який використовується для проведення поточних розрахунків (експорт, імпорт, зарплата, відрядження);
- депозитний рахунок або ощадний, призначений для зберігання коштів і отримання процентного доходу;
- кореспондентський рахунок, що відкривається між банками для взаєморозрахунків у міжнародних операціях;
- інвестиційний рахунок, призначений для проведення операцій з іноземними інвестиціями;
- електронний валютний рахунок, що розглядається як форма рахунку для цифрових розрахунків, зокрема з використанням електронної гривні (е-гривня).

Неторгові валютні операції – це операції, які не пов’язані безпосередньо з експортом або імпортом товарів і послуг, але передбачають обмін чи переказ іноземної валюти.

До них належать:

- ◆ купівля-продаж іноземної валюти фізичними особами;
- ◆ оплата міжнародних подорожей, лікування, навчання, туризму;
- ◆ виплата дивідендів нерезидентам;
- ◆ перекази заробітної плати працівникам за кордон;
- ◆ міжнародні грошові перекази;
- ◆ сплата членських внесків у міжнародних організаціях;
- ◆ розрахунки з використанням міжнародних платіжних систем (Visa, MasterCard, PayPal);
- ◆ купівля цифрових активів або електронних послуг.

З початком повномасштабного вторгнення росії у лютому 2022 року Україна опинилася в умовах безпрецедентної економічної турбулентності, що вимагало від Національного банку України негайних дій для збереження фінансової стабільності та запобігання паніці на валютному ринку. У відповідь НБУ запровадив режим валютної безпеки, який став важливим антикризовим механізмом підтримки макроекономічної рівноваги та передбачав наступні заходи:

фіксація курсу гривні на рівні 36,57 грн за долар США (з липня 2022 р.), що дозволило стабілізувати ціни, уникнути гіперінфляції та забезпечити прогнозованість валютних розрахунків;

заборона купівлі іноземної валюти для некомерційних цілей, зокрема для спекулятивних чи інвестиційних операцій, з метою запобігання відтоку капіталу за межі країни;

ліміти на зняття готівкової валюти за кордоном (до 12 500 грн на день), що дозволило утримати ліквідність банківської системи;

обов’язковий продаж валютної виручки експортерами для забезпечення пропозиції валюти на внутрішньому ринку та повна заборона інвестицій за межі України, окрім гуманітарних або соціально значущих переказів.

Завдяки валютному контролю та співпраці з міжнародними партнерами (МВФ, ЄС, Світовим банком) Україна змогла утримати резерви на рівні, достатньому для покриття понад 5 місяців імпорту, що перевищує мінімальні рекомендації МВФ.

Починаючи з другої половини 2023 року, коли макроекономічна ситуація частково стабілізувалася, НБУ розпочав поступовий процес валютної лібералізації, орієнтований на підтримку бізнесу, інвестицій і міжнародної торгівлі. У 2024–2025 рр. цей процес набув системного характеру і характеризується тим, що дозволено купівлю іноземної валюти для імпорту послуг, енергоресурсів і сировини, що сприяло

відновленню виробничих ланцюгів, зменшено обов'язковий продаж валютної виручки з 50% до 25%, що підвищило привабливість експорту та дозволило компаніям гнучкіше управляти ліквідністю, дозволено інвестиції резидентів за кордон у межах до 200 тис. євро на рік, що наблизило валютне законодавство України до норм Європейського Союзу, розпочато підготовку до введення повної конвертованості гривні відповідно до стандартів МВФ (Стаття VIII Статуту).

Поступова європеїзація валютного законодавства, впровадження цифрових валютних інструментів (e-гривні), розширення доступу до міжнародних платіжних систем (SEPA, SWIFT gpi) і розвиток валютного ринку деривативів формують передумови для переходу України до європейської моделі валютної свободи.

The IMS operates in a manner analogous to the domestic system. The same basic functions must be served by the IMS, namely, making payments to cover transactions, providing a stable unit of account, and providing a standard of deferred payments. The major difference in the IMS is that cross-border payments generally involve a foreign currency transaction for at least one of the parties involved in the transaction

«International monetary system» is often used interchangeably with terms such as «international monetary and financial system» and «international financial architecture». Since the nomenclature involves de jure/de facto jurisdiction, obligations and oversight concerning sovereign nations and multilateral bodies, it is important to be precise and specific.

The objective of the IMS is to contribute to stable and high global growth, while fostering price and financial stability. The IMS comprises the set of official arrangements that regulate key dimensions of the balance of payments. The essential purpose of the IMS is to facilitate international economic exchange. Most countries have national currencies that are not generally accepted as legal payment outside their borders.

The present IMS possesses five important operation components:

1. The International Monetary Fund (IMF) is an international organization that was created on July 22, 1944 at the Bretton Woods Conference and came into existence on December 27, 1945 when 29 countries signed the Articles of Agreement. It originally had 45 members. The IMF's stated goal was to stabilize exchange rates and assist the reconstruction of the world's inter-national payment system post-World War II. Countries contribute money to a pool through a quota system from which countries with payment imbalances can borrow funds temporarily. Through this activity and others such as surveillance of its members' economies and policies, the IMF works to improve the economies of its member countries. The IMF describes itself as «an organization of 188 countries, working to foster global monetary cooperation, secure financial stability, facilitate international trade, promote high employment and sustainable economic growth».

The IMS is analogous to the domestic monetary system. It carries out similar functions. In the domestic monetary system the functions that must be carried out include:

- providing for the transfer of the purchasing power, that is, money payments to cover transactions,
- providing a stable unit of value, and
- providing a standard for deferred payments.

2. The foreign exchange market is the framework for trading foreign currencies. Financial centers around the world function as anchors of

trading between a wide range of different types of buyers and sellers around the clock, with the exception of weekends. EBS and Reuters' dealing 3000 are two main interbank FX trading platforms. The foreign exchange market determines the relative values of different currencies.

The foreign exchange market is unique because of the following characteristics:

- its huge trading volume representing the largest asset class in the world leading to high liquidity;
- its geographical dispersion;
- its continuous operation: 24 hours a day except weekends;
- the variety of factors that affect exchange rates;
- the low margins of relative profit compared with other markets of fixed income; and
- the use of leverage to enhance profit and loss margins and with respect to account size.

3. Official Reserves

Governments hold official reserves, international money in various forms. Official reserves only refer to foreign currency held by a country. These function like international money by their general acceptability.

Official reserves consist of four separate and distinct components:

- The first component is the IMF Reserve Positions. This represents quotes of IMF member countries freely available to them to supplement their liquid resources.

- The smallest component is the special drawing rights (SDR), also referred to as paper gold. SDRs were created to supplement international liquidity at a time when it was thought official reserve growth would be inadequate to meet global needs. SDRs reflect bookkeeping entries within the IMF, which members in deficit can use to settle international payment at the official level (central bank of one country transferring SDRs to central bank of another country).

- The largest component consists of foreign exchange held by governments and their central banks.

- Finally, a part of official reserves is held in the form of monetary gold. A gold reserve is the gold held by a central bank or nation intended as a store of value and as a guarantee to redeem promises to pay depositors, note holders (e.g., paper money), or trading peers, or to secure a currency.

Governments hold official reserves for numerous reasons. Some governments are more concerned with the need to cover external debt payments, while others are more interested in being able to cover the cost of necessary imports such as food and fuel.

Factors influencing governments to hold official reserves include:

- to be able to carry out international transactions including imports without any delay in payments;
- to improve the international credit standing of the nation;
- to provide resources for foreign exchange market intervention, when needed;
- to assure and facilitate external debt service payments.

4. Private Demand for Foreign Exchange

The private demand for foreign exchange refers to the foreign currency balances held by foreign exchange banks. The term private demand is used in contrast with official demand, where official reserves are held by the governments. Private demand result from the risk versus profit judgments of the private trading banks. When a large number of dealing banks become uncertain of the near future prospects for a currency in the market, they may shorten their deposit holdings.

5. Intervention and Swap Network

A swap involves a standby credit arrangement between two (or more) countries. The swap is used to borrow or lend foreign currency in exchange for domestic currency with a commitment to reverse the exchange in three months. A foreign exchange swap is a sport purchase of a currency coupled with a forward sale. Central banks use swaps to provide foreign currency resources to one another, which are used to intervene in the foreign exchange market.

1. Currency and currency assets. Currency classification. Currency convertibility

A currency in the most specific use of the word refers to money in any form when in actual use or circulation, as a medium of exchange, especially circulating paper money. This use is synonymous with banknotes, or (sometimes) with banknotes plus coins, meaning the physical tokens used for money by a government. A much more general use of the word currency is anything that is used in any circumstances, as a medium of exchange. In this use, «currency» is a synonym for the concept of money.

A definition of intermediate generality is that a currency is a system of money (monetary units) in common use, especially in a nation.

1. **Major currencies.** The top five major currencies in foreign exchange trading are the US dollar, Euro, Japanese yen, Swiss franc, and British sterling. They should not be confused with similar abbreviations such as that for the G5 or even the G7 – the Group of seven nations, which comprise USA, France, Great Britain, Germany, Japan, Canada, and Italy. Each of the top five major currencies exhibits complete currency convertibility in large amounts, with an active long-dated forward market, sometimes over five years forward.

2. **Minor currencies.** These are the currencies where there is complete convertibility but where there may be difficulties executing the full amount in a large transaction, for example in excess of USD 50 million equivalent. Alternatively, the forward market may only go out for perhaps 12 months or a year, or it may be relatively expensive.

They are freely available, although the spot market may from time to time lack liquidity. Restrictions can be imposed on the forward market in terms of maturity, i.e. not more than six months.

3. **Emerging market currencies.** Over the last few years the term 'Exotic currency' has been dropped and those currencies are now included within the term 'emerging market', which can cover many things. Generally these are the currencies of the newly deregulated Eastern bloc countries, such as Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary, Russia, Romania, the Baltic states of Lithuania, Latvia and Estonia, together with all of the South American currencies and all of the African currencies. If you then include the old exotic currencies which were typically Far Eastern (Thai baht, Singapore dollar, etc.) you have a currency block which covers a major part of the globe.

Currencies in this definition need not be physical objects, but as stores of value are subject to trading between nations in foreign exchange markets, which determine the relative values of the different currencies. Currencies in the sense used by foreign exchange markets, are defined by governments, and each type has limited boundaries of acceptance.

Currency asset is currency secured exclusively by the general assets of the issuing bank as distinguished from that secured by special deposits (as of government bonds or commercial paper).

Spot rates are available, but may be restricted with regard to transaction amount or government intervention. The forward market could be lacking, intermittent, or very expensive. Often currencies transact on a non-deliverable basis, known in the markets as non-deliverable forwards.

Historically viewed, the currency convertibility is a key institute of the national monetary systems and the IMS because it makes it possible for money to perform its functions maximally and effectively in the national economies and global economy, creating conditions for unhindered economic development on the basis of the principle of rational international division of labor. The need for establishing currency convertibility has imposed itself because of the development of the objective process of dematerialization of money.

The currency convertibility occurs in relation to the development of money in the process of their dematerialization, and this means that it follows and affects the changes of the types of money, guaranteeing that the money without a material substance represents the monetary goods – the gold.

When all holdings of the currency by non-residents are freely exchangeable into any foreign (non-resident) currency at exchange rates within the official margins, then that currency is said to be externally convertible. All payments that residents of the country are authorized to make to non-residents, may be made in any externally convertible currency that residents can buy in foreign exchange markets. And if there are no restrictions on the ability of a country to use their holdings of domestic currency to acquire any foreign currency and hold it, or transfer it to any nonresident for any purpose, that country's currency is said to be internally convertible. Thus external convertibility is the partial convertibility and total convertibility is the sum of external and internal convertibility.

In considering possible import suppliers, a developing country will have some interest in directing its importers to those countries, whose inconvertible currencies are in large supply.

This is, of course, a case of trade discrimination that is condemned by traditional theory. This means that goods are not being purchased from the cheapest source. Recent economic writing has, however, reopened the question in view of the continued existence of inconvertible currencies. Where it is profitable on the export side to trade with countries maintaining inconvertible currencies, as well as the government wishes to encourage imports from such countries to offset its credit balances, it will utilize its exchange distribution mechanism to limit the availability of convertible

exchange, where there are alternative suppliers of the same type of goods in inconvertible currency countries.

General vs. current account convertibility

The distinction between general and current account convertibility is well established. Current account is defined as including the value of trade in merchandise, services, investment, income and unilateral transfers. Being essential to the development of multilateral trade, three approaches to current account convertibility has been adapted by developing countries. These are the pre-announcement, by-product, and front-loading approaches. Each approach is distinguished by the importance it attaches to convertibility relative to other economic objectives. Capital account includes transactions of financial assets. Its convertibility refers to the freedom to convert local financial assets into foreign assets in any form and vice versa at market-determined rates of exchange. Capital controls normally restrict or prohibit cross-border movement of capital. Thus, controls on capital movements include prohibitions: need for prior approval; authorization and notification; multiple currency practices; discriminatory taxes; and reserve requirements or interest penalties imposed by the authorities that regulate the conclusion or execution of transactions. The coverage of the regulations would apply to receipts as well as payments and to actions initiated by non-residents and residents.

Members of the IMF, for instance, are obliged in principle to maintain convertibility on current account only. Restrictions on capital movements are not proscribed in any way. The experience with «hot money» movements during the inter-war period was directly responsible for this distinction and for the freedom left to Fund members to impose any restrictions whatsoever on capital movements.

The experience of the past few years, however, tends to show that the distinction meets with great practical difficulties. There have been numerous instances of large-scale capital movements that have taken place in the guise of commercial transactions. The control of capital transactions has proven to be more difficult than that of current transactions. Whereas the normal sequence of lifting exchange controls was believed to run from current to capital transactions, the actual sequence has often been the reverse in the few postwar examples that are available. Thus, freedom of capital transfers was substantially reestablished among some Continental countries through the restoration of the freedom to export, to import, and to trade bank notes at a time when these same countries often maintained elaborate quantitative restrictions and other controls over their merchandise trade with each other.

2. Exchange rate. Currency parity. Currency quotation

An exchange rate (or the nominal exchange rate) represents the relative price of two currencies. For example, the dollar – euro exchange rate implies the relative price of the euro in terms of dollars. If the dollar – euro exchange rate is \$0.95, it means that you need \$0.95 to buy €1. Therefore, the exchange rate states how many units of one currency you need to buy one unit of another currency.

Exchange rates impact, and are impacted by, international trade, in a free-market system that helps to maintain a balance of trade and balance of capital. For example, a skewed change rate can make a company's exports cheaper than their foreign counterparts, but for a country to achieve this artificially they must sell their own currency by borrowing against the nation's wealth to purchase another nation's currency. If exports or all capital are in high demand, a country's currency will rise in value because of the demand for that currency to pay for exported goods, services, and capital.

The exchange rate between two countries' currencies depends upon many factors, including the Balance of Trade or Balance of Capital and the prevailing real interest rate in country as well as inflation.

Imports and Exports are the main drivers of the balances of trade and capital. If the country imports more than it exports, it has to be supplied with capital from abroad.

Relative interest rates greatly impact the exchange rate between any two countries. Typically as the central bank of a country makes a change in that country's interest rates, investors and trader will see the value of that country's currency – in relationship to other countries – change.

A fixed exchange rate is usually used to stabilize the value of a currency against the currency it is pegged to. This makes trade and investments between the two countries easier and more predictable and is especially useful for small economies in which external trade forms a large part of their GDP.

It can also be used as a means to control inflation. However, as the reference value rises and falls, so does the currency pegged to it. In addition, a fixed exchange rate prevents a government from using domestic monetary policy in order to achieve macroeconomic stability.

Other types of exchange rates also exist, including the real and effective exchange rates. The real exchange rate, for example, uses the nominal exchange rate and the ratio of the prices of two countries' consumption baskets in respective currencies. In this case, the real exchange rate compares the price of two consumption baskets in a common currency.

two types of the exchange rate

A flexible exchange rate.

Most exchange rates are determined by the foreign exchange market, known as Forex. For this reason, exchange rates vary on a moment-by-moment basis, depending on what traders think the currency is worth. This depends on a lot of factors, including central bank interest rates, the country's debt levels, and the strength of its economy. Most countries allow their currencies to be determined by the Forex market. This is known as a flexible exchange rate.

A fixed exchange rate, sometimes called a pegged exchange rate, is also referred to as the Tag of particular Rate, which is a type of exchange rate regime where a currency's value is fixed against the value of another single currency, to a basket of other currencies, or to another measure of value, such as gold.

There are two common ways to quote exchange rates:

direct and indirect quotation.

direct quotation: domestic currency in terms of foreign currency.

indirect quotation: foreign currency in terms of domestic currency.

Therefore, unlike the nominal exchange rate, which only implies the exchange of currencies, the real exchange rate compares the price of two countries' consumption baskets. The effective real exchange rate considers the comparison of the price of the home consumption basket to that of the weighted-average price of the most important trade partners of the home country. So purchasing power parity (PPP) is a technique used to determine the relative value of different currencies. The concept of purchasing power parity allows one to estimate what the exchange rate between two currencies would have to be in order for the exchange to be at par with the purchasing power of the two countries' currencies. Using that PPP rate for hypothetical currency conversions, a given amount of one currency thus has the same purchasing power whether used directly to purchase a market basket of goods or used to convert at the PPP rate to the other currency and then purchase the market basket using that currency. Observed deviations of the exchange rate from purchasing power parity are measured by deviations of the real exchange rate from its PPP value. PPP exchange rates help to minimize misleading international comparisons that can arise with the use of market exchange rates.

In direct quotation, also known as price quotation, the exchange rate of the home currency is expressed as equivalent to, for example, 1 or 100 units of the foreign currency. The more valuable is the home currency, the smaller amount of this currency is needed to exchange for a foreign currency. This gives a lower exchange rate. If the home currency becomes less valuable, a lesser amount of foreign currency is needed to exchange for the same amount of home currency. Thus, the direct exchange rate becomes higher and the home currency is depreciating. Under the direct quotation, changes in the exchange rates are inversely related to the changes in the value of the home currency. When the value of the home currency falls, the direct exchange rate rises and vice versa.

Under the indirect quotation, also known as the quantity quotation, the exchange rate of a foreign currency is expressed as equivalent, for example, of 1 or 100 units of the home currency. The more valuable is the home currency, the greater amount of the foreign currency is needed to exchange for a home currency. This gives a higher exchange rate. If the home currency becomes less valuable, a smaller amount of foreign currency is needed to exchange for the same amount of home currency. Thus, the indirect exchange rate becomes lower and the home currency is depreciating. Under the indirect quotation, changes in the exchange rates are in direct proportion to the changes in the value of the home currency. When the value of the home currency falls, the indirect exchange rate drops and vice versa.

In practice, because market makers who match together buyers and sellers usually take a commission, it is rarely possible to exchange currency at the exact rate quoted. This is achieved by using «buy» and «sell» rates, which include overheads and profit margins set by foreign exchange traders.

3. World monetary system evolution

3.1. The Gold Standard

Under the classical gold standard, from 1870 to 1914, the international monetary system was largely decentralized and market-based. There

was minimal institutional support, apart from the joint commitment of the major economies to maintain the gold price of their currencies. Although the adjustment to external imbalances should, in theory, have been relatively smooth, in practice it was not problem-free. Surplus countries did not always abide by the conventions of the system and tried to frustrate the adjustment process by sterilizing gold inflows. Deficit countries found the adjustment even more difficult because of downward wage and price stickiness. Once the shocks were large and persistent enough, the consequences of forfeiting monetary independence and asymmetric adjustment ultimately undermined the system.

Under the gold standard all countries set the value of their paper currencies in terms of a weight in gold, at which rate they could be converted by their commercial banks. Thus since each country set its value in terms of the same commodity, namely gold, the exchange rates between one country's currency and that of the other were proportional to the amount of gold. Since 1 pound was worth $\frac{1}{20}$ of an ounce of gold and 1 US dollar worth $\frac{1}{20}$ th, the exchange rate between the two was set at 1 pound equals five US dollars and, reciprocally, one US dollar equals 0.20 of a British pound.

Since each country's currency was priced in terms of gold – a common denominator or uniform standard – the exchange rates among countries were proportional to the amount of gold they contained. Therefore, there was no need for a foreign exchange market to determine the value of currencies, the exchange rates remained constant among countries, so long as a country would not devalue its currency in terms of gold.

Under the gold standard, the money supply in the world economy remained fixed since the amount of gold in circulation was fixed. The only source of growth in the money supply was newly mined gold and new gold discoveries. Since paper money was convertible to gold bullion, the total amount of bank notes that could be issued was held in check. Under this system inflation at a world scale could not occur. What happened then if one country enjoyed a surplus in its balance of trade with another country? It attracted more gold, which saw its gold reserves rise and consequently the amount of paper money in circulation would rise as well. As more money circulated the demand for goods increased and along with the demand prices would also increase as well. The opposite would happen in a country experiencing a trade deficit. This is known as the specie flow mechanism of the gold standard system. With time, the inflating country would find that its exports became more expensive, hence they would decline while the deflating country would see its exports rise because their price would rise, thus ensuring that with time any trade surpluses or deficits would be eventually balanced. In effect, because currencies were anchored in gold, no country could inflate its way out of economic difficulties, the exchange rates remained fixed and the only way to adjust was through real adjustment rather than monetary adjustment. In other words, a deficit country would experience a contraction in its economy, a fall in prices and wages, which, in time would restore its competitiveness vis a vis the other country.

The gold standard proved to be a very successful regime, providing the world with a period of unusually high stability, economic growth and prosperity. Globalization was so extensive that even in today's world we have yet to surpassed it.

The gold standard was suspended when the First World War broke out in 1914. Countries were in need to print money to pay for the war and could not ensure the convertibility of their currency to gold. Convertibility to gold was suspended and had to await the end of the war. The problem that resulted, was that during the war countries had printed so much money that had caused inflation which pushed prices well above the pre-war levels. So much was the rise in prices (and devaluation of paper money) that it was questionable when and if it would be possible to return to the gold standard at the pre-war parities.

During the Great Depression, with an open capital account and a commitment to the gold-exchange standard, the United States could not use monetary policy to offset the economic contraction. Fidelity to gold meant that the deflationary pressures from the United States spread quickly, further weakening the global economy. Unable to adjust to these pressures, countries were forced to abandon the system. Though deficit countries experienced the first crisis, all countries suffered from the eventual collapse – a lesson that was repeated in subsequent systems.

2. Bretton Woods

The main features of the system agreed upon at the Bretton Woods Conference were the following:

- The US dollar would supplant the role of gold by becoming a reserve currency that would be fully convertible to gold for official payment purposes amongst central banks at the price of 1 ounce of gold equals \$35 US dollars.
- Countries would then set the value of their currency against the US dollar, which in turn was anchored to that of gold at the \$35/ounce rate.
- Countries would keep their exchange rates fixed at all times, intervening in the foreign exchange market to buy their currency with their US dollar reserves when its value was falling or to sell their currency and buy US dollars when its value was rising. Thus the central banks of each country were required to maintain sufficient reserves made up of a mixture of gold and US dollars.
- To help countries maintain their fixed exchange rate parities, and weather balance of payments crises, the Bretton Woods Conference recommended the establishment of an international inter-governmental organization (IGO) called the International Monetary Fund (IMF) to be headquartered in Washington, D.C. The role of the IMF would be to provide short-term lending to countries experiencing balance of payments deficits and prevent their currencies from being devalued. At the same time, the IMF would provide technical advice to these countries to help them design policies and devise measures to help them balance their payments.
- If a balance of payments problem facing a country stemmed from fundamental economic imbalances that could not be resolved by policy actions, that country would be allowed, as a measure of last resort, to devalue or revalue its currency.
- In order to assist in the reconstruction of the war torn countries especially in Europe, the Conference decided to establish a second international IGO the International Bank for Reconstruction and Development what is more commonly known as the World Bank, also headquartered in Washington. As the world's largest economy, the USA undertook to provide most of the paid-up capital of these two organizations.

The Bretton Woods system of pegged, but adjustable, exchange rates was a direct response to the instability of the interwar period. Bretton Woods was very different from the gold standard: it was more administered than market-based; adjustment was coordinated through the International Monetary Fund (IMF); there were rules rather than conventions; and capital controls were widespread.³ The Current Hybrid System

After the breakdown of the Bretton Woods system, the international monetary system reverted to a more decentralized, market-based model.

Thus, here are its main characteristics:

- The currencies are no longer backed by gold. In fact, gold has no role in the present system other than to serve as one of many asset instruments in central bank reserves. Gold today makes up on average only about 5% of a central bank's total reserves. Gold trades like any other metal in commodities markets.
- The value of each currency is determined by demand and supply on the foreign exchange market. There is a spot price, price for current delivery and a forward price, that for future delivery determined in futures markets. The foreign exchange market is a single international market and is the largest of all markets surpassing fixed income, equity, commodities and real estate markets in the world.
- The foreign exchange rates are flexible or floating, based on the changing demand and supply of currencies, both for payment purposes as well as for global asset allocation purposes as well as speculative purposes. Although nominally flexible, exchange rates are closely watched by central bankers and finance officials to make sure that they do not become a destabilizing influence in a country's economy. Governments take steps to manage the direction and level of exchange rates, so in fact the current system can more correctly be described as a managed system of floating exchange rates.

The move to more market-determined exchange rates has increased control of domestic monetary policy and inflation, accelerated the development of financial sectors, and, ultimately, boosted economic growth. Unfortunately, this trend has been far from universal. In many respects, the recent crisis represents a classic example of asymmetric adjustment. Some major economies have frustrated real exchange rate adjustments by accumulating enormous foreign reserves and sterilizing the inflows. While their initial objective was to self-insure against future crises, reserve accumulation soon outstripped these requirements. In some cases, persistent exchange rate intervention has served primarily to maintain undervalued exchange rates and promote export-led growth.

4. Balance of payments, ways of its regulation

The Balance of payments (BOP) is a statistical statement designed to provide, for a specific period of time, a systematic record of an economy's transactions with the rest of the world. An economy is comprised of economic

entities (residents) who have closer associations with that specific economy than with any other. Economic entities who have closer associations with other economies are nonresidents.

Economic transactions include:

- transactions in goods, services, and income;
- transactions in financial assets and liabilities;
- transfers in which real or financial resources are provided by one party to another with no quid pro quo.

A basic convention of a BOP statement is the double entry accounting system in which every transaction is represented by two entries of equal value. If, for example, an exporter receives foreign currency in payment for goods, a credit entry would be recorded in the BOP accounts for the export of goods and an offsetting debit entry would be recorded for the exporter's increase in foreign currency bank balances (or other form of foreign currency asset). There is an exchange of assets (goods) for cash (foreign exchange). However, not all transactions involve cash payments. The BPM includes noncash transactions in the BOP statement because such transactions are important in economic analysis. The essential difference in transactions may be described as BOP on a cash basis and BOP on an accrual (or transactions) basis.

Compilation of the BOP on an accrual basis is necessary for complete understanding of economic transactions taking place between residents and nonresidents.

The BOP accounting system requires entries for a transaction be recorded at uniform values and in the same time period. To satisfy this requirement, transactions are recorded at market value, and the time of recording is typically the point at which a change of ownership occurs. An important issue for the BOP compiler is the conversion of transactions and stock positions data expressed in one currency to the currency (unit of account) in which the BOP accounts are compiled. The BPM recommends that conversion take place at the midpoint exchange rate applicable to the transaction and, for the stock position, at the midpoint rate applicable to the date on which the position is measured.

The BOP is divided into three main categories: the current account, the capital account and the financial account. Within these three categories are sub-divisions, each of which accounts for a different type of international monetary transaction.

1. The Current Account

The current account is used to mark the inflow and outflow of goods and services into a country. Earnings on investments, both public and private, are also put into the current account.

Within the current account are credits and debits on the trade of merchandise, which includes goods such as raw materials and manufactured goods that are bought, sold or given away (possibly in the form of aid). Services refer to receipts from tourism, transportation (like

the levy that must be paid in Egypt when a ship passes through the Suez Canal), engineering, business service fees (from lawyers or management consulting, for example) and royalties from patents and copyrights. When combined, goods and services together make up a country's balance of trade (BOT). The BOT is typically the biggest bulk of a country's balance of payments as it makes up total imports and exports. If a country has a balance of trade deficit, it imports more than it exports, and if it has a balance of trade surplus, it exports more than it imports.

Receipts from income-generating assets such as stocks (in the form of dividends) are also recorded in the current account. The last component of the current account is unilateral transfers. These are credits that are mostly worker's remittances, which are salaries sent back into the home country of a national working abroad, as well as foreign aid that is directly received.

2. The Capital Account

The capital account is where all international capital transfers are recorded. This refers to the acquisition or disposal of non-financial assets (for example, a physical asset such as land) and non-produced assets, which are needed for production but have not been produced, like a mine used for the extraction of diamonds.

The capital account is broken down into the monetary flows branching from debt forgiveness, the transfer of goods, and financial assets by migrants leaving or entering a country, the transfer of ownership on fixed assets (assets such as equipment used in the production process to generate income), the transfer of funds received to the sale or acquisition of fixed assets, gift and inheritance taxes, death levies and, finally, uninsured damage to fixed assets.

3. The Financial Account

In the financial account, international monetary flows related to investment in business, real estate, bonds and stocks are documented. Also included are government-owned assets such as foreign reserves, gold, special drawing rights (SDRs) held with the IMF, private assets held abroad and direct foreign investment. Assets owned by foreigners, private and official, are also recorded in the financial account.

The current account should be balanced against the combined-capital and financial accounts; however, as mentioned above, this rarely happens. We should also note that, with fluctuating exchange rates, the change in the value of money can add to BOP discrepancies. When there is a deficit in the current account, which is a balance of trade deficit, the difference can be borrowed or funded by the capital account.

If a country has a fixed asset abroad, this borrowed amount is marked as a capital account outflow. However, the sale of that fixed asset would be considered a current account inflow (earnings from investments). The current account deficit would thus be funded. When a country has a current account deficit that is financed by the capital account, the country is actually foregoing capital assets for more goods and services. If a country is borrowing money to fund its current account deficit, this would

appear as an inflow of foreign capital in the BOP.

The rise of global financial transactions and trade in the late-20th century spurred BOP and macroeconomic liberalization in many developing nations. With the advent of the emerging market economic boom – in which capital flows into these markets tripled from USD\$50 million to \$150 million from the late 1980s until the Asian crisis – developing countries were urged to lift restrictions on capital and financial-account transactions in order to take advantage of these capital inflows. Many of these countries had restrictive macroeconomic policies, by which regulations prevented foreign ownership of financial and non-financial assets. The regulations also limited the transfer of funds abroad.

With capital and financial account liberalization, capital markets began to grow, not only allowing a more transparent and sophisticated market for investors, but also giving rise to foreign direct investment (FDI). For example, investments in the form of a new power station would bring a country greater exposure to new technologies and efficiency, eventually increasing the nation's overall GDP by allowing for greater volumes of production. Liberalization can also facilitate less risk by allowing greater diversification in various markets.

Рефлексійні запитання:

1. Як поява цифрових валют центральних банків може змінити баланс сил у світовій валютній системі, чи не призведе це до послаблення ролі долара США як головної резервної валюти?
2. Чи може цифровізація валют і міжнародних розрахунків стати шляхом до більшої фінансової рівності між країнами, чи, навпаки, поглибити глобальну нерівність між розвиненими й тими, що розвиваються?
3. Які потенційні ризики для особистої фінансової свободи несе повна цифровізація грошей і посилення контролю з боку держави?
4. Чи можливе створення у майбутньому єдиної «світової цифрової валюти» і які політичні, економічні та технологічні бар'єри стоять на цьому шляху?
5. Яким чином цифровізація гривні та інтеграція України до SEPA і TARGET2 можуть сприяти відновленню економіки, залученню інвестицій та зміцненню позицій країни у європейському фінансовому просторі?

Практичний кейс: «Digital Currency Challenge 2030»

У 2030 році світові фінансові ринки кардинально змінилися. Більшість провідних країн запровадили цифрові валюти центральних банків.

ЄС офіційно ввів цифрове євро (e-EUR), Китай розширив використання цифрового юаня (e-CNY) у міжнародній торгівлі, а США почали експеримент із цифровим долларом (FedCoin). Україна також запровадила e-гривню, інтегровану в систему SEPA Digital. На фоні цих змін у світі формується нова валютна архітектура, де конкуренція точиться не лише між економіками, а й між платіжними технологіями та цифровими екосистемами.

Аналітичне завдання:

Оберіть одну країну (ЄС, США, Китай або Україна) і проаналізуйте:

- ☒ які економічні цілі вона переслідує, запроваджуючи цифрову валюту;
- ☒ як це впливає на валютний суверенітет, фінансову стабільність і роль банків;
- ☒ які ризики (кіберзагрози, відтік капіталу, контроль над приватністю) можуть виникнути.

Практичне завдання:

Уявіть, що ви міжнародна компанія, яка здійснює розрахунки з партнерами з ЄС, Китаю, США та України. Вам потрібно обрати цифрову валюту для міжнародних платежів. Розробіть коротку таблицю порівняння (за критеріями: швидкість транзакцій, стабільність курсу, рівень довіри, вартість переказу, доступність). Зробіть висновок, яку валюту обрала б ваша компанія та чому. Чи може у майбутньому цифрова валюта замінити долар США як головну світову резервну валюту?

ТЕМА 7.

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ

1. *Сутність і значення міжнародних розрахунків*
2. *Форми міжнародних розрахунків*
3. *Типи міжнародних розрахунків*
4. *Валютний кліринг*
5. *Роль світових фінансових центрів у міжнародних розрахунках*

7.1. Сутність і значення міжнародних розрахунків

Забезпечення своєчасного та безпечного обігу грошових потоків між країнами, створення механізму узгодження інтересів експортерів і імпортерів, кредиторів і позичальників, держави та приватного сектору зумовлюють функціонування системи міжнародних розрахунків. Через систему розрахунків реалізується матеріальний еквівалент міжнародного товарообміну, що є підґрунтям для руху капіталів, технологій і робочої сили.

Міжнародні розрахунки – це сукупність форм, методів і механізмів здійснення платежів між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі реалізації зовнішньоекономічних угод. Вони охоплюють платежі за експорт та імпорт товарів і послуг, за операціями з міжнародними інвестиціями, кредитами, страхуванням, транспортом, туризмом, а також за поточними трансфертами, зокрема переказами мігрантів.

Функції міжнародних розрахунків:

- *платіжна*, полягає у забезпеченні виконання грошових зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами;
- *регулююча*, проявляється через вплив на структуру платіжного балансу та валютні резерви держави;
- *контрольна*, даючи змогу державним і банківським установам здійснювати моніторинг зовнішньо-економічних операцій;
- *стимулююча*, сприяння розвитку міжнародної торгівлі, інвестицій та інтеграції у світовий фінансовий простір.

Ефективна система міжнародних розрахунків вважається важливою передумовою стабільного функціонування світового господарства, вона визначає рівень довіри до національної валюти, впливає на платоспроможність держави та її інвестиційну привабливість. Надійна інфраструктура розрахунків зменшує ризики затримок, неплатежів і валютних коливань, підвищуючи стійкість зовнішньоекономічних відносин.

Міжнародні розрахунки ґрунтуються на низці економічних теорій, які пояснюють закономірності руху валютних потоків, механізми формування курсів та балансування зовнішньоекономічних відносин.

6. Монетарна теорія міжнародної торгівлі або монетарний підхід до платіжного балансу, виходить із того, що міжнародні розрахунки відображають рух грошової маси між країнами, а платіжний баланс не

лише показник зовнішньоекономічної діяльності, а й результат внутрішньої грошової політики. Якщо в країні надлишок грошової маси, зростає попит на імпорт, що призводить до дефіциту платіжного балансу та відпливу резервів. Внаслідок цього скорочується кількість грошей в обігу, знижується інфляційний тиск, і система поступово відновлює рівновагу. Профіцит платіжного балансу вказує на приплив іноземної валюти, збільшення грошових резервів і ліквідності, що стимулює внутрішній попит та імпорт.

7. Теорія паритету купівельної спроможності, одна з базових концепцій міжнародних фінансів, що пояснює взаємозв'язок між валютним курсом та рівнем цін у різних країнах. Вона передбачає, що однакова кількість грошей повинна мати однакову купівельну спроможність у всіх країнах, тобто певна сума у національній валюті має забезпечувати однакову кількість товарів і послуг, якщо її перевести за справедливим валютним курсом.

Теорія базується на «законі єдиної ціни», який стверджує, що за відсутності торговельних бар'єрів і транспортних витрат ціна однакового товару в різних країнах повинна бути однаковою після перерахунку у спільну валюту. Це виражається у формулі:

$$E = \frac{P_{\text{іноземна}}}{P_{\text{вітчизняна}}}$$

де E – рівноважний (паритетний) валютний курс;

$P_{\text{іноземна}}$ – рівень цін у зарубіжній країні;

$P_{\text{вітчизняна}}$ – рівень цін у національній економіці.

Якщо валютний курс відхиляється від цього співвідношення, одна з валют вважається завищеною або недооціненою, що породжує зміни у торговельних потоках, інфляції та міжнародних розрахунках.

Паритет купівельної спроможності виражається у двох формах:

✓ *абсолютний паритет* базується на твердженні, що вартість певного «кошика товарів» у двох країнах має бути однаковою після конвертації валют. Наприклад, якщо кошик споживчих товарів у США коштує 100 доларів, а в Україні 4000 грн, то рівноважний курс становитиме 1 USD = 40 грн. Якщо фактичний курс, наприклад, 1 USD = 42 грн, гривня вважається недооціненою приблизно на 5%.

✓ *відносний паритет* фокусується не на рівнях цін, а на їх динаміці. Він пояснює, що зміна валютного курсу між двома країнами пропорційна різниці темпів інфляції між ними:

$$\frac{\Delta E}{E} \approx \pi_{\text{вітч}} - \pi_{\text{іноз}}$$

де π – темпи інфляції.

Якщо інфляція в Україні вища, ніж у США, гривня має знецінюватися відносно долара, щоб відновити паритет купівельної спроможності.

МВФ, Світовий банк і ОЕСР використовують Паритет купівельної спроможності (PPP) для розрахунку ВВП за паритетом купівельної спроможності, що дозволяє порівнювати економічну потужність країн з урахуванням різниці в цінах. За даними МВФ*, українська гривня у 2024 р. мала відхилення від паритетного рівня приблизно – 35%, тобто була суттєво недооціненою відносно долара США. Це означає, що за однакову суму в доларах в Україні можна придбати значно більше товарів і послуг, ніж у США. ВВП України за паритетом купівельної спроможності у 2024 р. оцінювався у 570 млрд дол. США (PPP) проти 180 млрд дол. США у номінальному виразі, що свідчить про суттєву різницю у внутрішній вартості грошей та зовнішньому курсі.

Один із найвідоміших і водночас найпростіших способів оцінити реальний рівень валютного курсу – це «Індекс Big Mac», який щороку публікує британський журнал The Economist. Його ідея базується на принципі паритету купівельної спроможності (PPP). Якщо валютні курси справедливі, то ціна однакового товару, у даному випадку бургера «Big Mac», має бути приблизно однаковою у всіх країнах після перерахунку в долари США.

«Big Mac» обрано не випадково, оскільки це масовий, стандартний продукт, який продається у понад 100 країнах світу, має однакову рецептуру, склад і якість, тож добре відображає реальну купівельну спроможність національних валют.

Журнал порівнює ціну «Big Мака» в різних країнах світу, конвертуючи її у долари США за поточним валютним курсом. Якщо бургер коштує дешевше, ніж у США, це означає, що національна валюта недооцінена, якщо дорожче – переоцінена.

За даними The Economist у 2024 р., у США середня ціна «Big Mac» становила 5,69 дол. США, в Україні він коштував 114 грн, тобто 2,85 дол. США за офіційним курсом. Отже, за однакову суму в доларах в Україні можна купити майже удвічі більше «Big Маків», ніж у США. Це означає, що українська гривня недооцінена приблизно на 50% відносно долара США.

«Індекс Big Mac» – це не офіційний економічний показник, але його популярність полягає в простоті, він яскраво демонструє, що валютний курс – не лише цифра, а відображення реальної вартості життя та рівня добробуту населення.

Теорія паритету купівельної спроможності зручна для порівнянь, проте вона не завжди точно описує реальні валютні курси, оскільки не враховує транспортних витрат, мит, податків і бар'єрів у торгівлі, неконкурентних товарів і послуг, які не експортуються, спекулятивних та фінансових потоків, відмінностей у структурі споживання та якості товарів у різних країнах.

8. Теорія валютних зон. Цю теорію розробив лауреат Нобелівської премії Роберт Манделл. Вона визначає, за яких умов країни можуть ефективно функціонувати в межах спільної валютної системи або використовувати колективну валюту. Ідея полягає в тому, що спільна валюта або колективна розрахункова одиниця доцільна лише тоді, коли між країнами існує високий рівень інтеграції ринків, мобільність капіталу та робочої сили, схожі економічні структури та цикли. За таких умов міжнародні розрахунки спрощуються, зникають валютні ризики, скорочуються трансакційні витрати, підвищується прозорість операцій. Європейський Союз став класичним прикладом практичного втілення цієї теорії, запровадження євро створило умови для уніфікації платіжних систем (TARGET2, SEPA) і посилило роль ЄС у глобальних фінансових потоках.

* World Economic Outlook, 2024.

9. Концепція міжнародної ліквідності. Міжнародна ліквідність – це здатність країни вчасно виконувати свої зовнішні платіжні зобов’язання без шкоди для внутрішньої економічної стабільності. Теорія міжнародної ліквідності розглядає структуру й достатність валютних резервів: золота, іноземної валюти, Спеціальних прав запозичення або резервних позицій у МВФ. Недостатній рівень ліквідності ускладнює міжнародні розрахунки, може призвести до затримки платежів і валютних криз. Надмірна ліквідність, навпаки, свідчить про надлишковий приплив капіталу або зовнішніх кредитів, що підвищує ризики «перегріву» економіки. Оптимальний обсяг міжнародних резервів має покривати не менше трьох місяців імпорту.

У сучасних умовах питання *міжнародної ліквідності* набуває особливої ваги, оскільки воно безпосередньо визначає стабільність валютно-фінансової системи та здатність країн виконувати свої зовнішні зобов’язання навіть у періоди глобальних шоків. Сучасна фінансова архітектура характеризується поєднанням традиційних резервних інструментів (долар, євро, золото) та новітніх цифрових активів, що підвищує складність управління міжнародною ліквідністю. Структура міжнародних активів держав зміщується у бік більш ліквідних, гнучких і технологічно доступних інструментів. Золото знову зміцнює свої позиції як «страховий актив»: у 2023–2024 рр. центральні банки світу збільшили свої золоті резерви на понад 1 000 тонн, це найбільший приріст за останні 50 років^{*}

10. Теорія валютних ризиків і хеджування, яка пояснює, як зміни обмінних курсів можуть впливати на прибутковість зовнішньоекономічних контрактів, баланс платежів і загальну фінансову стабільність. Щоб мінімізувати ці ризики, компанії та банки використовують фінансові інструменти хеджування: форварди, ф’ючерси, опціони та валютні свопи. Ці деривативи дозволяють фіксувати валютний курс на певну дату в майбутньому, що забезпечує прогнозованість платежів та захист від непередбачених збитків. Застосування хеджування особливо важливе для країн з плаваючими валютними курсами, де нестабільність може швидко вплинути на собівартість товарів, кредитні зобов’язання або інвестиційні потоки.

Показники міжнародних розрахунків

Сальдо платіжного балансу	Відображає здатність країни фінансувати свої міжнародні розрахунки.
Офіційні валютні резерви	Служать «страховим буфером» для підтримання стабільності розрахунків.
Коефіцієнт покриття імпорту резервами	Відношення резервів до середньомісячного імпорту. Оптимальний рівень – не менше 3 місяців імпорту.
Коефіцієнт міжнародної ліквідності	Характеризує платоспроможність країни.
Індекс фінансової відкритості	Використовується для порівняння країн за рівнем інтеграції у глобальні фінансові ринки.

^{*} World Gold Council. (2024). *Gold Demand Trends Q4 2024: Central Banks Continue to Boost Reserves*. London: World Gold Council. Retrieved from <https://www.gold.org>.

Механізм міжнародного платіжного обороту – це система організації та здійснення платежів між країнами, що забезпечує рух грошових потоків у процесі міжнародної торгівлі, інвестицій, кредитування та обміну послугами. Він охоплює сукупність операцій, через які відбувається перетворення товарних зобов'язань у грошові, тобто переведення вартості експортованих товарів і послуг у валютні платежі. Експортер, імпортер, банки обох сторін і міжнародні платіжні системи виступають основними ланками цього механізму. Через банківську систему кошти імпортера надходять експортеру, проходячи етапи оформлення документів, валютного контролю, конвертації та міжбанківських розрахунків. Цей механізм виступає фінансовим «кровообігом» світової економіки, що підтримує безперервність міжнародних економічних зв'язків.

Ланцюг міжнародних розрахунків за експортом зерна з України до ЄС

Розглянемо типовий приклад міжнародних розрахунків між українським експортером зерна (ТОВ «АгроТрейд-Україна») та імпортером із Німеччини (AgroImport GmbH), який відображає реальний механізм руху вартості, валютний контроль і банківську взаємодію.

1. укладення зовнішньоекономічного контракту.

Українська компанія ТОВ «АгроТрейд-Україна» укладає контракт із AgroImport GmbH на постачання 10 000 тонн пшениці за ціною 240 євро за тону. Загальна сума контракту 2,4 млн євро. Умови платежу: акредитивна форма з оплатою після надання транспортних документів (коносамент, сертифікат якості, інвойс).

2. Відкриття акредитива.

Імпортер (AgroImport GmbH) звертається до свого банку Deutsche Bank Frankfurt із заявою на відкриття документарного акредитива на користь українського експортера. Deutsche Bank гарантує оплату за умови виконання умов контракту й надсилає SWIFT-повідомлення типу MT700 до банку експортера АТ «Ощадбанк» (Київ), який виступає банком-бенефіціаром.

3. відвантаження товару.

Після отримання повідомлення про відкриття акредитива український експортер відвантажує зерно з порту Чорноморськ до Гамбурга. Транспортні документи (коносамент, сертифікат походження, інвойс) передаються в Ощадбанк, який перевіряє їх відповідність умовам акредитива.

4. виконання розрахунків через банківську систему.

Ощадбанк надсилає електронне повідомлення типу SWIFT MT707 (Advice of Amendment) або MT754 (Advice of Payment) до Deutsche Bank, підтверджуючи виконання умов. Після цього банк імпортера проводить платіж за системою SWIFT MT103 (Single Customer Credit Transfer) як стандартне міжнародне повідомлення для переказу коштів. Грошові кошти у розмірі 2,4 млн євро надходять через кореспондентські рахунки між банками у системі TARGET2 (Євросистема міжбанківських розрахунків), після чого Ощадбанк зараховує суму на валютний рахунок експортера.

5. валютний контроль і завершення операції.

В Україні діє валютний нагляд, що зобов'язує експортерів забезпечити надходження валютної виручки на рахунок протягом 180 днів із дати експорту (згідно з вимогами НБУ). Ощадбанк повідомляє Національний банк України через систему Е-ліміти та звітність за ЗЕД-контрактами, що розрахунок виконано. Після цього експортер може продати частину валюти на міжбанківському ринку або використати її для наступних зовнішньоекономічних операцій.

Експортер отримав валютну виручку в євро. Імпортер виконав платіж через систему SWIFT. Банки виступили фінансовими посередниками, які гарантували безпеч-

ність, своєчасність і прозорість операцій. Держава отримала інформацію для контролю за валютними потоками та дотриманням правил платіжного балансу.

Ефективність міжнародних розрахунків залежить не лише від валютного курсу, а й від довіри, швидкості обробки транзакцій та міжнародної ліквідності країни.

Надійня банківська система, прозорі процедури валютного контролю та участь у міжнародних платіжних мережах (SWIFT, SEPA, TARGET2) формують репутацію держави як надійного партнера у глобальній фінансовій системі.

Світові валюти є ключовим елементом функціонування міжнародної фінансової системи, оскільки вони забезпечують обслуговування зовнішньої торгівлі, інвестиційних потоків і транснаціональних платежів. Використання певної валюти в міжнародних розрахунках визначається рівнем довіри до неї, стабільністю національної економіки-емітента, розвиненістю фінансових ринків і масштабом участі країни у світовій торгівлі.

Структура світових валют у міжнародних розрахунках, 2024 (BIS)

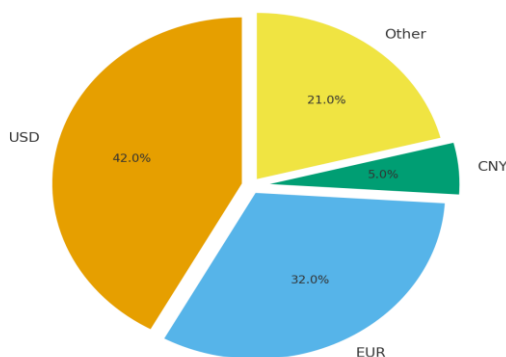


Рис. 7.1. Структура валют у міжнародних розрахунках

Структура використання валют у міжнародних розрахунках залишається асиметричною, із домінуванням долара США, але спостерігається тенденція до диверсифікації валютних потоків. Зростає роль євро, юаня та регіональних валют, що свідчить про формування багатополярної валютно-фінансової системи, у якій міжнародні розрахунки поступово переходять до цифрових форматів і ширшої валютної багатоманітності.

7.2. Форми міжнародних розрахунків

У міжнародній економіці сформувався різноманітний комплекс форм здійснення міжнародних розрахунків, що відрізняються за рівнем фінансових ризиків, ступенем взаємної довіри між партнерами, швидкістю платежів і масштабом участі банківських установ у їх забезпеченні. Вибір тієї чи іншої форми платежу залежить від характеру зовнішньоекономічної угоди, фінансової стратегії компаній, стабільності валютного та банківського середовища, а також ділової репутації контрагентів.

Рис. 7.2. *Форми міжнародних розрахунків*

❖ **Банківський переказ** – це найпоширеніша форма міжнародних розрахунків, яка ґрунтується на дорученні імпортера своєму банку перерахувати грошові кошти експортеру через систему банків-кореспондентів. Така операція може бути здійснена як у межах однієї валюти (наприклад, у євро між країнами ЄС), так і в різних валютах через механізм валютної конверсії.

Механізм здійснення банківського переказу: імпортер надсилає своєму банку платіжне доручення із зазначенням реквізитів контрагента, валюти, суми, SWIFT-коду та підстави платежу (номер контракту, інвойсу) банк імпортера списує суму з рахунку клієнта та надсилає електронне повідомлення через міжнародну платіжну систему банк експортера отримує повідомлення про платіж і зараховує кошти на валютний рахунок постачальника. У міжконтинентальних операціях переказ може проходити через один або кілька банків-кореспондентів, що збільшує час і комісію транзакції.

Більшість міжнародних банківських переказів у світі здійснюється через систему SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) – глобальну мережу безпечної передачі фінансових повідомлень, яка об'єднує понад 11 000 банків і фінансових установ у більш ніж 200 країнах світу. Щодня через SWIFT проходить понад 45 мільйонів платіжних повідомлень. Кожне повідомлення має стандартизований формат (наприклад, MT103 для індивідуальних переказів, MT202 для міжбанківських транзакцій), що забезпечує сумісність і прозорість операцій у будь-якій валюті.

У межах Європейського Союзу діє SEPA (Single Euro Payments Area) – єдина зона платежів у євро, до якої входять 36 країн. Вона дозволяє здійснювати розрахунки між будь-якими учасниками ЄС так само швидко і дешево, як усередині однієї країни. Завдяки SEPA понад 43 мільярди транзакцій на рік виконуються автоматизовано, із середнім часом проведення менш ніж 10 секунд в системі SEPA Instant.

Для міжбанківських розрахунків в режимі реального часу використовується TARGET2 (Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System) – система Європейського центрального банку. Вона обслуговує понад 1 000 банків та обробляє щодня понад 370 000 операцій на суму понад 2 трільйони євро. TARGET2 забезпечує розрахунки між національними центральними банками країн Єврозони, комерційними банками та міжнародними фінансовими організаціями.

Серед переваг банківського переказу можна виділити швидкість і простоту, невисоку вартість, прозорість, глобальне покриття, яке дає можливість проведення операцій у більшості вільно конвертованих валют. Поряд із цим виділяють низку недоліків, що полягають у високому ризику для експортера, комісійних витратах та затримках у міжбанківських ланцюгах.

Банківський переказ залишається базовою формою міжнародних розрахунків, що поєднує надійність, універсальність і глобальне визнання. Його ефективність постійно зростає завдяки автоматизації, цифровим технологіям і посиленню міжнародного банківського співробітництва.

❖ **Інкасо** – це класична форма міжнародних розрахунків, яка поєднує елементи довіри, банківського контролю та договірної дисципліни. Її суть полягає в тому, що експортер доручає своєму банку отримати від імпортера оплату (або акцепт векселя) лише після пред’явлення комерційних документів, які підтверджують виконання контракту, як відвантаження товару, надання послуг чи виконання робіт. Банк при цьому виступає посередником, але не несе фінансових зобов’язань за оплату, він лише організовує передачу документів через банківську мережу. Успіх операції залежить від добросовісності імпортера та ефективної взаємодії між банками.

Розрізняють документарне інкасо та чисте інкасо.

➤ *Документарне інкасо* – найпоширеніша форма, за якої банк експортера передає імпортеру транспортні документи (коносамент, інвойс, сертифікати якості тощо) лише після оплати чи акцепту векселя.

➤ *Чисте інкасо* використовується для стягнення грошових вимог без супровідних документів, наприклад у сфері фінансових операцій, виплати дивідендів, ренти, страхових компенсацій або оплати послуг. У цьому випадку банк лише сприяє переказу векселя, чека чи іншого фінансового документа від клієнта до платника.

У міжнародній практиці найпоширеніше документарне інкасо, яке застосовується у випадках, коли експортер не бажає здійснювати поставку на умовах відкритого рахунку, але водночас не має банківських гарантій або страхового захисту, як це передбачено при акредитивній формі розрахунків.

Порівняно з відкритим рахунком, документарне інкасо забезпечує вищий рівень безпеки для продавця, адже покупець не може отримати право власності на товар без попередньої оплати або акцепту векселя. Це мінімізує ризик неплатежу та створює контрольований механізм передачі документів через банки.

На відміну від акредитива, банки при документарному інкасо не беруть на себе фінансових зобов’язань щодо здійснення платежу. Їхня роль полягає лише у переказуванні документів від експортера до імпортера в обмін на оплату або акцепт, без власної гарантії виконання платежу у випадку неплатоспроможності покупця.

Завдяки простішій процедурі та нижчим комісійним витратам, документарне інкасо вважається більш гнучким і економічно доцільним інструментом у міжнародних розрахунках, особливо для компаній, які мають стабільні ділові зв’язки з партнерами.

Міжнародні інкасові операції здійснюються відповідно до *«Уніфікованих правил для інкасо»*, ухвалених Міжнародною торговою палатою. Ці правила виступають міжнародним правовим стандартом, який визначає порядок взаємодії між банками, експортерами та імпортерами у процесі інкасових розрахунків, забезпечуючи прозорість і передбачуваність ділових відносин у зовнішній торгівлі. Перші правила для інкасо були розроблені МТП ще у 1956 році, проте сучасна редакція URC № 522 набрала чинності з 1 січня 1996 року і досі залишається чинною. Вона замінила попередню версію URC № 322, адаптувавши положення

до нових банківських технологій та електронних форм документообігу. Ці правила діють у понад 150 країнах світу і є універсальним стандартом для банківських установ, хоча не вважаються міжнародним законом. Включення посилання на URC 522 у контракт чи банківську угоду означає, що сторони погоджуються дотримуватися його положень.

Банки України також застосовують положення URC 522 у своїй міжнародній практиці. Національний банк України включає ці правила до інструкцій з валютних операцій, що дозволяє українським експортерам та імпортерам діяти за міжнародними стандартами, використовуючи інкасо у співпраці з банками ЄС, США та Азії.

Інкасо має низку переваг, що зумовлюють його популярність у міжнародній торговельній практиці. Дана форма міжнародних розрахунків вважається **менш** витратною, ніж акредитив, оскільки банк не бере на себе платіжні зобов'язання, а лише виконує функцію посередника між продавцем і покупцем. Інкасо забезпечує вищий рівень безпеки, ніж звичайний банківський переказ. До переваг можна віднести також гнучкість договірних умов, оскільки сторони можуть домовитися про різні способи оплати, наприклад, готівкою, частинами або після реалізації товару на ринку країни-імпортера. Проте, при виборі цієї форми розрахунків варто врахувати ряд недоліків, що полягають у можливій відмові імпортера від оплати або акцепту після отримання повідомлення про прибуття вантажу, триваліших строках проведення операцій та обмеженій участі банків, які не гарантують платіж, а лише передають документи, діючи відповідно до інструкцій клієнтів.

За даними ICC Trade Register (2024), понад 12% усіх документарних операцій у світовій торгівлі здійснюються через інкасову форму, а частка цифрового інкасо зростає щорічно на 7–8%, що свідчить про відновлення довіри до цієї класичної, але технологічно оновленої форми розрахунків.

❖ **Документарний акредитив** – це одна з найбільш надійних і найрегламентованіших форм міжнародних розрахунків, яка забезпечує взаємні гарантії виконання зобов'язань між експортером і імпортером. У цій формі банк-емітент бере на себе юридичне зобов'язання оплатити рахунок експортера за умови, що останній надасть точно визначений комплект документів, передбачений зовнішньоекономічним контрактом (рахунок-фактура, транспортний документ, коносамент, сертифікат походження, сертифікат якості, страхові документи тощо).

Це одна з найбільш надійних форм міжнародних розрахунків, оскільки поєднує високий рівень фінансової безпеки з чітко визначеними банківськими гарантіями. Головна перевага документарного акредитиву полягає в тому, що експортер отримує впевненість у своєчасній оплаті, якщо він виконає всі умови контракту, а імпортер – у тому, що платіж буде здійснений лише після надання підтверджуючих документів, які засвідчують факт відвантаження товару або надання послуг. Такий механізм мінімізує ризики шахрайства та сприяє зростанню довіри між сторонами. Зниження комерційних ризиків вважають важливою перевагою документарного акредитиву, адже банк виконує функцію гаранта

угоди, беручи на себе відповідальність за дотримання фінансових зобов'язань. Це особливо актуально для торгівлі між країнами з різними правовими системами, нестабільними валютними ринками або політичними ризиками. Завдяки цьому акредитив широко використовується у міжнародній торгівлі з партнерами, які раніше не співпрацювали між собою. Акредитиви виступають потужним інструментом підтримки зовнішньої торгівлі, адже вони дають змогу реалізовувати великі й капіталомісткі контракти у галузях енергетики, машинобудування, інфраструктурного будівництва, аграрного експорту тощо. Понад 35% великих міжнародних контрактів в Азії та Європі забезпечуються саме через документарні акредитиви, вони можуть бути використані експортером як застава для отримання короткострокового кредиту, а імпортер має можливість узгодити відстрочку платежу, що покращує ліквідність і планування грошових потоків компанії.

Документарний акредитив – ефективний, але складний фінансовий інструмент, який забезпечує високу надійність міжнародних платежів, проте вимагає ретельного документального супроводу, дотримання міжнародних стандартів (UCP 600) та готовності сторін нести додаткові фінансові витрати заради гарантії стабільності угоди. Він також поділяється на :

- безвідкличний акредитив, який не може бути змінений або скасований без згоди всіх сторін;
- підтверджений акредитив;
- покритий і непокритий акредитиви;
- револьверний акредитив, що поновлюється автоматично для багаторазових поставок;
- трансферабельний, надає право передачі отримання коштів іншому постачальнику.

❖ Вексельні розрахунки.

Вексель – це письмове безумовне зобов'язання боржника сплатити певну суму у встановлений строк. У міжнародній торгівлі вексельні розрахунки застосовуються для відстрочених платежів або довгострокових поставок, коли експортер надає імпортеру комерційний кредит.

Вексель може передаватися третім особам через індосамент, обліковуватись у банку як дисконт або використовуватись як застава. Основною перевагою є гнучкість і кредитна функція, проте ризик полягає у можливому невиконанні зобов'язань імпортером у майбутньому.

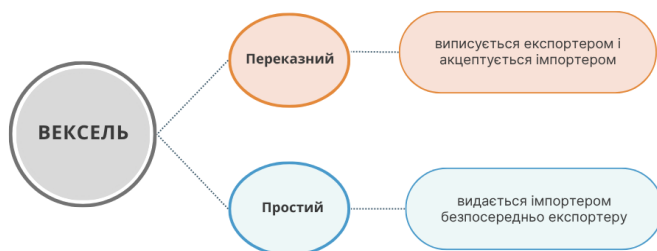


Рис. 7.3. Види векселів

У міжнародній торгівлі вексельні розрахунки використовуються здебільшого у випадках відстрочених платежів, коли експортер надає імпортеру комерційний кредит, дозволяючи оплатити поставку через певний період, наприклад, через 30, 60 або 180 днів після дати відвантаження товару. Така форма розрахунків особливо поширена у машинобудуванні, фармацевтиці, аграрному експорті та інших секторах, де існує потреба у гнучкому фінансуванні торговельних операцій.

Попри те, що вексель вважається класичним інструментом XIX–XX століття, у сучасній світовій практиці він знову набуває популярності завдяки цифровим технологіям.

У 2023–2024 рр. Європейська комісія запровадила ініціативу European Digital Trade Documents Framework, яка визнає електронний вексель (e-Bill of Exchange) як повноцінний фінансовий документ у цифровій формі.

У Сінгапурі, Японії та Великій Британії діють системи Digital Negotiable Instruments, які дозволяють електронне створення, підписання й передачу векселів у блокчейн-мережах.

Понад 20% банківських форфейтингових операцій у Європі вже здійснюються з використанням цифрових векселів, що значно зменшує час обробки документів і ризик підробок.

7.3. Типи міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки поділяються на типи за кількома вагомими ознаками:

1. За характером взаємних зобов'язань сторін:

- *платежі з попередньою оплатою (авансові розрахунки).* Попередня оплата (англ. advance payment або cash in advance) – це форма розрахунків, за якої імпортер сплачує кошти експортеру до моменту отримання товару або послуги. Такий механізм застосовується у ситуаціях, коли між сторонами ще не встановлено ділової довіри, експортер має монопольне або домінуюче становище на ринку, країна експортера перебуває під валютними або санкційними обмеженнями, що ускладнюють післяплату, постачання має високий рівень ризику або тривалий виробничий цикл, наприклад, індивідуальні замовлення, суднобудування, енергетичне обладнання.

Прикладом таких платежів можуть бути угоди з постачання титанової сировини, спеціального обладнання чи мікрочипів, де виробники вимагають 30–50% передоплати через обмежені виробничі потужності. Авансові розрахунки становлять близько 10–12% світових експортно-імпортних операцій, переважно у галузях з високим ризиком.

- *платежі з відстрочкою (deferred payment або open account)* – це форма розрахунків, за якої оплата здійснюється після фактичного отримання товарів або послуг, зазвичай у межах комерційного кредиту. Строки оплати можуть коливатись від 30 до 180 днів після поставки, а іноді і до року для великих інфраструктурних проектів. Ця форма найчастіше використовується між постійними партнерами, які мають позитивну кредитну історію та довготривалі економічні відносини. Щоб зменшити ризики, експортери часто використовують страхування

експортних кредитів або залучають форфейтинг і факторинг, які дозволяють достроково отримати кошти від банків в обмін на передачу дебіторської заборгованості.

- *платежі одночасно з поставкою.* Касові або spot-розрахунки (від англ. *cash against documents* або *payment on delivery*) – це форма платежу, при якій оплата відбувається одночасно з передачею товару чи документів, що засвідчують право власності. Вона використовується у випадках, коли сторони мають високий рівень довіри або коли товар постачається безпосередньо в момент угоди (наприклад, біржові товари, енергоресурси, швидкопсувні продукти). Наприклад, купівля нафти або зерна з негайною оплатою через документарне інкасо або банківський переказ під час оформлення товаророзпорядчих документів.

2. За ступенем участі банків у розрахунках:

- *прямі розрахунки між контрагентами.* У цій моделі платежі здійснюються без участі банків-посередників. Контрагенти самостійно узгоджують умови, валюту і строк платежу, а кошти переказують безпосередньо один одному. Такий підхід характерний для внутрішньокорпоративних трансакцій між філіями однієї компанії або для бартерних угод між партнерами, які мають дуже високий рівень довіри.

- *банківське посередництво*

- *залучення міжнародних фінансових посередників.*

У цій моделі до процесу міжнародного розрахунку можуть бути залучені експортно-кредитні агентства, факторингові або форфейтингові компанії, які дозволяють отримати фінансування, гарантії або страхування ризику.

3. За валютою платежу:

- *у національній валюті*

- *у вільно конвертованій валюті*

- *у міжнародних колективних валютах*

- *у золоті або клірингових одиницях*

4. За способом взаємозаліку зобов'язань:

- *грошові (касові) платежі,* коли одержувач товару чи послуги сплачує контрагенту кошти готівкою або банківським переказом без будь-яких заліків або попередніх компенсацій.

- *клірингові розрахунки;*

- *неттінг* – специфічний випадок заліку, коли дві чи більше сторін мають одночасно взаємні зобов'язання і узгоджують розрахунки таким чином, що обмін коштами відбувається тільки за чистою різницею. Наприклад, якщо підприємство А має зобов'язання перед підприємством В на 200 тис., а В – перед А на 150 тис., то за неттінгом фактично переказується лише 50 тис. у сторону А.

Неттінг часто використовується у внутрішньокорпоративних групах (транснаціональних компаніях), у деривативних контрактах, а також у міжбанківських системах. Системи обробки валютних свопів або великі міжбанківські платежі застосовують неттінг, щоб зменшити ризик ліквідності й експозицію.

Неттінг економить трильйони доларів ліквідності. За даними Банку міжнародних розрахунків, щодня через неттінгові системи проходять платежі на суму понад 12 трлн доларів США, але фактичний рух грошей становить лише близько 5–10% від цієї суми завдяки взаємозаліку зобов'язань.

Великі транснаціональні корпорації створюють «неттінгові центри». Наприклад, компанії Nestlé, Siemens i Shell мають власні внутрішньокорпоративні хаби (In-House Banks), які централізовано здійснюють залік між філіями у різних країнах. Це дозволяє скоротити кількість міжнародних переказів на 60–70% і уникнути втрат на валютних конверсіях.

Неттінг – це не лише про гроші, а й про ризики. Система «close-out netting» у деривативних контрактах визнана міжнародними стандартами ISDA як найефективніший інструмент зниження кредитного ризику. Завдяки їй банки можуть скорочувати обсяг ризикових активів у балансі на понад 80%, що прямо впливає на фінансову стабільність ринку.

З 2023 року в ЄС та Сінгапурі активно тестуються блокчейн-платформи для неттінгу, які дозволяють автоматизувати взаємозалік через «смайт-контракти». Це робить операції майже миттєвими й прозорими, усуваючи потребу у проміжних клірингових палатах.

У 2024 році НБУ розпочав консультації щодо створення єдиної системи корпоративного неттінгу для транснаціональних компаній, що працюють в Україні, з метою оптимізації внутрішньогрупових платежів і валютного контролю відповідно до вимог ЄС.

7.4. Валютний кліринг

До системи міжнародних розрахунків належить валютний кліринг.

Валютний кліринг – це спеціальна система міжнародних розрахунків, за якої платежі між країнами або їхніми банками не здійснюються у формі безпосереднього переказу вільно конвертованої валюти, а проводяться шляхом взаємного заліку експортно-імпортних вимог і зобов'язань. Це передбачає погодження між країнами, щодо оплати взаємної торгівлі через клірингові рахунки, відкриті в уповноважених банках або центральних фінансових установах. За підсумками певного періоду (місяця, кварталу, року) здійснюється лише остаточний розрахунок сальдо, тобто чистої різниці між взаємними боргами.

Даний механізм розрахунків сприяє оптимізації міжнародних платіжних потоків, зменшенню потреб у валютних резервах, а також підтримці стабільності платіжних балансів між країнами-партнерами. Валютний кліринг особливо корисний у періоди валютної нестабільності, обмеженого доступу до долара чи євро, дії санкцій або дефіциту конвертованої валюти. Клірингові механізми виконують не лише роль інструменту розрахунків, а й виступають засобом економічного співробітництва, який дозволяє країнам продовжувати торгівлю на взаємовигідних умовах, уникати валютних ризиків і створювати передумови для розвитку регіональних платіжних систем на основі національних валют чи цифрових платформ.

Валютний кліринг може організовуватись у різних формах залежно від кількості учасників, характеру економічних відносин та масштабу взаємних розрахунків. **Види валютного клірингу:**

За кількістю учасників:

✓ **двосторонній валютний кліринг**

форма, за якої розрахунки ведуться між двома країнами на основі спеціальної міжурядової або міжбанківської угоди. Кожна сторона приз-

начає уповноважений банк, який відкриває кліринговий рахунок партнера для обліку взаємних вимог і зобов'язань. Після завершення обумовленого періоду (зазвичай місяць або квартал) проводиться залік взаємних операцій і визначається чисте сальдо, яке може бути компенсоване у валюті, товарах або послугах. У 1950–1980-х роках така форма клірингу активно використовувалася між країнами Східної Європи, СРСР та країнами, що розвиваються у межах діяльності Ради Економічної Взаємодопомоги, що дозволяло забезпечити безперервність торгівлі без використання долара США або фунта стерлінгів та було актуально за умов валютних обмежень.

У ХХІ столітті двосторонній кліринг знову набуває популярності як інструмент обходу валютних і санкційних обмежень. Наприклад, Індія та Іран з 2018 року ведуть клірингові розрахунки в індійських рупіях через USO Bank, що дозволяє Тегерану отримувати оплату за нафту без участі долара. Індія та Шрі-Ланка підписали угоду про взаємні розрахунки у рупіях і рупіях Шрі-Ланки для зменшення валютного дефіциту.

Двосторонній кліринг має низку суттєвих переваг, які роблять його привабливим інструментом у міжнародних розрахунках, особливо для країн із обмеженими валютними резервами. Ця форма розрахунків дозволяє значно скоротити потребу у доларових або єрових активах, оскільки розрахунки здійснюються у національних валютах або через залік взаємних вимог, що знижує залежність від світових резервних валют і сприяє більшій фінансовій автономії держав. Система клірингу забезпечує можливість підтримувати й розширювати зовнішню торгівлю навіть у періоди валютних криз чи санкційних обмежень, коли доступ до міжнародних платіжних систем може бути ускладненим. Кліринг стимулює зміцнення національної валюти, адже її використання в міжнародних розрахунках підвищує довіру з боку торговельних партнерів і поступово розширює сферу її обігу на зовнішніх ринках.

Проте, двосторонній кліринг має певні обмеження, адже його ефективність у більшості залежить від політичних домовленостей між країнами-учасниками, тому будь-яке загострення відносин може призвести до призупинення платежів або перегляду умов угоди. З'являється ризик накопичення негативного сальдо, коли одна зі сторін систематично імпортує більше, ніж експортує, що створює борговий дисбаланс. Проблема може виникнути через обмежену конвертованість клірингових одиниць, які часто не можуть бути вільно використані поза межами системи. Це зменшує гнучкість у фінансових операціях і робить клірингові схеми менш привабливими для приватного сектору.

✓ *багатосторонній валютний кліринг.*

система, у якій кілька країн погоджуються проводити розрахунки через єдину клірингову палату або міжнародну фінансову організацію. Учасники обмінюються інформацією про свої торговельні операції, а розрахунки проводяться на основі зведеного заліку взаємних зобов'язань. Остаточні сальдо виплачуються лише між країнами, що мають чисту заборгованість чи надлишок.

Класичним прикладом багатостороннього клірингу був Європейський платіжний союз (1950–1958). Система була створена під егідою Організації європейського економічного співробітництва для стимулювання відновлення торгівлі після Другої світової війни та об'єднала 17 країн Західної Європи, а розрахунки проводилися у спеціальних клірингових одиницях EPU units. Союз успішно функціонував до введення повної конвертованості європейських валют у 1958 році.

Сучасні моделі багатостороннього клірингу:

Євразійський економічний союз (ЄАЕС) використовує елементи багатостороннього клірингу у рамках Євразійського банку розвитку, який у 2024 році запровадив систему розрахунків у національних валютах (рублі, тенге, суми, драми).

ASEAN Payment Connectivity Initiative, яка створена для з'єднання національних платіжних систем країн Південно-Східної Азії. Вона дозволяє здійснювати крос-бодерні розрахунки у національних валютах (індонезійська рупія, тайський бат, малайзійський рінгіт тощо) без проміжної конвертації у долари США.

Система mBridge (BIS Innovation Hub, 2024) – міжнародна платформа клірингу для цифрових валют центральних банків, у якій беруть участь Китай, Таїланд, Гонконг та ОАЕ. Вона дозволяє проводити миттєві транскордонні заліки у цифрових валютах без посередництва SWIFT.

Багатосторонній кліринг вважається ефективним інструментом оптимізації міжнародних розрахунків через ряд переваг, насамперед, він зменшує кількість двосторонніх операцій між країнами, що дозволяє значно скоротити транзакційні витрати й спростити взаємозалік зобов'язань. Завдяки цьому учасники системи отримують можливість вести взаємну торгівлю з меншими витратами часу та ресурсів, не здійснюючи окремі платежі за кожну операцію. Централізація процесу заліку підвищує прозорість і фінансову стабільність системи. Всі операції проходять через спільний кліринговий центр або міжнародну розрахункову палату, де відбувається фіксація, перевірка й узгодження даних. Такий підхід дозволяє краще контролювати обсяги торгівлі, вчасно виявляти дисбаланси та зменшувати ризик неплатежів. Багатосторонній кліринг поступово інтегрує інноваційні технології такі, як цифрові валюти та блокчейн-платформи, системи mBridge, BRICS Pay або ASEAN Payment Connectivity, що дозволяє прискорювати міжнародні платежі з кількох днів до кількох секунд, забезпечуючи при цьому високу безпеку та автоматизацію розрахунків. Але його складна організаційна структура потребує узгодження між багатьма державами, банками та регуляторами. Для ефективного функціонування системи потрібне надійне міжнародне правове регулювання, що встановлює єдині стандарти обліку, заліку та вирішення спорів.

У світовій економіці близько 15% світових міжбанківських транзакцій здійснюються через клірингові або неттінгові системи, що дозволяє зекономити до 4 трлн доларів ліквідності щороку. За оцінками МВФ цифрові платформи багатостороннього клірингу на основі CBDC можуть зменшити вартість міжнародних платежів на до 70% і час обробки з кількох днів до менше ніж 10 секунд.

Mechanism of a Currency Clearing System

Partner countries enter into a clearing agreement that defines the framework for their mutual settlements. The agreement specifies the currency of the clearing account (for instance, the U.S. dollar, the euro, or a national unit of account), the balance limits, the frequency of settlement (monthly, quarterly, or annually), and the method of final settlement, whether in cash, goods, or other forms of compensation.

Authorized banks in each participating country are responsible for maintaining clearing accounts. Payments for exports are credited to these accounts, while import payments are debited. In this way, trade transactions between the two countries are continuously recorded within the clearing system rather than through direct currency transfers.

At the end of the agreed period, the banks perform a netting of mutual claims and obligations. If a country's balance is positive, it is entitled to receive an equivalent value either in foreign currency, goods, or services. Conversely, if the balance is negative, that country must compensate the difference within the terms established by the agreement.

Clearing settlements may also include credit lines or deferred payment mechanisms within the pre-approved balance limit. This provides additional flexibility, allowing temporary trade imbalances without immediate cash transfers.

In modern practice, such mechanisms are often supported by digital clearing platforms and cross-border payment systems, such as the Cross-Border Interbank Payment System in China or experimental CBDC-based networks like mBridge and BRICS Pay. These innovations significantly enhance the speed, transparency, and efficiency of international clearing operations while reducing the reliance on traditional reserve currencies.

За способом проведення платежів кліринг поділяється на:

✓ ***централізований кліринг***, що здійснюється через спеціалізовану клірингову організацію або компанію, яка виступає посередником між сторонами. Він характерний для біржових операцій, наприклад, ф'ючерсних і опціонних контрактів, де розрахунки проводяться через клірингову палату.

✓ ***децентралізований кліринг***, притаманний позабіржовим угодам, коли розрахунки виконуються без участі централізованого посередника, напряму між контрагентами. Цей тип застосовується, у корпоративних розрахунках або двосторонніх міжбанківських нетінгових угодах.

Понад 60% світових деривативних контрактів проходять через централізований кліринг, тоді як у 2010 році цей показник становив лише 25%. Це свідчить про зростання ролі централізованих систем у підвищенні фінансової стабільності. У системі *LCH.Clearnet* (Лондон), одній із найбільших клірингових палат світу, щоденно обробляються операції на понад 4 трильйони доларів США.

За типом учасників та сферою застосування:

✓ ***міжбанківський***, що використовується для взаємних розрахунків між банками, часто із залученням спеціалізованих розрахункових компаній або міжбанківських платіжних систем;

✓ **валютний**, який застосовується у міжнародній торгівлі між державами для взаємозаліку валютних вимог і зобов'язань (наприклад, у межах двосторонніх чи регіональних угод);

✓ **товарний**, використовується між юридичними особами під час постачання товарів чи надання послуг;

✓ **біржовий (фінансовий)**, проводиться між трейдерами, брокерами, інвестиційними компаніями за операціями з цінними паперами, деривативами або іншими фінансовими інструментами.

За формою власності клірингових структур:

✓ **державні клірингові центри** створюються за підтримки центральних банків або урядів з метою стабілізації платіжної системи, контролю валютних операцій і забезпечення макрофінансової безпеки (наприклад, *TARGET Services* Європейського центрального банку або *Національний банк України* у розрахунках міжбанківської системи);

✓ **приватні клірингові компанії**, які діють у конкурентному середовищі, обслуговуючи фінансові ринки, біржі та банки. Вони пропонують швидкі й технологічні рішення, включаючи блокчейн-кліринг, штучний інтелект для верифікації даних і миттєвий неттінг у цифрових валютах.

У 2025 році Deutsche Bourse оголосила про запуск Digital Clearing Hub, який використовує технологію DLT (Distributed Ledger Technology) для автоматичного неттінгу та зменшення часу клірингу з 2 днів до кількох секунд.

7.5. Роль світових фінансових центрів у міжнародних розрахунках

Світові фінансові центри складають основу архітектури глобальної фінансової системи, адже саме в них концентруються головні грошові потоки, банківські операції, валютна торгівля, клірингові розрахунки та міжнародна інвестиційна діяльність. Вони виконують роль базових посередників у системі міжнародних розрахунків, забезпечуючи не лише ефективність і швидкість транскордонних платежів, а й стабільність світової фінансової ліквідності та функціонування валютних ринків.

Фінансовий центр – це економічний простір, де зосереджено високий рівень фінансових операцій і капіталів, включаючи банківську, інвестиційну, страхову, фондову, клірингову та розрахункову діяльність. Ефективність фінансового центру заснована на розвиненій фінансовій інфраструктурі, прозорому правовому середовищі, доступі до міжнародних ринків капіталу та високому рівні довіри інвесторів.

Фінансові центри називають *локомотивами фінансової глобалізації*, саме вони забезпечують механізм трансферу капіталу між країнами, формують валютну політику та впливають на динаміку світових ринків. Тут розташовані провідні банки, фондові біржі, міжнародні платіжні системи та аналітичні структури, що визначають тенденції розвитку глобальної економіки.

До п'ятірки найвпливовіших фінансових хабів світу входять **Нью-Йорк, Лондон, Сінгапур, Гонконг і Франкфурт**. Разом вони концентрують понад 70% світового валютного обороту та міжнародних розрахункових операцій, визначаючи тренди руху капіталу, рівень глобальної ліквідності й ефективність міждержавних платіжних систем. Частка азійських фінансових центрів (зокрема Сінгапура, Гонконгу, Шанхаю та Токіо) постійно зростає, що свідчить про поступовий перехід фінансової активності зі Заходу до Сходу та формування поліцентричної моделі світових фінансів.

Функції фінансових центрів у міжнародних розрахунках:

- кліринг і розрахунки;
- валютні операції;
- управління ліквідністю;
- інтеграційна функція.

У провідних фінансових центрах зосереджені інституції, які гарантують безпечне завершення міжнародних платіжних операцій. Прикладом є CLS Bank International (Continuous Linked Settlement), що функціонує у Нью-Йорку та Лондоні. Ця система усуває ризики подвійних неплатежів у валютних операціях, забезпечуючи синхронне виконання платежів в різних валютах. Щодня через CLS проходить понад 6,5 трильйона доларів США у розрахунках, що робить її однією з найважливіших інфраструктур в глобальній валютно-фінансовій системі.*

Центральні банки та провідні комерційні установи розміщують свої резерви у світових фінансових центрах, використовуючи їх для залучення короткострокових кредитів і проведення міжбанківських операцій. Наприклад, Нью-Йорк виступає головним джерелом доларової ліквідності, тоді як Франкфурт та Лондон забезпечують обіг євро на європейському фінансовому ринку.

Провідні світові фінансові центри:

 один із найстаріших і найвпливовіших фінансових центрів світу, який і сьогодні зберігає статус *глобальної столиці валютного ринку*. на Лондон припадає близько 38% світового валютного обороту, що робить його беззаперечним лідером у сфері торгівлі іноземними валютами, деривативами та між-банківських розрахунків у доларах і євро. тут розташована *London Clearing House* – один із найбільших у світі клірингових інститутів, який обробляє понад 1 трлн дол. США операцій щодня, забезпечуючи стабільність міжнародних фінансових ринків. Лондон також залишається ключовим центром ринку капіталів Європи, зосереджуючи понад 25% глобальних угод із хеджування ризиків і міжнародного фінансування.

* CLS Bank International. (2024). *CLS Market Performance and Settlement Statistics 2024: Strengthening Global FX Stability*. New York & London: CLS Group. Retrieved from [https:// www.cls-group.com](https://www.cls-group.com).

Нью-Йорк

серце глобальної грошово-кредитної системи та головний центр операцій у доларах США, який забезпечує понад 19% світових валютних транзакцій. Тут розташований *Federal Reserve Bank of New York*, а також провідні платіжні системи *CHIPS (Clearing House Interbank Payments System)* та *Fedwire*, через які щодня проходить понад 2,5 трільйона доларів США.

Сінгапур і Гонконг

провідні фінансові хаби Азійсько-Тихоокеанського регіону, які виконують функцію мосту між східними та західними ринками. Вони відіграють важливу роль у розрахунках, номінованих у китайських юанях, та в розвитку цифрових платіжних систем нового покоління. Обидва центри активно інтегровані у китайську *CIPS (Cross-Border Inter-bank Payment System)*, яка обробляє понад 120 млрд доларів США транзакцій щоденно.

Франкфурт

фінансовий центр Єврозони та штаб-квартира Європейського центрального банку. Тут функціонують ключові європейські платіжні системи *TARGET2* та *TIPS (TARGET Instant Payment Settlement)*, які забезпечують розрахунки в євро в режимі реального часу між понад 1 000 банків Європи. Щоденний обсяг операцій у цих системах перевищує 2 трлн євро. Франкфурт також позиціонується як провідний центр клірингу державних облігацій ЄС і важлива платформа для розміщення «зелених» фінансових інструментів та ESG-інвестицій.

Спеціалізовані міжнародні фінансові центри:

Цюрих

лідер у сфері управління приватним капіталом, банківської та страхової справи; на нього припадає близько 25% світових активів приватних клієнтів.

Токіо

головний фінансовий центр Східної Азії, де сконцентровано найбільший у світі ринок державних облігацій у єнах і розвинені платіжні інфраструктури, зокрема *BOJ-NET* система розрахунків Банку Японії.

Дубай

ключовий центр ісламських фінансів і торговельного фінансування на Близькому Сході. Через *Dubai International Financial Centre* у 2024 році пройшло понад 700 млрд доларів транзакцій, а його роль у регіональних клірингових розрахунках постійно зростає.

Попри свою стратегічну роль у забезпеченні стабільності глобальної фінансової системи та ефективності міжнародних розрахунків, світові фінансові центри сьогодні перебувають у зоні підвищених викликів. Зростання кіберризиків, що ставлять під удар безпеку міжнародних платіжних систем, гео економічна фрагментація, яка послаблює традиційні фінансові зв'язки між країнами, регуляторна конкуренція між юрисдикціями, а також політична напруга, що дедалі частіше визначає доступ до валютних ринків і транснаціонального капіталу становлять найбільші загрози.

В майбутньому провідні фінансові центри спиратимуться на цифрові клірингові технології та інтелектуальні алгоритми управління ризиками. Штучний інтелект вже використовується для моніторингу транзакцій у режимі реального часу, виявлення підозрілих операцій і запобігання фінансовим злочинам. Одночасно блокчейн-платформи стають інструментом забезпечення прозорості, швидкості й надійності міжнародних розрахунків, зменшуючи витрати та мінімізуючи людський фактор. Майбутнє глобальних фінансових центрів визначатиметься не лише обсягом операцій чи рівнем капіталізації, а передусім технологічною інноваційністю, здатністю до кіберзахисту та гнучкістю у відповідь на гео економічні зміни.

International settlements represent the nervous system of the world economy, ensuring the continuous movement of value between countries, corporations, and financial institutions. They embody the interconnection between foreign trade, currency markets, investment flows, and the banking sector, serving as a core mechanism for the implementation of international economic relations.

The modern system of international settlements relies on a diverse range of forms and mechanisms from traditional bank transfers, collections, letters of credit, and bills of exchange to electronic payments, SWIFT transactions, digital platforms, and blockchain-based solutions. Each form carries a specific degree of financial risk, level of banking intermediation, and legal regulation, allowing economic actors to choose the most appropriate financial strategy for their transactions.

Particularly important are currency clearing and netting mechanisms, which reduce the need for foreign exchange reserves, enhance efficiency in mutual settlements, and maintain financial stability even in times of crisis. Contemporary examples of bilateral and multilateral clearing agreements (such as ASEAN, BRICS, and the EAEU) demonstrate a growing trend toward diversifying away from the dollar-centred global financial system.

A pivotal role in this architecture is played by the world's leading financial centres London, New York, Singapore, Hong Kong, Frankfurt, Tokyo, Zurich, and Dubai. These hubs host the major clearing houses, settlement systems (TARGET2, CHIPS, Fedwire, CLS), international banks, and payment infrastructures that collectively ensure global liquidity and the stability of international transactions.

However, the *global financial architecture is undergoing a profound transformation*. The rise of Central Bank Digital Currencies, the spread of blockchain technologies and artificial intelligence, and the development of instant payment systems are reshaping approaches to clearing, currency exchange, and risk management. Initiatives such as mBridge, the Digital Euro, and BRICS Pay illustrate the emergence of a multitier, polycentric settlement system, where digital technologies replace traditional intermediaries.

At the same time, international settlements face new challenges, cybersecurity threats, political sanctions, regulatory competition, and growing geo-economic fragmentation. These pressures are driving countries and institutions to seek faster, more secure, and sovereign financial infrastructures, contributing to the formation of a new global financial order.

Рефлексійні запитання:

1. Чому міжнародні розрахунки вважаються ключовим елементом стабільності світової фінансової системи, і як вони впливають на платіжний баланс країн?
2. Як впровадження цифрових валют центральних банків може змінити структуру світових фінансових потоків і роль традиційних банків?
3. Які переваги та ризики мають різні форми міжнародних розрахунків (акредитив, інкасо, кліринг) для експортерів та імпортерів у сучасних умовах глобалізації?
4. У чому полягає стратегічне значення світових фінансових центрів (Лондон, Нью-Йорк, Сінгапур, Франкфурт) для міжнародних платежів, і як формується нова багатополярна фінансова система?
5. Як кіберризики, геоекономічна фрагментація та цифровізація впливають на довіру до міжнародних платіжних систем і на майбутнє глобальної фінансової стабільності?

Практичний кейс: «Міжнародний розрахунок у цифрову епоху: дилема між швидкістю та безпекою»

Українська компанія AgroExport LLC уклала контракт на постачання 5 000 тонн кукурудзи до німецької компанії EuroGrain GmbH на суму 1,5 млн євро. Сторони мають вибрати оптимальну форму міжнародного розрахунку.

Умови контракту:

❏ поставка здійснюється на умовах CIF Hamburg (Incoterms 2020);

❏ очікуваний термін доставки 25 днів;

❏ контрагенти раніше не співпрацювали;

❏ компанії мають рахунки в різних банках (в Україні через Raiffeisen Bank, у Німеччині через Deutsche Bank);

❏ німецький партнер пропонує оплату через відкритий рахунок (open account) після отримання товару;

❏ український експортер наполягає на акредитиві або частковій передоплаті через систему SWIFT.

У процесі переговорів з'являється альтернативна пропозиція – використати цифрове євро у тестовому режимі через платформу TARGET Instant Payment Settlement, що дає змогу виконати розрахунок за кілька секунд без традиційних банківських процедур.

Завдання:

1. Проаналізуйте ризики та переваги кожної форми міжнародного розрахунку (передоплата, акредитив, відкритий рахунок, цифровий платіж).

2. Обґрунтуйте, яку форму розрахунку доцільно обрати українському експортеру з урахуванням ризику неплатежу та валютних коливань.

3. Поясніть, як світові фінансові центри (Лондон, Франкфурт) можуть бути залучені у цьому ланцюзі розрахунків.

Майбутнє міжнародних розрахунків залежить не лише від технологій, а від довіри між учасниками глобального ринку.

Як би ви побудували цю довіру у цифровому фінансовому середовищі?

ТЕМА 8.

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС І МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА

1. *Сутність платіжного балансу в системі макроекономічної рівноваги*
2. *Структура платіжного балансу*
3. *Чинники формування платіжного балансу*
4. *Рівновага платіжного балансу: механізми та моделі*
5. *Методи регулювання платіжного балансу*
6. *Міжнародний кредит і зовнішня заборгованість*
7. *Управління зовнішнім боргом і міжнародні інституції*

8.1. Сутність платіжного балансу в системі макроекономічної рівноваги

Термін «платіжний баланс» ввів у XVIII столітті до наукового обігу англійський економіст Дж. Стюарт, представник найпізнішого меркантилізму, хоча спроби підбиття підсумків зовнішньоекономічної діяльності держави робили ще в середні віки. Для Дж. Стюарта джерело багатства країни полягало в підтримці активного торгового балансу. Проте спроби узагальнити результати зовнішньоекономічних операцій держави здійснювалися ще у середньовіччі, коли торговельні книги великих купецьких домів і портових міст уже велися за принципом подвійного запису. Саме з цієї бухгалтерської традиції пізніше сформувався методика обліку зовнішньоекономічних потоків.

У XVIII–XIX ст. із розвитком міжнародної торгівлі, колоніальних зв'язків та перших банківських систем зросла потреба у статистичному вимірі валютних потоків. Економісти класичної школи: Адам Сміт, Девід Рікардо, Джон Стюарт Мілль, розглядали платіжний баланс як механізм автоматичного вирівнювання зовнішньоекономічних дисбалансів через зміни валютних курсів і потоків золота.

У другій половині XIX – на початку XX століття платіжний баланс поступово набуває статусу комплексного макроекономічного показника. Розширення міжнародного руху капіталів, розвиток банківських систем і поява міжнародних розрахункових інструментів (векселів, акредитивів, телеграфних переказів) зумовили необхідність детальнішого обліку не лише торговельних, а й фінансових операцій.

На початку XX століття Ліга Націй розпочала перші спроби уніфікації методології складання платіжних балансів. Ця робота стала основою сучасних міжнародних стандартів обліку зовнішньоекономічних операцій. Після Другої світової війни її продовжив Міжнародний валютний фонд, який у 1948 році розробив перше офіційне керівництво під назвою *Balance of Payments Manual*.

Згодом методика неодноразово переглядалася, відображаючи структурні зміни світової економіки. У 1960–1970-ті роках введено категорії «рахунок капіталу» і «рахунок поточних операцій», що дозволило відокремити фінансові потоки від торговельних. У 1990-ті роки було впроваджено шосте видання *Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6)*, яке деталізувало облік інвестицій, доходів, трансфертів і резервів;

У літературі є різні визначення платіжного балансу. Щоправда, вони не суттєво відрізняються один від одного, як правило, підкреслюють його обліковий чи звітний аспект. Так, П. А. Самуельсон і В. Д. Нордхауз* зазначають, «що платіжний баланс – це систематичні записи всіх економічних операцій між певною країною і рештою країн світу». При визначенні поняття платіжного балансу Г. Зібберт**. *Economics of the European Union and the economy*. Springer-Verlag.) виділяє «статистичний облік усіх економічних операцій між вітчизняними і зарубіжними господарськими одиницями за один рік». Словник з бізнесу серії знаменитих Оксфордських словників дає таке визначення поняття платіжний баланс: «звітність, що характеризує участь країни у міжнародному розподілі праці»***.

В інших визначеннях платіжного балансу наголошують на його функціональному аспекті. Характерним є тлумачення П. Кругмана і М. Обстфельда. Вони розглядають баланс як один з двох (поряд із національним доходом) інструментів, що дає змогу отримувати повну картину макроекономічних зв'язків між господарствами країн, котрі беруть участь у міжнародній торгівлі. У висновку свого визначення П. Кругман і М. Обстфельд**** зазначають, що «платіжний баланс допомагає відстежувати як зміни в заборгованості країни іноземцям, так і доходи її галузей, які конкурують у сфері експорту та імпорту. Рахунки платіжного балансу показують також зв'язок між операціями із закордонними партнерами і національною про-позицією грошей».

Отже, платіжний баланс – це статистична звітність про підсумки всіх економічних операцій резидентів даної країни з рештою світу за певний період (найчастіше за рік або квартал) у формі систематизованих облікових записів, який є інструментом відображення збалансованості макроекономічних зв'язків країни.

Основним елементом макроекономічної архітектури країни виступає саме платіжний баланс. Він показує, як національна економіка взаємодіє зі світовим ринком, наскільки вона інтегрована в глобальну фінансову систему та які ризики або можливості виникають у зовнішньому

* Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics* (19 th ed.). McGraw-Hill Education.

** Siebert, H. (2001).

*** Law, J. (2021). *A dictionary of business and management* (7th ed.). Oxford University Press.)

**** Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2009). *International economics: Theory and policy* (8th ed.). Pearson Education.

секторі. Платіжний баланс відображає реальні потоки товарів, послуг, доходів і капіталу, а також показує, чи перебуває країна у рівновазі у своїх міжнародних розрахунках.

З цього логічно випливає, що платіжний баланс дає змогу робити висновки про стан міжнародної заборгованості країни, її платоспроможність, а також про зв'язок між операціями із закордонними партнерами і національною пропозицією грошей.

Платіжний баланс вважається ключем для вивчення монетарних аспектів міжнародної економіки, які часто називають міжнародними фінансами. Головна мета платіжного балансу інформування уряду про становище країни на міжнародному рівні та допомога у формуванні монетарної фінансової і торгової політики. Уряди також регулярно звертаються за інформацією щодо основних торгових партнерів, коли доводиться приймати важливі рішення. Без інформації, що міститься у платіжних балансах, не обходяться банки, фірми й окремі особи, які мають пряме відношення до міжнародної торгівлі та фінансів.

Варто відзначити, що платіжний баланс відображає не індивідуальні, а агреговані міжнародні операції, в результаті яких право власності на активи, незалежно від форми, в якій вони існують, переходить від резидентів певної країни до резидентів інших країн. Це обумовлено наявністю системи класифікації всіх численних міжнародних операцій і зведенням їх в окремі облікові статті.

Проблеми зі складанням платіжного балансу полягають у чисельності форм і умов проведення міжнародних операцій: торгівля товарами та послугами, бартер, обмін одних фінансових активів на інші. До них відносять і односторонні фінансові перекази (гуманітарна допомога, переоцінка валютних резервів країни у зв'язку зі зміною валютного курсу країни). Тому статистичний облік будують таким чином, щоб факт переходу власності на активи знаходив відображення у національному рахівництві. Це може бути час укладення контракту, відвантаження товару, проходження митних процедур і т. д. Крім цього, при оцінці зовнішньоекономічних операцій пріоритет надають ринковим цінам чи їхнім еквівалентам.

Методологія платіжного балансу – це система принципів, правил та класифікацій, відповідно до яких здійснюється облік усіх економічних операцій між резидентами країни та нерезидентами. В основу обліку операцій покладено поділ економічних агентів на резидентів і нерезидентів, а не за громадянством.

Резидент – це економічна одиниця, що має центр економічних інтересів у даній країні та здійснює діяльність на її території не менше одного року.

Платіжний баланс будується за принципом **«подвійного рахунку»**. Це означає, що він має двохсторонній запис усіх економічних операцій за дебетовим і кредитовим рахунками. До кредиту відносять ті операції, в результаті яких відбувається відплив цінностей і приплив валюти у країну (їх записують зі знаком «плюс»). Так, продаж металу за кордон, надання послуг іноземним туристам, отримання пенсій з-за кордону,

купівлю іноземцями акцій вітчизняних компаній записують за кредитом, оскільки ці операції характеризують надходження іноземної валюти.

До дебету відносять ті операції, які є наслідком витрачання країною валюти в обмін на придбання цінностей (їх записують зі знаком «мінус»). За дебетовим рахунком платіжного балансу відображають, наприклад, такі операції як імпорт нафти і нафтопродуктів, купівля ліцензій, перекази прибутків іноземних компаній з Батьківщини, надання довготермінових позик. Характерною рисою цих операцій є зменшення запасів іноземної валюти на рахунках резидентів. Принцип подвійного рахунку передбачає, що будь-яку міжнародну операцію автоматично обліковують у платіжному балансі двічі: раз як кредит, вдруге як дебет. Це пояснюється тим, що будь-яка операція має два аспекти: при купівлі певного товару в іноземного партнера резиденти Батьківщини повинні заплатити йому, а партнерові, в свою чергу, необхідно використати отримані кошти (потратити їх або покласти на рахунок у банк).

Наведемо приклад, який допоможе проаналізувати практику ведення платіжного балансу за принципом подвійного рахунку. Припустимо, що українська фірма продає цукор у Литву на суму 2 млн. гривень. Покупець з Литви оплачує цю покупку з гривневого рахунку в Н-ському банку. Така торгова операція знайде відображення одночасно на двох рахунках (див. табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Відображення експортної операції у платіжному балансі

	Кредит +	Дебет
Експорт цукру	+2 млн. грн.	
Іноземні активи в країні: пасив Н-ського банку		2 млн. грн.

Із таблиці 8.1 можна бачити, що експорт українського цукру до Литви приводить до зростання попиту на гривні, тоді як його оплата з рахунку в Н-ському банку сприяє зростанню пропозиції гривні. Здійснення оплати скорочує пасиви банку, які одночасно є активами для литовського покупця. Отже, у платіжному балансі України буде відображено потік як поставки товарів, так і платежу за них.

Таблиця 8.2

Відображення імпортної операції у платіжному балансі

	Кредит +	Дебет
Імпорт паливно-мастильних матеріалів		5 млн. грн.
Іноземні активи в країні: пасив Н-ського банку	+5 млн. грн.	

Загальне правило обліку за кредитом і дебетом наводять Пол А. Самуельсон і Вільям Д. Нордхауз. Операція, в результаті якої *країна отримує валюту, називається кредитом*, і її заносять у платіжний баланс зі знаком плюс. Операція, в результаті якої *країна витрачає валюту, називається дебетом*, і її заносять у платіжний баланс зі знаком мінус. Як правило, експорт – це кредит, а імпорт – це дебет.

Таким чином, у платіжному балансі України двічі обліковують кожну міжнародну операцію. Сукупність таких операцій впливає на співвідношення попиту і пропозиції валюти на валютному ринку. Іншими словами, операції з кредиту відображають попит на гривні, який виникає у результаті купівлі іноземцями вітчизняних товарів та послуг, фінансових і реальних активів. Такі операції реєструють зі знаком «+». Одночасно, операції за дебетом відображають пропозицію гривні, що виникає через купівлю українцями закордонних товарів і послуг, фінансових та реальних активів.

Усі операції, що включаються до платіжного балансу, підлягають стандартизованій оцінці, яка забезпечує порівнюваність та коректність статистичних даних між різними країнами. Методологія МВФ передбачає, що реєстрація міжнародних операцій має здійснюватися *в ринкових цінах, у єдиній валюті обліку та за відповідним валютним курсом*, чинним на момент здійснення транзакції.

Ринкова ціна є основним критерієм оцінки міжнародних операцій, оскільки вона найточніше відображає реальну економічну вартість товарів, послуг та фінансових активів. Платіжний баланс не використовує адміністративні, фіксовані чи трансфертні ціни; уся інформація базується на тому рівні цін, який фактично склався на ринку під впливом конкуренції, попиту й пропозиції. Це забезпечує об'єктивність статистики та дозволяє точно оцінювати конкурентоспроможність країни на світових ринках.

Всі операції повинні бути виражені в єдиній валюті обліку. Найчастіше використовується долар США або євро, оскільки це валюти, що відіграють домінуючу роль у міжнародних розрахунках і фінансовій звітності. Перехід до єдиної валюти дозволяє уникнути спотворень, пов'язаних із множинністю національних валют, та забезпечує узгодженість статистичних даних між країнами світу.

При перерахунку сум застосовується *середній ринковий валютний курс*, що діє на дату здійснення операції або протягом відповідного періоду. Це особливо важливо для країн із волатильними валютами або в умовах суттєвих коливань курсів, коли використання фіксованих чи середньорічних значень могло б викривити результати обліку. Використання актуального ринкового курсу гарантує, що вартість експортно-імпортних операцій, міжнародних інвестицій та фінансових потоків буде відображена максимально точно.

У міжнародній статистиці платіжного балансу використовується **метод нарахування**, який передбачає, що всі операції відображаються не тоді, коли відбувається фактичний рух коштів, а в момент, коли виникає економічне зобов'язання або право вимоги між резидентами та нерезидентами. Транзакція фіксується в тому періоді, коли сторони здійснили економічну дію, яка породила актив або зобов'язання, незалежно від того, коли саме буде здійснено оплату.

Застосування методу нарахування важливе для забезпечення точного й повного відображення міжнародних економічних операцій. Нап-

приклад, експорт товару реєструється в платіжному балансі тоді, коли право власності переходить до іноземного покупця, а не в той момент, коли продавець фактично отримує валютну виручку. Аналогічно, відсоткові виплати за зовнішніми кредитами обліковуються як доходи або витрати в той період, коли вони нараховуються, а не коли відбувається їх реальне погашення.

Такий підхід дозволяє уникнути викривлень у статистиці, які могли б виникати у разі значних часових розривів між моментом здійснення операції та її оплатою. Метод нарахування також забезпечує узгодженість між рахунками платіжного балансу та іншими макроекономічними статистичними системами, зокрема Системою національних рахунків. Це створює єдину логіку обліку, що дозволяє здійснювати глибший аналіз стану зовнішньоекономічних зв'язків та взаємодії фінансових і реальних секторів економіки.

У методології складання платіжного балансу важливе місце займає **принцип агрегування за економічним змістом**, який забезпечує впорядкування та систематизацію всіх міжнародних операцій. Оскільки зовнішньоекономічні зв'язки охоплюють широкий спектр транзакцій від торгівлі товарами до складних фінансових інструментів їхнє правильне групування є необхідною умовою для точного аналізу та інтерпретації даних.

Операції класифікуються відповідно до їх економічної природи. Це означає, що статистика розмежовує товарний експорт і імпорт, рух послуг, доходи від праці та інвестицій, трансферти, прямі та портфельні інвестиції, кредити, депозити тощо. Такий поділ дозволяє побачити структуру зовнішньоекономічних зв'язків країни й оцінити, які саме сфери генерують надходження чи витрати.

Транзакції групуються за напрямом руху ресурсів, тобто за тим, чи відбувається приплив ресурсів у країну або їхній відплив за кордон. Розмежування кредитових і дебетових операцій допомагає зрозуміти, як змінюється зовнішня позиція держави, чи накопичуються зовнішні активи, чи зростають зобов'язання, і в яких секторах відбуваються основні зміни. Операції систематизуються за функціональним призначенням, що дозволяє розділити транзакції на категорії, пов'язані з виробництвом, споживанням, інвестиціями, фінансуванням, перерозподілом доходів та капіталу. Агрегування за економічним змістом робить платіжний баланс не просто статистичним звітом, а цілісною аналітичною системою, що дозволяє комплексно оцінювати стан економіки, її конкурентоспроможність, фінансову стабільність та взаємодію зі світовим господарством.

Орієнтиром для розробки платіжного балансу є стандартні схеми, які періодично готує і публікує Міжнародний валютний фонд. Саме МВФ формує єдину методологічну основу, що забезпечує порівнюваність статистики зовнішньоекономічних операцій між державами та дозволяє проводити гармонізований макроекономічний аналіз. Протягом другої половини ХХ століття МВФ опублікував низку керівництв з методології платіжного балансу так званих *Balance of Payments Manuals*). П'яте

видання цього документа, представлене у 1993 році, стало важливим кроком до стандартизації міжнародної статистики та широко використовувалося країнами світу протягом наступних десятиліть.

Глобальні економічні процеси, розвиток фінансових ринків і поява нових типів міжнародних операцій зумовили необхідність модернізації методології. У відповідь на це МВФ у 2009 році опублікував шосте видання *Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6)*, яке нині є чинним міжнародним стандартом. Воно суттєво оновило підходи до обліку фінансових операцій, трансфертів, інвестицій, доходів та резервів, а також вперше включило методологію складання міжнародної інвестиційної позиції.

Україна розпочала складати платіжний баланс за рекомендаціями Міжнародного валютного фонду, починаючи з 1992 року. На початковому етапі формування платіжного балансу країна зіткнулася зі значними труднощами, зокрема з обмеженістю інформаційної бази, нерозвиненістю інституцій зі збору статистичних даних та відсутністю налагоджених каналів обміну інформацією з підприємствами, банками та органами влади. Внаслідок цього в перші роки незалежності українські показники складалися з певними відхиленнями від методичних рекомендацій МВФ, що вимагало від Фонду додаткового коригування даних, зведення їх до єдиного стандарту та перерахунку в універсальну валюту долар США. Таке узгодження було необхідне для міжнародної порівнянності даних і включення України до глобальних статистичних баз. Завдяки посиленню інституційної спроможності НБУ, впровадженню електронної звітності, розширенню даних банківського й митного секторів, а також удосконаленню законодавства, якість статистики значно підвищилась. Починаючи з 2013 року, Україна повністю перейшла на нову методологію МВФ BPM6, що відповідає сучасним міжнародним стандартам і дозволяє забезпечити високу точність, деталізацію та порівнюваність даних. Попри це, окремі проблеми інформаційного характеру все ще залишаються, особливо в контексті значних потоків трудової міграції, переміщення капіталу поза формальними каналами, воєнних умов та руйнування частини статистичних систем після 2022 року.

Платіжний баланс згідно зі стандартною класифікацією, яку розробив МВФ, включає в себе два рахунки: *рахунок (баланс) поточних операцій* і *рахунок операцій з капіталом та фінансовими інструментами*.

У рахунку (балансі) поточних операцій знаходять свій вираз усі надходження від продажу товарів і послуг нерезидентам та всі витрати резидентів на товари й послуги, які надають іноземцям, а також чисті доходи від інвестицій і чисті поточні трансферти.

Різниця між товарним експортом і товарним імпортом становить *торговий баланс*. У торговому балансі експорт товарів відображає надходження платежів, а імпорт – виплати. Аналіз торгових балансів окремих країн дає уявлення про сукупний обсяг міжнародної торгівлі.

Показником оцінки стану торгового балансу є його *сальдо*. Найважливіше активне сальдо торгового балансу – це свідчення здорового стану економіки. Вважають, що воно виражає зростання попиту на товари

даної країни, і покупці на внутрішньому ринку віддають перевагу товарам місцевого виробництва, а не імпортом. Однак сучасна економічна наука підкреслює, що сальдо торговельного балансу не завжди є прямим індикатором економічного здоров'я. Його величина формується під впливом значно ширшого спектра факторів: структури економіки, кон'юнктури світових ринків, обмінного курсу, динаміки цін на сировину, інвестиційної активності, технологічного рівня виробництва, споживчих тенденцій тощо. Хоча ймовірний вплив й інших факторів.

Таблиця 8.3

Платіжний баланс

Розділ	Зміст операції
I. Рахунок поточних операцій	
1. Товари	Експорт товарів Імпорт товарів
2. Послуги	Експорт послуг Імпорт послуг
3. Первинні доходи	Доходи від інвестицій (дивіденди, відсотки, реінвестований прибуток) Доходи від праці
Сальдо балансу зовнішньої торгівлі	
II. Рахунок операцій з капіталом	
1. Капітальні трансфери	Передача основного капіталу, списання боргів, інвестиційні гранти
2. Операції з невиробленими нефінансовими активами	Патенти, ліцензії, торгові марки, авторські права
Сальдо рахунку операцій з капіталом	
III. Фінансовий рахунок	
1. Прямі інвестиції	9 Активи за кордоном Зобов'язання перед нерезидентами
8 2. Портфельні інвестиції	Державні та корпоративні облігації, акції
3. Інші інвестиції	Кредити, депозити, торгова кредиторська/дебіторська заборгованість
4. Резервні активи	Операції Національного банку з міжнародними резервами
Сальдо фінансового рахунку	
IV. Помилки та упущення	
V. Чисті зміни в міжнародних резервах	

Для України характерно, що перевищення експорту над імпортом не завжди є ознакою економічного підйому. У певні періоди активне сальдо виникало не через високий попит на українські товари, а через падіння імпорту внаслідок економічної кризи, девальвації чи війни, зниження інвестиційної активності, коли підприємства та держава недоотримували обладнання, технологій і проміжних товарів, обмеження логістики та скорочення внутрішнього споживання, що зменшувало попит на імпорт. Після 2022 року структурний дисбаланс проявився ще гостріше, імпорт різко скоротився у певних секторах, тоді як експорт підтримувався переважно аграрним сектором, металургійним залишком та ІТ-послугами (які не входять до товарного балансу, але впливають на

загальну зовнішню рівновагу). Позитивне торговельне сальдо саме по собі не може розглядатися як однозначний показник економічної сили. Натомість воно потребує ком-плексного аналізу, який враховує структуру експорту та імпорту, рівень переробки та доданої вартості, стан внутрішнього виробництва, інвестиційну та технологічну динаміку, макроекономічну та геополітичну ситуацію.

Паралельно з рухом товарів відбувається *торгівля послугами*. Баланс послуг включає такі статті, як перевезення вантажів і людей, телекомунікаційні послуги, реклама, ярмарки і т. д. Надходження платежів у баланс послуг – це «експорт» послуг туристам з-за кордону (і продаж товарів туристам), транспортні послуги українських організацій іноземцям (включно з виплатами страхових компаній), надходження дивідендів, тантьєм, роялті, процентів та митних зборів.

Послуги, що входять до рахунку поточних операцій, поділяються на *нефакторні* та *факторні*. Типовими для перших є платежі за користування інтелектуальною власністю (патентами, авторськими правами), витрати пов'язані з міжнародним туризмом, транспортом, страхуванням. Інформацію про них можна отримати лише за допомогою непрямих розрахунків.

До факторних послуг, що формують баланс поточних операцій, відносять чисті доходи від інвестицій. Вони пов'язані з «чистим експортом» кредитних послуг, тобто послуг національного грошового капіталу, якийкладають за кордоном*. До цієї статті входять власне доходи на інвестиції, проценти за борговими зобов'язаннями, а також оплата праці резидентів, які працюють за кордоном. Якщо національний капітал за кордоном дає більший обсяг процентів і дивідендів, ніж іноземний, що інвестований у Батьківщині, то чисті доходи від інвестицій будуть додатними, у протилежному випадку – від'ємними.

Чисті поточні трансферти включають у себе перекази приватних і державних коштів в інші країни без отримання за них товарів та послуг (пенсії, грошові перекази за кордон, подарунки, безкоштовна допомога зарубіжним країнам). Оскільки перекази поточних трансфертів здійснюються без помітного припливу цінностей, то штучно вписують дебетову стрічку, з метою збереження принципу подвійного рахунку.

В аналізі рахунку поточних операцій широко вико-ристовують поняття «додатне сальдо балансу поточних операцій» і «дефіцит балансу поточних операцій». Про додатне сальдо балансу поточних операцій йдеться тоді, коли доходи країни від експорту товарів і послуг та поточні трансферти з-за кордону перевищують її видатки на імпорт товарів і послуг. Дефіцит балансу поточних операцій виникає при перевищенні витрат на товари та послуги з-за кордону, а також при перевищенні поточних трансфертів над доходами від продажу товарів і послуг за кордон, тим самим спричиняючи виникнення або динаміку заборгованості країни іншим країнам. Щоб профінансувати дефіцит рахунку

* Поняття «чистий» у системі складання платіжного балансу використовують для визначення сальдо щодо «кредиту» та «дебету» його певного розділу.

поточних операцій платіжного балансу, можна скористатися трьома можливостями:

- продати частину активів іноземцям, тобто за рахунок вкладення іноземного капіталу в економіку нашої країни у формі прямих чи портфельних інвестицій;
- отримати позику від іноземного банку, уряду іншої країни або міжнародної організації;
- скоротити офіційний валютний резерв, який є у розпорядженні Національного банку України.

Достатньо скористатися досвідом України, аби переконатися, що фінансування поточного рахунку не безмежне. Кредитори знижують активність, коли бачать високі ризики: падіння експорту, нестачу ліквідних активів, різке скорочення резервів або політичну нестабільність. Особливо це стало очевидним у періоді 2014–2015 та після 2022 року, коли традиційні боргові та інвестиційні канали були обмежені, а резерви зазнавали значного навантаження. В сучасних умовах (2024–2025 рр.) для України характерна ситуація, коли дефіцит поточного рахунку здебільшого фінансується за рахунок значних обсягів міжнародної фінансової допомоги та офіційного кредитування, а не за рахунок приватних інвестицій, які залишаються обмеженими через воєнні ризики. Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами висвітлює всі міжнародні операції з активами країни, пов'язані з їх купівлею та продажем, а також чисті капітальні трансферти (безкоштовну передачу власності на основний капітал). Зауважимо, що надання кредитів означає витрати на купівлю активів за кордоном (акцій, облігацій, нерухомості і т. д.), а їх отримання – надходження від продажу активів.

Коли йдеться про рух капіталів, мають на увазі позики, що їх надають або отримують громадяни й уряди. Для визначення, які статті рахунку операцій з капіталом і фінансовими інструментами є кредитом, а які – дебетом, Пол А. Самуельсон і Вільям Д. Нордхауз пропонують правило. *Щодо Батьківщини треба виходити з того, що вона експортує та імпортує акції, облігації й інші цінні папери, або ще стисліше – експортує та імпортує боргові зобов'язання в обмін на іноземну валюту. Це дає підстави трактувати названі види експорту й імпорту за аналогією з іншими. Коли здійснюють зовнішню позику для фінансування дефіциту рахунку руху капіталів, то за кордон пересилають казначейські зобов'язання, а натомість отримують валюту. Кредит це чи дебет? Без-умовно, ця операція стосується кредиту, тому що в Україну залучають більше валюти.*

Формами надання довготермінових кредитів є *прямі та портфельні інвестиції*. До прямих інвестицій належать вкладання у зарубіжні компанії, за яких інвестор отримує пакет акцій, або надходження у країну від юридичних чи фізичних осіб, котрі претендують на право власності на інвестований капітал. Усі інші інвестиції вважають портфельними.

У той час, як платіжним балансом вимірюється міжнародний рух товарів, послуг і капіталу за однорічний період, стан іноземних інвес-

тицій подає загальний обсяг та розподіл активів країни за кордоном і зарубіжних активів у країні на кінець року. Отже, платіжний баланс репрезентує концепцію руху, а стан іноземних інвестицій (часто його називають балансом міжнародної заборгованості) – концепцію фондів.

Включення операцій з капіталом та фінансовими інструментами до платіжного балансу є свого роду доповненням до балансу поточних операцій. Воно дає змогу отримати так званий баланс офіційних розрахунків. Поряд із операціями з капіталом та фінансовими інструментами, що відображають надання і отримання довготермінових і короткотермінових кредитів, а також чисті капітальні трансферти, до балансу офіційних розрахунків включають статтю «Чисті пропуски та помилки». Завдяки цьому реалізують можливість коригування платіжного балансу при виявленні помилок та включення до нього тих операцій, що залишаються поза статистичним обліком, особливо, коли це стосується протизаконних операцій.

Серед операцій, які проводять на рахунку руху ка-піталів, одна є настільки важливою, що її виділяють окремо. Це – чисте збільшення офіційних валютних резервів. Завдяки згаданій операції обліковують купівлю та продаж офіційних валютних резервів Національного банку України і формують інформацію для регулювання макроекономічної ситуації в країні. До офіційних валютних резервів належать іноземні активи, котрі Національний банк зберігає як буфер, що запобігає економічній катастрофі у країні. Колись офіційні резерви склалися головним чином із золота, але нині вони включають значний обсяг іноземних фінансових активів. Поширеними видами офіційних валютних резервів у наш час є: монетарне золото, іноземна валюта (готівка), депозити та цінні папери іноземних урядів, спеціальні права запозичення (СДР) і резервна позиція у МВФ. В сучасних умовах (особливо після 2022 року) для України резерви також виконують критичну роль у забезпеченні стійкості фінансової системи та підтримці зовнішніх розрахунків.

Офіційні валютні резерви – це іноземні ліквідні активи, які перебувають у розпорядженні центрального банку та використовуються як захисний буфер у разі фінансових потрясінь, раптових коливань попиту на валюту чи зовнішніх шоків. Їхнє призначення полягає у забезпеченні здатності країни проводити розрахунки з іншими державами, згладжувати валютні коливання та зміцнювати довіру інвесторів до національної економіки.

Спеціальні права запозичення (СДР) – це міжнародні резервні кошти, які створив МВФ у 1969 році на основі міждержавної домовленості як джерело додаткової ліквідності. СДР* це активи, що дають дохід, і які розподіляють між усіма державами – членами МВФ пропорційно до їхніх квот. У 1970 році СДР були розподілені між членами

* СДР (Special Drawing Rights – SDRs) – стандартна облікова одиниця, яку використовує МВФ.

МВФ під час його створення. Згідно з інструкцією МВФ країна-член цієї організації повинна надати іншій країні свою національну валюту в обмін на СДР, якщо тільки в неї вже накопичилася кількість СДР, яка втричі перевищує отриману при початковому розподілі суму. Вартість СДР спочатку виражалася у золоті, однак з 1974 року курс СДР почали визначати на основі корзини валют країн-учасниць.

СДР відкривають перед країнами, які входять до МВФ, нові кредитні можливості, про що свідчить сама назва згаданої одиниці. На відміну від цих існуючих кредитних можливостей СДР не підлягають виплаті, завдяки чому виникає постійне доповнення до резервів країн-членів МВФ, а самі СДР функціонують як міжнародна резервна валюта. Оскільки СДР є еквівалентом валюти, їх можна використовувати для сплати боргів. МВФ може допомагати своїм членам, виділяючи для них суми іноземної валюти, яку вони хочуть купити за еквівалентну суму своєї валюти. Країна-член повертає кошти фонду, викуповуючи назад свою валюту протягом трьохп'яти років за валюту, яку приймає фонд.

Структура міжнародних резервів за останні десятиліття істотно змінилася. Якщо у 1990-х роках резерви світу майже повністю склалися з валют розвинених країн (у 1996 р. їх частка становила близько 95%, а СДР та резервна позиція у МВФ разом лише 5%), то сьогодні спостерігається значно диверсифікованіша картина.

Долар США зберігає статус головної резервної валюти, але його частка зменшилася до приблизно 58% від загального обсягу офіційних резервів світу, євро тримає близько 20%, єна, фунт стерлінгів, канадський і австралійський долари разом займають близько 8%, валюти інших країн (насамперед китайський юань) уже становлять понад 6%, і їхня частка зростає. Резервна позиція у МВФ становить близько 1%. Роль монетарного золота зросла, за останні роки центральні банки активно збільшують золоті запаси, і його частка у світових резервах перевищує 15% у перерахунку за ринковою вартістю.

Сучасна структура світових валютних резервів стала менш концентрованою порівняно з кінцем ХХ століття. Хоча долар США й надалі залишається провідною резервною валютою, його домінування вже не є таким абсолютним, як 20–30 років тому. Паралельно з цим золото знову набуло статусу своєрідного «якоря стабільності» для центральних банків, особливо після глобальних фінансових потрясінь 2008 року, пандемічної кризи 2020 року та геополітичних подій 2022–2024 рр., які підвищили попит на універсальні та незалежні активи.

Отже, стаття «чисте збільшення офіційних валютних резервів» відображає методи і джерела регулювання платіжного балансу офіційних розрахунків. Дефіцит платіжного балансу, під чим розуміють баланс офіційних розрахунків, дорівнює чистому продажу іноземної валюти Національним банком. І навпаки, додатне сальдо платіжного балансу точно дорівнюватиме чистим закупівлям іноземної валюти Національним банком.

Поняття «дефіцит платіжного балансу» безпосередньо пов'язане з поняттям «криза платіжного балансу». Дефіцит означає, що країна не може погасити зовнішню заборгованість, а можливості отримання нових кредитів вичерпані. Залишається єдиний шлях макроекономічного регулювання платіжного балансу – коригування валютного курсу, що може мати негативні наслідки для економіки.

У міжнародних валютних розрахунках використовують показник чистих офіційних валютних резервів. Його значення полягає у тому, що

він є критерієм оцінки можливостей країни погасити заборгованість перед іноземними кредиторами, а також служить показником ефективності кредитно-грошової політики Національного банку. На основі чистих офіційних валютних резервів розраховують показник достатності валютних резервів для оплати імпорту за формулою:

$$\frac{\text{чисті резерви іноземної валюти}}{\text{загальний обсяг імпорту}} \times 12 \text{ місяців.}$$

Цей показник характеризує період, протягом якого імпорт може бути оплачений за рахунок наявних валютних резервів. Від величини цього показника залежить можливість отримання міжнародних кредитів, перш за все країнами з перехідною економікою і країнами, що розвиваються. Прийнято вважати, що у країні склалася несприятлива ситуація для отримання нових кредитів, якщо показник достатності резервів для оплати імпорту перебуває на рівні, меншому за тримісячне покриття імпорту.

The balance of payments occupies a key place in the system of a country's external economic relations and is one of the most important indicators of its macroeconomic stability. It reflects all economic transactions between residents and non-residents, records the state of external flows of goods, services, income, and capital, and demonstrates the degree of integration of the country into the world economy. Through the balance of payments, the government and monetary authorities obtain a complete picture of the country's international economic position, enabling them to assess its economic dynamics, risks, and opportunities in the global environment.

As the central link of the external sector, the balance of payments performs a number of system-forming functions. First and foremost, it comprehensively reflects all international operations carried out by residents from the export and import of goods and services to movements of income, transfers, investments, and changes in international reserve assets. This information makes it possible to evaluate what the country sells and buys abroad, how its financial flows are formed, and how its external position its assets and liabilities vis-a-vis the rest of the world changes over time.

The balance of payments also shows the degree of openness and competitiveness of the economy. A surplus indicates strong export potential, the ability to generate external resources, and stability in international transactions. In contrast, a deficit often signals dependence on imports, structural imbalances, or an insufficient domestic investment base.

Another important function of the balance of payments is its role in shaping the country's exchange rate, trade, and debt policies. Data on external flows are used to adjust the exchange rate, determine the volume and structure of external borrowing, set priorities in trade policy, and assess risks to financial stability. The balance of payments also serves as an important indicator of international confidence: a persistent deficit or capital outflow signals risks to investors, while a stable surplus increases the country's attractiveness.

Within the broader system of macroeconomic equilibrium, the balance of payments acts as a mechanism that aligns internal and external economic processes. It shows whether the country can meet its needs for foreign resources through its export potential or must attract external financing to cover deficits. Significant and prolonged imbalances create pressure on the exchange rate, reduce international reserves, and increase the debt burden.

The current account of the balance of payments is closely linked to internal macroeconomic variables such as national savings and investment levels, the budget deficit, interest rates, and the exchange rate. A current account deficit indicates a need for external financing, whereas a surplus reflects the economy's ability to invest abroad and strengthen its international position.

The balance of payments also directly influences the exchange rate and monetary stability. Imbalances in trade or capital movements may cause depreciation pressure, reduce international reserves, or necessitate foreign-exchange interventions. Conversely, a balanced external position strengthens confidence in the national currency and creates favorable conditions for sustainable economic growth. Moreover, the balance of payments determines a country's debt sustainability. Countries with long-term current account deficits must accumulate external debt and increase their dependence on foreign creditors. Surplus countries, on the other hand, can accumulate reserves and reduce vulnerability to external shocks.

Methodological Principles of Compiling the Balance of Payments (BPM6)

Modern compilation of the balance of payments is based on the Sixth Edition of the International Monetary Fund's *Balance of Payments and International Investment Position Manual* (BPM6), which provides a globally standardized methodology. BPM6 includes several key methodological principles.

First, all entries are made using the **double-entry principle**, where each transaction is recorded twice—once as a credit (inflow) and once as a debit (outflow). This ensures that all accounts formally balance.

Second, all transactions are valued at **market prices** and converted into the reporting currency using the average market exchange rate at the time the transaction occurs. This ensures realistic and comparable data.

Third, all operations are recorded on an **accrual basis**, meaning they are reflected at the moment the economic obligation arises rather than when the actual payment is made.

BPM6 provides a clear structure for the balance of payments, dividing it into three main accounts:

- ✓ the **current account**,
- ✓ the **capital account**,
- ✓ the **financial account**, supplemented by information on changes in reserve assets.

This structure ensures comprehensive coverage of both real and financial flows in external economic activity. The requirement of

international comparability ensures that countries using BPM6 apply the same principles, facilitating reliable cross-country comparisons. BPM6 includes the technical item «Errors and Omissions», which adjusts for statistical discrepancies and enables formal balancing of accounts when differences arise.

8.2. Структура платіжного балансу

Структура платіжного балансу відображає систематизований поділ усіх зовнішньоекономічних операцій, які здійснюють резиденти країни у взаємодії зі світом. За методологією BPM6 платіжний баланс складається з трьох основних рахунків – рахунку поточних операцій, рахунку операцій з капіталом та фінансового рахунку, а також із допоміжних статей: чисті зміни в резервних активах та статті «помилки та упущення». Така структура забезпечує повне охоплення реальних і фінансових потоків, необхідне для аналізу зовнішньої позиції держави.

Розгорнута структура платіжного балансу дозволяє зрозуміти, як країна взаємодіє зі світовою економікою, чи є вона нетто-позикодавцем або нетто-позичальником, як формуються її зовнішні доходи, інвестиції та заощадження. Важливою перевагою системи можна назвати взаємопов'язаний характер рахунків, який показує, що зміни в одному обов'язково знаходять відображення в іншому, що забезпечує загальну рівновагу зовнішніх операцій.

Таблиця 8.4

Приклад платіжного балансу України за 2024 рік

Рахунок / категорія	Сума (млрд дол. США)	
I. Рахунок поточних операцій		
– Товари та послуги (експорт мінус імпорт)	–13,4	Дефіцит поточного рахунку
II. Рахунок операцій з капіталом	+0,25	Невелика позитивна стаття
III. Фінансовий рахунок	+13,17	Чистий приплив фінансових ресурсів
IV. Чисті зміни в резервних активах	(частково відображено)	Зміни резервів центрального банку
V. Помилки та упущення		Технічна коригувальна стаття
Консолідований баланс (I + II + III + IV + V)	≈ 0	Практично вирівняний баланс

Сальдо платіжного балансу – це різниця між загальним обсягом зовнішніх надходжень та зовнішніх витрат країни, яка показує, чи є країна нетто-отримувачем міжнародних ресурсів, чи їх нетто-платником. **Позитивне сальдо** (профіцит) означає, що країна отримує з-за кордону більше коштів, ніж витрачає, і тим самим зміцнює свою міжнародну фінансову позицію. **Негативне сальдо** (дефіцит) означає, що зовнішні виплати перевищують надходження, і країна потребує зовнішнього фінансування (кредити, інвестиції, використання резервів).

Сальдо поточного рахунку відображає, чи країна отримує від світу більше ресурсів, ніж передає.

Сальдо фінансового рахунку показує, чи країна залучає іноземні фінансові ресурси (чистий приплив) або інвестує за кордон (чистий відтік).

У сучасній методології МВФ взаємозв'язок між рахунком поточних операцій та фінансовим рахунком розглядається як фундаментальна макроекономічна тотожність. Ці два рахунки виступають взаємодоповнюючими елементами платіжного балансу, зміни в одному неминуче відображаються у протилежному русі капіталу в іншому. Саме тому їх часто називають двома складовими єдиного механізму, який забезпечує зовнішню рівновагу країни. Математично це моделюють так. Для відкритої економіки рівновага між виробництвом і сукупними витратами описується тотожністю:

$$Y = C + I + G + (X - Im), \quad (8.1)$$

де Y – національний дохід,

C – споживчі витрати резидентів,

I – інвестиційні витрати,

G – державні витрати,

$X - Im$ – чистий експорт.

Оскільки сукупні внутрішні витрати можна подати як:

$$U = C + I + G,$$

то рівняння набуває вигляду:

$$Y = U + (X - Im).$$

Звідси різниця між виробленим продуктом і внутрішніми витратами становить:

$$Y - U = X - Im,$$

Тобто бачимо *сальдо торгового балансу*, яке у сучасній структурі платіжного балансу виступає складовою рахунку поточних операцій.

Це дозволяє виділити два випадки:

$Y > U$ – економіка виробляє більше, ніж споживає всередині країни; чистий експорт є додатним, що призводить до профіциту поточного рахунку.

$Y < U$ – внутрішні витрати перевищують обсяг виробництва; країна компенсує нестачу імпортом, отже формується дефіцит поточного рахунку.

В системі ВРМ6 це сальдо має *прямий фінансовий еквівалент* у фінансовому рахунку:

✓ дефіцит поточного рахунку завжди означає чистий приплив капіталу у вигляді інвестицій, запозичень або використання резервів;

✓ профіцит поточного рахунку означає чистий відтік капіталу, тобто країна інвестує за кордон більше, ніж залучає.

Поглиблюючи зв'язок між доходами економіки, заощадженнями та зовнішнім балансом, розглянемо тотожність відкритої економіки з ура-

хуванням податків, внутрішніх та зовнішніх трансфертів і факторних доходів.

Приклад: Подвійний дефіцит.

У 2010–2020-х роках США знову зіткнулися з явищем, яке економісти називають «подвійним дефіцитом» (twin deficits), тобто одночасним дефіцитом державного бюджету та поточного рахунку платіжного балансу. Хоча подібна ситуація була характерна для США ще у 1980–1990-х, у сучасних умовах її масштаби значно зросли.

У 2020 році, в період пандемії COVID-19, дефіцит державного бюджету США перевищив 14% ВВП, дефіцит поточного рахунку становив близько 3% ВВП.

Ці показники демонструють, що урядові витрати суттєво перевищували доходи, а внутрішніх заощаджень американської економіки було недостатньо для фінансування цього розриву. Відповідно до макроекономічної тотожності:

$$S - I + (T - G) = CA$$

де $S - I$ – чисті приватні заощадження,

$T - G$ – бюджетне сальдо,

CA – сальдо поточного рахунку.

У 2020 році для США це можна інтерпретувати як те, що приватні заощадження зросли через локдауни, але бюджетний дефіцит був настільки великим, що сукупно економіка створила негативне сальдо поточного рахунку. США для фінансування «подвійного дефіциту» були змушені значною мірою покладатися на **приплив іноземного капіталу** та продаж державних облігацій нерезидентам.

Якщо з рівняння національного доходу відняти податки (нетто, тобто за вирахуванням внутрішніх трансфертів), а потім додати чисті трансферти та факторні доходи з-за кордону (Tr), то отримаємо:

$$Y + Tr - T = C + I + (G - T) + (X - Im + Tr).$$

Ліва частина рівняння характеризує доходи, які реально перебувають у розпорядженні резидентів країни. Такі доходи можуть бути використані або на споживання, або на інвестиції, або на фінансування державного сектору, або на зовнішньоекономічні операції.

Визначимо приватні заощадження як:

$$S = Y + Tr - T - C,$$

тобто частину наявного доходу, що не витрачається на споживання. Підставивши це у попередню рівність, отримаємо фундаментальну тотожність відкритої економіки:

$$(X - Im + Tr) = S - I + (T - G).$$

Ця макроекономічна тотожність відображає важливу логіку:

✓ якщо заощадження перевищують інвестиції та бюджет є збалансованим або профіцитним, країна матиме профіцит поточного рахунку.

✓ якщо наявних заощаджень недостатньо для фінансування інвестицій та бюджетного дефіциту, виникає дефіцит поточного рахунку.

Сальдо поточного рахунку – відображення внутрішнього балансу між заощадженнями й інвестиціями та бюджетним становищем країни.

В сучасній платіжній системі МВФ (ВРМ6) дефіцит поточного рахунку автоматично означає потребу країни у зовнішньому фінансуванні. Якщо валютні резерви залишаються незмінними, ця потреба покривається або чистим припливом іноземного капіталу у фінансовому рахунку (інвестиції, кредити), або зростанням зовнішніх зобов'язань.

дефіцит поточного рахунку = приплив капіталу,
профіцит поточного рахунку = відтік капіталу.

Сучасна економічна реальність підтверджує, що країни з надлишком заощаджень (Німеччина, Нідерланди, Південна Корея) зазвичай формують профіцит поточного рахунку, а країни з хронічним бюджетним дефіцитом та низьким рівнем заощаджень (США, Велика Британія, Італія) часто мають дефіцит поточного рахунку.

Приклад: Протилежна структура рахунків

У 2019 році профіцит поточного рахунку Німеччини перевищив 7% ВВП, державний бюджет був збалансований або з невеликим профіцитом, інвестиції підприємств залишалися нижчими за внутрішні заощадження.

За формулою:

$$S - I + (T - G) = CA$$

для Німеччини спостерігалось:

- високе позитивне $(S - I)$ – домогосподарства та бізнес заощаджували більше, ніж інвестували;

- невеликий бюджетний профіцит $(T - G) > 0$;

- у результаті – великий профіцит CA (поточний рахунок).

Це значить, що Німеччина була нетто-кредитором для світу, оскільки надлишок внутрішніх заощаджень вивозився за кордон у формі інвестицій, кредитів та накопичення зовнішніх активів.

Тому рівність між поточним і фінансовим рахунками відображає глибинний баланс між тим, **що країна виробляє та споживає, і тим, як вона фінансує свої зовнішньоекономічні операції.**

Платіжний баланс побудований за принципом **подвійного запису**, що гарантує рівність сум усіх кредитових і дебетових операцій. Завдяки цьому кожна економічна операція має свій фінансовий контрзапис:

- експорт товарів або послуг супроводжується збільшенням зовнішніх активів чи надходженням валюти;
- імпорт – відтоком;
- трансферти та доходи пов'язуються з борговими або інвестиційними змінами;
- зміни у резервах центрального банку автоматично впливають на фінансовий рахунок.

8.3. Чинники формування платіжного балансу

Платіжний баланс країни формується під впливом складної сукупності внутрішніх та зовнішніх чинників, які визначають масштаби, структуру й інтенсивність руху товарів, послуг, доходів, капіталу та фінансових активів між резидентами та нерезидентами. Його параметри відображають не лише поточну фазу економічного циклу чи стан зовнішньоекономічної кон'юнктури, а й глибинні структурні особливості національної економіки – рівень її конкурентоспроможності, технологічної зрілості, інституційної ефективності та інтегрованості у світові ринки.

Умовно всі **чинники** формування платіжного балансу можна поділити на три великі групи:

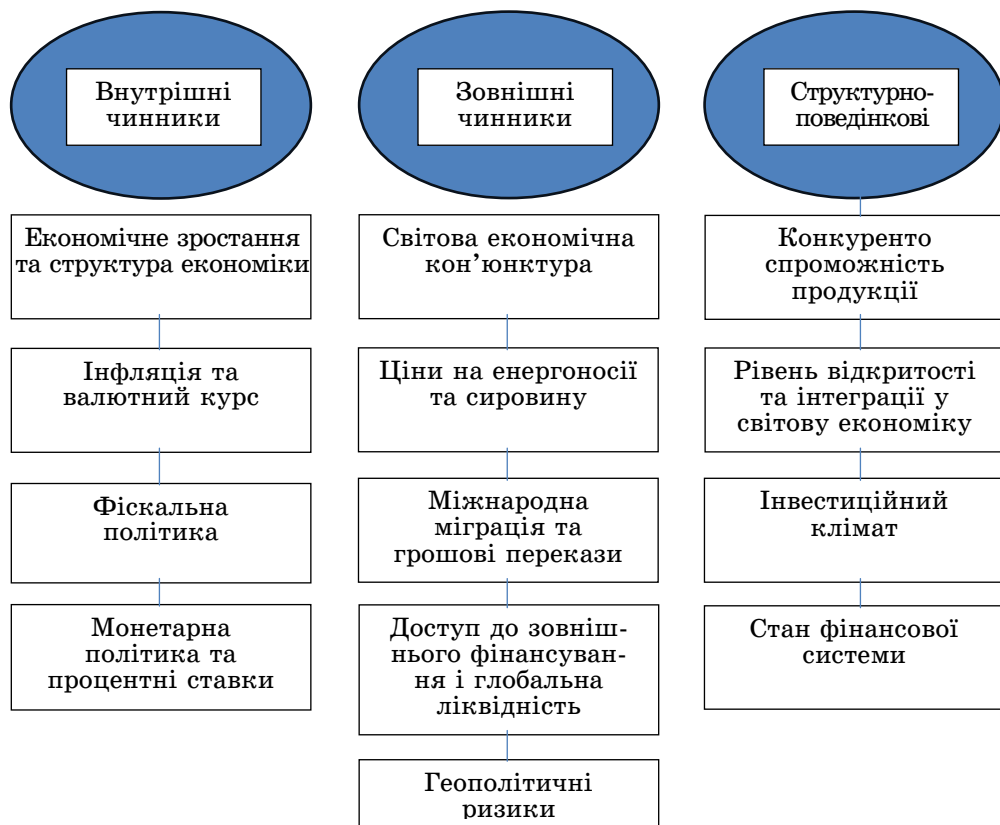


Рис. 8.1. Чинники формування платіжного балансу

Внутрішні макроекономічні параметри визначають фундаментальні умови функціонування відкритої економіки та значною мірою формують траєкторію руху товарів, послуг, доходів і капіталу через кордони країни. Їхній вплив позначається на конкурентоспроможності національного виробництва, динаміці імпорту й експорту, обсягах інвестицій та стані фінансового рахунку.

До внутрішніх факторів відноситься економічне зростання, рівень інфляції й режим валютного курсу, фіскальна політика, а також монетарні умови та динаміка процентних ставок.

Темпи приросту ВВП можна назвати одним із базових чинників, що визначають обсяги зовнішньоекономічних потоків. У періоди швидкого економічного зростання активізується внутрішній попит на інвестиційні товари, енергоресурси, технології та споживчі продукти. Це, як правило, призводить до збільшення імпорту, що може спричинити погіршення сальдо поточного рахунку. Країни з високою часткою високотехнологічних виробництв, модернізованим промисловим сектором та значною присутністю у глобальних ланцюгах доданої вартості здатні наро-

щувати експорт і посилювати свої позиції на світових ринках. Структурні реформи, диверсифікація виробництва, розвиток інноваційних секторів і експортно орієнтованих галузей сприяють зміцненню торговельного балансу та скороченню залежності від імпорту.

Інфляційні процеси безпосередньо впливають на конкурентоспроможність національних виробників через зміну внутрішніх цін порівняно з цінами на світових ринках. Підвищення інфляції призводить до знецінення національної валюти, що експорт дешевшим і привабливішим на світових ринках, але збільшує вартість імпорту. Для країн із високою імпортозалежністю це може створювати додатковий інфляційний тиск і погіршувати умови торгівлі. Важливе значення має і валютний режим. В режимі *плаваючого курсу* коливання валютної вартості стають основним механізмом адаптації до зовнішніх шоків. У *фіксованих або прив'язаних режимах* рівновага платіжного балансу досягається переважно через зміни резервів та коригування грошово-кредитної політики. *Керовано-плаваючі режими* поєднують ринкові коливання курсу і періодичні інтервенції центрального банку для згладжування надмірної волатильності.

Фіскальна політика є важливим інструментом впливу на платіжний баланс через механізм заощаджень і інвестицій. Збалансований або профіцитний бюджет зменшує тиск на зовнішній сектор і сприяє поліпшенню поточного рахунку.

Рівень процентних ставок формує умови для заощаджень, інвестицій і міжнародних рухів капіталу. Високі процентні ставки підвищують привабливість національних фінансових інструментів, стимулюють приплив портфельного капіталу, зміцнюють національну валюту, але можуть погіршувати торговельний баланс, оскільки дорогі кредити стримують інвестиції та виробництво. Низькі процентні ставки зменшують вартість кредитних ресурсів, стимулюють виробництво та інвестиції, проте негативно впливають на приплив зовнішнього капіталу.

В умовах високої інтегрованості національних економік будь-які зміни у зовнішньому середовищі майже миттєво відображаються на експорті, імпорті, рухах капіталу, грошових переказах та міжнародних резервах країни. Стан світової економіки виступає однією з найпотужніших детермінант зовнішньоторговельних потоків. Циклічні коливання у глобальній економіці, зростання чи спад світового попиту, зміни у макроекономічній політиці провідних країн безпосередньо впливають на експортні можливості держави. Періоди економічного підйому супроводжуються зростанням попиту на товари, послуги та сировину, що сприяє збільшенню експорту, тоді як глобальні рецесії або уповільнення економічного зростання в ключових торговельних партнерів (ЄС, США, Китай) зазвичай призводять до скорочення зовнішнього попиту та падіння доходів експортерів. Відчутний вплив мають зміни у цінових трендах світових ринків, зокрема щодо металів, продовольства, транспортних послуг, IT-послуг тощо. Платіжний баланс суттєво залежить від загальної міжнародної економічної динаміки та здатності країни адаптуватися до глобальних коливань.

Світові ціни на нафту, природний газ, сировинні матеріали та продовольчі товари визначають обсяг імпорتنих витрат та експортних доходів. Для країн-імпортерів енергоресурсів (зокрема України) зростання цін на нафту і газ передбачає збільшення вартості імпорту енергетичних продуктів, погіршення торговельного балансу, тиск на валютний курс та інфляцію. Для країн-експортерів енергоносіїв аналогічні цінові шоки можуть спричиняти рекордні експортні надходження та формувати стійкі профіцити поточного рахунку.

Джерело зовнішніх надходжень у багатьох країнах становить трудова міграція та грошові перекази мігрантів, які збільшують вторинні доходи, підтримують внутрішній попит і фінансову стабільність, зменшують дефіцит поточного рахунку. Для України це один із найвагоміших факторів, у різні роки перекази становили 5–8% ВВП, відіграючи роль «амортизатора» під час економічних криз, пандемії COVID-19 та під час повномасштабної війни після 2022 року.

Геополітичні події, військові конфлікти, санкційні режими та політична нестабільність мають прямий і часто різко негативний вплив на всі складові платіжного балансу. До прямих наслідків можна віднести:

- падіння прямих іноземних інвестицій, оскільки інвестори уникають політично ризикових юрисдикцій;
- скорочення експорту, зокрема через руйнування логістики, блокування транспортних шляхів або санкційні обмеження;
- зростання імпорту критично важливих товарів, таких як озброєння, паливо, медичні засоби;
- зменшення валютних резервів через необхідність стабілізації валютного ринку;
- посилення тиску на фінансовий рахунок внаслідок обмеженого доступу до міжнародних ринків капіталу.

Поряд із макроекономічними параметрами та зовнішніми впливами на формування платіжного балансу істотний вплив мають структурні та поведінкові характеристики національної економіки. Ці фактори визначають довгострокові можливості країни забезпечувати конкурентоспроможний експорт, залучати інвестиції, ефективно інтегруватися у світові економічні процеси та підтримувати фінансову стабільність. Структурно-поведінкові чинники впливають не лише на обсяги торговельних та фінансових потоків, але й на їхню стійкість, прогнозованість і чутливість до глобальних шоків.

Конкурентоспроможність визначає успіх країни на світових ринках, вона залежить від якості продукції, рівня інноваційності, продуктивності праці, технологічної ефективності та витрат виробництва. Країни, здатні виробляти товари з високою доданою вартістю, технологічно складні продукти або унікальні послуги, зазвичай мають стабільні експортні позиції, меншу вразливість до коливань світових цін і стійкіший торговельний баланс. Низька ж конкурентоспроможність зумовлює залежність від імпорту, обмежує експортні можливості та погіршує поточний рахунок, тому структурні реформи, інвестиції в інновації, цифровізацію та розвиток людського капіталу належать до стратегічних пріоритетів для зміцнення платіжного балансу.

Якість інвестиційного клімату визначає здатність країни залучати довгостроковий капітал і формувати сприятливе середовище для іноземних та внутрішніх інвесторів. Верховенство права та захист прав власності, прозорість регуляторної системи, макроекономічна стабільність, передбачуваність державної політики, рівень корупції та ефективність державного управління – основні елементи інвестиційного клімату. Позитивний інвестиційний клімат стимулює приплив прямих іноземних інвестицій, які є найбільш стабільною формою фінансування та позитивно впливають на фінансовий рахунок, технологічний розвиток та експортний потенціал.

Формування платіжного балансу – це результат одночасної дії багатьох чинників, які можуть взаємно підсилювати або послаблювати одне одного.

☑ швидке зростання ВВП → зростання імпорту → можливий дефіцит поточного рахунку

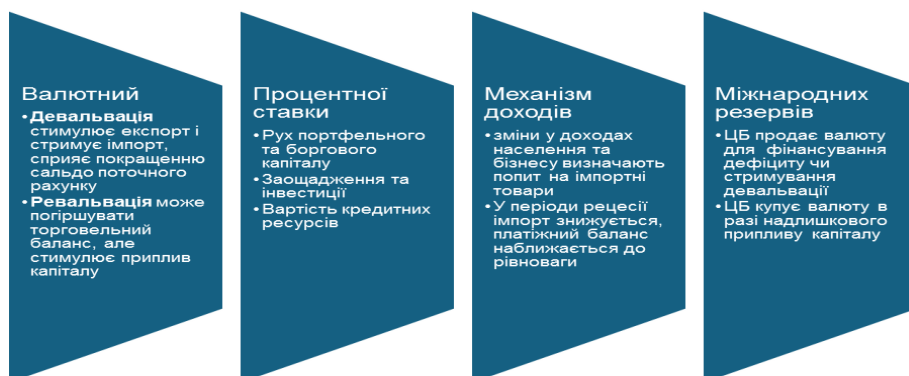
☑ високі ставки центрального банку → приплив капіталу → профіцит фінансового рахунку

☑ початок війни або кризи → падіння експорту + відтік інвестицій → тиск на резерви.

8.4. Рівновага платіжного балансу: механізми та моделі

Хоча за принципом подвійного запису загальний баланс завжди формально дорівнює нулю, економічний зміст рівноваги полягає в тому, що країна не відчуває надмірного дефіциту або надмірного припливу зовнішніх ресурсів, здатна обслуговувати борг та не потребує постійного зовнішнього фінансування для підтримання життєдіяльності економіки.

Механізми рівноваги платіжного балансу



Під рівновагою платіжного балансу розуміють такий стан зовнішнього сектору, за якого:

- ❖ зовнішня торгівля збалансована у середньостроковій перспективі;
- ❖ коливання фінансових потоків не створюють різких девальваційних або ревальваційних шоків;

❖ міжнародні резерви перебувають на безпечному рівні (за методологією МВФ, щонайменше 3 місяці імпорту або 100% короткострокових зобов'язань);

❖ країна здатна фінансувати дефіцит поточного рахунку без різкого нарощування боргу;

❖ національна валюта не зазнає надмірного спекулятивного тиску;

❖ зовнішні дисбаланси не становлять загрози для бюджетної чи фінансової стабільності.

Наукове дослідження механізмів вирівнювання платіжного балансу спирається на низку теоретичних моделей, які пояснюють, як економіка реагує на зовнішні дисбаланси та через які канали може бути відновлена зовнішня рівновага. Ці моделі належать до різних шкіл економічної думки від класичної теорії еластичностей до сучасних міжчасових підходів, і відображають еволюцію поглядів на взаємодію зовнішнього сектору, обмінного курсу, доходів та інвестицій.

➤ **Модель еластичностей (умова Маршалла-Лернера)**

Модель еластичностей – одна з найстаріших концепцій аналізу впливу валютного курсу на торговельний баланс. Її твердження полягає у наступному: *девальвація національної валюти здатна покращити торговельний баланс лише за умови, що сумарна абсолютна величина цінових еластичностей експорту та імпорту перевищує одиницю*. Це означає, що експортери повинні суттєво реагувати на зниження відносних цін своїх товарів за кордоном, а імпортери – скорочувати попит на дорожчий імпорт. Модель наголошує на поведінковій реакції ринкових агентів та підкреслює, що *сам факт девальвації не гарантує покращення торговельного сальдо*, якщо обсяги експорту та імпорту мало реагують на цінові зміни. Вона закладає основу розуміння механізмів коригування в умовах плаваючого валютного курсу.

➤ **Модель J-кривої (динаміка корекції після девальвації)**

Модель J-кривої розвиває ідеї Маршалла-Лернера, доповнюючи їх динамічним аспектом. Вона стверджує, що *після девальвації торговельний баланс часто спочатку погіршується*, перш ніж почне поліпшуватися. Це пояснюється низкою факторів, як інерційністю зовнішньоторговельних контрактів, укладених у твердій валюті, миттєвим зростанням вартості імпорту, яке випереджає збільшення фізичних обсягів експорту, лагами у виробництві, логістиці, транспортуванні та перезаключенні контрактів. У середньостроковій перспективі, коли виробники і споживачі адаптуються, обсяг експорту зростає, імпорт скорочується, і торговельний баланс покращується. Графічно ця динаміка нагадує літеру «J», звідки походить назва моделі. Модель має велике практичне значення для країн з плаваючим курсом і високою імпортозалежністю.

➤ **Модель Манделла-Флемінга (IS-LM-BP)**

Модель Манделла-Флемінга називають фундаментальною для аналізу відкритої економіки, оскільки вона інтегрує функціонування товарного ринку (IS), грошового ринку (LM) та зовнішнього сектору (BP – баланс платежів) в єдину систему. Її значення полягає у можливості

оцінити ефективність фіскальної та монетарної політики за різних режимів валютного курсу, врахувати ступінь мобільності капіталу, зрозуміти, як шоки в одному секторі передаються на інші.

Крива IS (equilibrium in the goods market)

Товарний ринок перебуває у рівновазі, коли сукупний попит дорівнює сукупному випуску:

$$Y = C(Y - T) + I(r) + G + NX(Y, Y^*, e),$$

де:

- Y – внутрішній дохід (ВВП),
- C – споживання, залежить від наявного доходу,
- $I(r)$ – інвестиції, спадна функція процентної ставки,
- G – державні витрати,
- NX – чистий експорт, залежить від доходів у країні та за кордоном, а також від обмінного курсу e .

Крива IS має негативний нахил: зростання ставки $r \rightarrow$ зниження інвестицій $\rightarrow$ падіння рівноважного випуску.

Крива LM (equilibrium in the money market)

Грошовий ринок перебуває в рівновазі, коли попит на гроші дорівнює їхній пропозиції:

$$M/P = L(Y, r),$$

де:

- M – номінальна грошова маса,
- P – рівень цін,
- $L(Y, r)$ – попит на гроші, зростає з доходом та падає зі зростанням процентної ставки.

Крива LM має позитивний нахил.

Крива BP (balance of payments equilibrium)

Рівновага платіжного балансу передбачає:

$$BP = CA(Y, Y^*, e) + KA(r - r^*) = 0,$$

де:

- CA – поточний рахунок,
- KA – рахунок руху капіталу,
- $r - r^*$ – різниця між внутрішньою та світовою процентною ставкою.

Узагальнено:

$$BP = NX(Y, Y^*, e) + K(r - r^*) = 0.$$

Форма кривої BP залежить від мобільності капіталу:

досконала мобільність капіталу $\rightarrow$ крива BP горизонтальна:

$$r = r^*.$$

обмежена мобільність $\rightarrow$ крива BP має позитивний нахил.

У режимі фіксованого обмінного курсу центральний банк зобов'язаний підтримувати певний рівень e , здійснюючи інтервенції, купуючи або продаючи іноземну валюту. Це принципово змінює механізм дії

макроекономічної політики. Збільшення грошової маси M спочатку знижує процентну ставку r , що провокує відтік капіталу та погіршення платіжного балансу. Щоб утримати фіксований курс, центральний банк змушений продавати резерви, і тим самим скорочувати пропозицію грошей:

$$\Delta M \rightarrow 0$$

Будь-яка спроба стимулювати економіку монетарними інструментами нейтралізується.

Зростання державних витрат G збільшує дохід Y і попит на імпорт, створюючи тиск на знецінення валюти. Щоб зберегти фіксований курс, центральний банк продає іноземну валюту, збільшуючи грошову масу M . Це додатково стимулює економічну активність, посилюючи первинний фіскальний імпульс. За фіксованого курсу фіскальна політика виступає надзвичайно потужним інструментом, а монетарна – фактично паралізована.

У режимі плаваючого обмінного курсу центральний банк не втручається у валютний ринок, і курс e визначається попитом і пропозицією на іноземну валюту. Це докорінно змінює реакцію економіки. Збільшення грошової маси M знижує процентну ставку r , що провокує відтік капіталу і девальвацію валюти. Девальвація робить експорт більш конкурентним, а імпорт дорожчим, внаслідок чого зростає чистий експорт NX і сукупний дохід:

$$\Delta M > 0 \Rightarrow e \downarrow \Rightarrow NX \uparrow \Rightarrow Y \uparrow$$

Тому монетарні інструменти під плаваючим курсом мають сильний проциклічний вплив.

Зростання державних витрат G підвищує процентну ставку r , що провокує приплив капіталу та ревальвацію. Остання зменшує конкурентоспроможність експорту й ні-велює частину фіскального стимулу:

$$G \uparrow \Rightarrow r \uparrow \Rightarrow e \uparrow \Rightarrow NX \downarrow$$

Отже, за плаваючого курсу фіскальна політика частково «витісняється» зовнішнім сектором.

Мобільність капіталу визначає нахил кривої BP і характер реакції економічної системи на шоки. У ситуації, коли мобільність капіталу обмежена, внутрішні та зовнішні фінансові ринки слабо інтегровані, а іноземні ін-вестори не реагують активно на зміни процентних ставок. У цьому випадку крива BP має крутий, майже вертикальний нахил. За таких умов зміни процентної ставки r практично не стимулюють приплив чи відтік капіталу, фінансовий рахунок реагує повільно або в незначних масштабах, коригування платіжного балансу відбувається головним чином через торговельний канал, тобто через зміни чистого експорту. основний механізм вирівнювання – це *адаптація обсягів імпорту та експорту* до змін доходу та обмінного курсу.

За умов високої мобільності капіталу внутрішні й зовнішні фінансові ринки тісно інтегровані, а інвестори дуже чутливі до навіть незнач-

них змін процентних ставок. У цьому випадку крива ВР стає практично горизонтальною, що відображає рівність:

$$r = r^*$$

де r^* – світова процентна ставка.

Навіть невелике відхилення внутрішньої ставки від r^* спричиняє масштабний і швидкий приплив або відтік капіталу, рівновага платіжного балансу досягається переважно через капітальні потоки, а не через зміну чистого експорту, фінансовий рахунок стає основним каналом коригування, а реакція торговельного балансу відходить на другий план. У країнах із високою мобільністю капіталу зовнішня рівновага визначається не торговельними потоками, а рухом фінансових активів, що робить їхню економіку більш чутливою до змін світових процентних ставок, ризикових настроїв та глобальної ліквідності. Ця модель широко використовується для аналізу ринкової поведінки країн, що інтегровані у глобальну фінансову систему.

➤ **Інтертемпоральна модель поточного рахунку**

Інтертемпоральний (міжчасовий) підхід представляє найсучасніший напрям аналізу платіжного балансу. Він трактує поточний рахунок як механізм перерозподілу ресурсів у часі, що дозволяє країнам згладжувати коливання доходів, інвестувати у розвиток або фінансувати тимчасові потреби. Згідно з цією концепцією:

– дефіцит поточного рахунку означає, що країна «позичає у майбутнього», фінансуючи сьогоденні споживання або інвестиції за рахунок зовнішніх ресурсів;

– профіцит поточного рахунку свідчить про надлишок національних заощаджень, які країна розміщує за кордоном у формі придбання активів або надання кредитів.

Рівновага досягається тоді, коли країна може стабільно обслуговувати зовнішній борг, не допускаючи його експоненційного зростання, та забезпечувати повернення залучених інвестицій. Модель дає змогу пояснити, чому країни з різним рівнем розвитку можуть мати природні структурні дефіцити або профіцити.

8.5. Методи вирівнювання платіжного балансу

Формальне вирівнювання передбачає, що всі міжнародні операції країни мають подвійне відображення. Кожна господарська дія, яка змінює валютні надходження чи платежі, автоматично викликає кореспондуючу зміну у фінансових зобов'язаннях чи активах. Завдяки цьому загальний платіжний баланс не може бути «в плюсі» чи «в мінусі», навіть тоді, коли окремі рахунки демонструють істотні дисбаланси.

1. Обліковий характер формального вирівнювання. За принципом подвійних рахунків сальдо балансу поточних операцій і балансу руху капіталів, з одного боку, і сальдо валютного балансу з іншого повинні бути ідентичними. Це пояснюється наявністю двох альтернатив. Згідно

з однією, операції всередині балансу поточного рахунку статей і балансу руху капіталів вирівнюються (наприклад, експорт кредитують, а імпорт оплачують з валютного резерву комерційних банків). Відповідно до другої, за операціями в балансі поточного рахунку повинна бути зроблена зворотна проводка на інвалютному рахунку (наприклад, імпорт товарів і відповідно експорт капіталів спричиняють зменшення валютного резерву Національного банку).

2. Розходження між сальдо балансу поточних операцій і сальдо балансу руху капіталів. Однак описана тотожність на практиці не повинна виникати. Для цього існують три причини. Розходження витікає, поперше, з того, що внаслідок недостатніх статистичних даних не всі операції можуть бути проведені подвійно за рахунками бухгалтерського обліку. Експорт та імпорт обліковують на основі повідомлень підприємств (зовнішньоторгова статистика). Таким чином, можуть виникнути розходження, які відображають у статті «чисті пропуски і помилки». По-друге, внаслідок розподілу спеціальних прав запозичення збільшуються закордонні боргові зобов'язання Національного банку. По-третє, зміни валютного курсу спричиняють переоцінку валютних запасів у Національному банку (в період девальвації чи ревальвації). Ці контрасти для зміни закордонної позиції Національного банку, які не зводяться до балансу поточних операцій і руху капіталів, відображені в статті «чисте збільшення офіційних валютних резервів».

3. Сальдо балансу поточних операцій і стаття нетто-майна. У міжнародній статистиці платіжного балансу (ВРМ6) сальдо поточного рахунку розглядається в тісному взаємозв'язку зі зміною міжнародної інвестиційної позиції (МІП) країни, тобто різницею між зовнішніми фінансовими активами та зобов'язаннями. Це дозволяє не лише формально збалансувати платіжний баланс, але й зрозуміти, як змінюється чиста зовнішня позиція країни у результаті торговельних, фінансових та інституційних операцій.

Згідно з логікою, яка лежить в основі рівнянь міжча-сової рівноваги, надлишок або дефіцит поточного рахунку безпосередньо впливає на зміну чистих зовнішніх вимог країни. Це можна подати у формалізованому вигляді:

$$CA = \frac{dNIIP}{dt},$$

де: CA – сальдо поточного рахунку,
NIIP – чиста міжнародна інвестиційна позиція.

Якщо країна експортує більше, ніж імпортує, та отримує позитивні первинні і вторинні доходи, її чисті вимоги до решти світу збільшуються. Це означає приріст зовнішніх активів:

$$\frac{dNIIP}{dt} > 0.$$

Якщо ж країна має дефіцит, її зовнішні зобов'язання зростають.

Чиста інвестиційна позиція складається з фінансових активів (прямі інвестиції, портфельні активи, кредити, депозити, резервні активи), зовнішніх зобов'язань (борг, інвестиції нерезидентів, інші фінансові зобов'язання).

У схемі ВРМ6 балансує рівняння набуває вигляду:

$$CA+KA+FA+EO=0$$

де: CA – поточний рахунок,

- KA – рахунок операцій з капіталом,
- FA – фінансовий рахунок,
- EO – помилки та упущення.

Зміна зовнішніх фінансових активів і пасивів складається з двох ключових компонентів:

1. Чистий рух капіталу (FA)
2. Зміна резервних активів (ΔR)

У термінах сучасної методології:

$$CA=-FA-\Delta R+EO$$

поточний рахунок повністю визначає, чи країна нагромаджує іноземні активи (експортує капітал), залучає іноземні ресурси (імпортує капітал), змінює валютні резерви (через інтервенції центрального банку).

За стабільного або керовано-плаваючого валютного курсу ключовий механізм формального вирівнювання платіжного балансу – це зміна міжнародних резервів центрального банку:

$$PB=\Delta R$$

Звідси випливає:

Якщо платіжний баланс має надлишок, резерви зростають:

$$PB>0\Rightarrow\Delta R>0$$

Якщо платіжний баланс має дефіцит, резерви скорочуються:

$$PB<0\Rightarrow\Delta R<0$$

Формальний баланс не означає економічної рівноваги. Навіть за нульового підсумку країна може мати стійкий дефіцит поточного рахунку, високу залежність від зовнішніх кредитів, значний відтік капіталу, надмірні коливання курсу національної валюти.

Формальне вирівнювання дозволяє уряду, центральному банку та міжнародним організаціям правильно інтерпретувати масштаби дисбалансів, розуміти, яким способом вони фінансуються, оцінювати ризики для макрофінансової стабільності, формувати політику валютних інтервенцій та боргового управління.

Формальне вирівнювання платіжного і валютного балансу не треба плутати з матеріальним вирівнюванням. Останнє стосується сальдо часткових балансів. Як правило, про вирівняний платіжний баланс говорять тоді, коли валютна стаття Національного банку не змінюється і відповідно сальдо валютного балансу дорівнює нулю.

Приклад: Формальне вирівнювання платіжного балансу України

Через повномасштабну війну, логістичні обмеження та часткову блокаду портів експорт товарів різко скоротився, імпорт після початкового падіння знову почав зростати, доходи від інвестицій були мінімальними, значно збільшилися соціальні трансфери з-за кордону, включно з гуманітарною допомогою.

В результаті поточний рахунок України у 2023 році був дефіцитним, що вказувало на те, що країна споживала більше зовнішніх ресурсів, ніж отримувала через експорт.

Незважаючи на дефіцит поточного рахунку, загальний платіжний баланс України був *формально збалансований*, оскільки нестача коштів у поточних операціях була компенсована відповідними змінами у фінансовому рахунку. Україна отримала рекордні обсяги міжнародної підтримки від МВФ, ЄС, Світового банку, урядів США, Канади, Японії та інших партнерів. Ці кошти надходили як гранти та кредити і були відображені у фінансовому рахунку як приплив капіталу.

Позики від офіційних кредиторів означали збільшення зовнішнього боргу, а це ще один елемент фінансового рахунку, який компенсує дефіцит поточного.

Попри війну, міжнародні резерви у 2023 р. зросли завдяки зовнішньому фінансуванню та стабілізації ринку. Це виступає частиною механізму вирівнювання, так як резерви скорочуються або поповнюються так, щоб загальний баланс «зійшовся».

Завдяки вищезазначеним фінансовим потокам дефіцит у поточному рахунку був повністю компенсований, фінансовий рахунок мав позитивне сальдо, міжнародні резерви були збережені на безпечному рівні (більше 40 млрд дол. США у 2024 р.), загальний платіжний баланс України залишався збалансованим у статистичному вимірі.

Це класичний приклад того, як у сучасній економіці механізми формального вирівнювання працюють у кризових умовах.

Сальдо валютного балансу можна знайти шляхом зіставлення операцій, включених до платіжного балансу. Для визначення матеріального вирівнювання платіжного балансу необхідно розрізнити автономні й зумовлені платіжним балансом операції.

До операцій, зумовлених платіжним балансом, належать такі, які проводять з метою його вирівнювання. Як правило, йдеться про політико-економічні заходи, такі, як позики урядам, акції підтримки (наприклад, кредит «стенд-бай» відповідно до резервної угоди*, кредит Банку міжнародних розрахунків), урядовий імпорт. Автономні операції, навпаки, проводять незалежно від ситуації з платіжним балансом. Для прикладу можна назвати приватний експорт та імпорт, а також приватний рух капіталів. До автономних операцій належать також операції уряду, метою яких не є вирівнювання платіжного балансу.

Платіжний баланс вважається вирівняним тоді, коли сума автономних статей активу збігається з сумою автономних пасивних статей балансу. Маємо надлишок платіжного балансу, коли сума автономних активних статей перевищує суму пасивних.

Разом з цим, слід відзначити, що поділ господарських операцій на автономні й викликані платіжним балансом є у певній мірі проблематичним. Так, позика, взята за кордоном, може як вирівнювати платіжний баланс, так і, наприклад, фінансувати інфраструктури. Важко вирішити, про яку господарську операцію автономну чи індуковану йдеться у цьому випадку.

Вирівнювання платіжного балансу можна досягнути поряд з індукованими операціями через адміністративні втручання. Наприклад,

* Йдеться про угоди, які укладають між МВФ і країною-учасницею, що надає цій державі право вдаватися до запозичення валюти з Фонду на визначену суму і на певний термін.

дефіцит усувають, коли уряд через митні тарифи й інші адміністративні заходи перешкодить виникненню фактичного дефіциту. Тому розрізняють дійсне і потенційне порушення рівноваги. Потенційна нерівновага платіжного балансу дорівнює сальдо автономних операцій, яке б виникло, коли б держава відмовилася від заходів, що обмежують торгівлю.

Вирівнювання платіжного балансу – головна політико-економічна мета, тому що невіривняний платіжний баланс може мати небажані економічні та політичні наслідки. У зв'язку з цим варто розглянути типові ситуації, які обумовлюють необхідність у певній спрямованості економічної політики.

1. Вплив дефіциту на економічну політику. Дефіцит у платіжному балансі означає, що люди живуть у кредит. Цю «сприятливу» статтю обміну фінансують за рахунок кредитів (імпорт капіталів). Як правило, згаданий імпорт капіталів не відбувається довготерміново. Отже, дефіцит платіжного балансу означає втрату валюти. З огляду на першопочаткові валютні резерви країни зменшення наявної валюти призводить до обмеження імпортних можливостей країни і цим самим до скорочення наявних товарів для споживання та інвестицій. Коли торговий партнер уже не надає кредитів, країна, що має дефіцит, повинна якомога швидше знизити рівень споживання, а якщо імпорт використовують для виробництва, то скоротити і виробництво та змінити його структуру. Однак за короткий період країна може змиритися з дефіцитом платіжного балансу тоді, коли в умовах надлишкової зайнятості тут проводять політику стабілізації, у результаті якої очікують ліквідацію дефіциту.

За кейнсіанською теорією з точки зору політики зайнятості (особливо коли в країні існує безробіття) дефіцит балансу поточних операцій є небажаним. До того ж, тимчасове «життя понад фінансові можливості» «тягне» за собою в наступні періоди сплату процентів. Для вирішення проблеми в майбутньому необхідно задіювати експорт, щоб отримати валюту для сплати процентів. сучасна економічна думка визнає, що дефіцит поточного рахунку не завжди є негативним явищем. Якщо зовнішні ресурси спрямовуються на продуктивні інвестиції, модернізацію інфраструктури, технологічне оновлення, накопичення людського капіталу, розширення експортного потенціалу, тоді дефіцит може бути економічно виправданим. У такому разі він слугує каталізатором економічного зростання, посилює конкурентоспроможність і формує можливості для майбутнього погашення боргів.

2. Вплив надлишку на економічну політику. Надлишок платіжного балансу свідчить про приплив валюти; однак він означає також, що товарів у вартісному виразі реалізують більше, ніж купують. Отже, надлишок платіжного балансу свідчить, що вигоди від зовнішньої торгівлі використовують не повністю.

До наслідків надлишку платіжного балансу слід віднести також те, що він може негативно впливати на рівень цін, оскільки надлишок валютного балансу збільшує пропозицію грошей у народному господарстві. Це спричиняє підвищення цін усередині країни.

Розробляючи економічну політику, країна в короткотерміновому періоді може прагнути до активного платіжного балансу у випадку безробіття, щоб збільшити зайнятість. Але надлишок валютного балансу країни сигналізує, що її торгові партнери мають дефіцити валютного балансу. Надлишок валюти може потягнути за собою торгово-політичні заходи торгових партнерів з відповідно різкими протидіями щодо країни, яка має позитивне сальдо платіжного балансу.

3. Економічна політика. Вирівнювання платіжного балансу є однією з ключових стратегічних цілей макроекономічної політики будь-якої країни, оскільки відображає здатність економіки забезпечувати стабільні зовнішні розрахунки та підтримувати довіру міжнародних інвесторів і кредиторів. Значення цієї мети обумовлене низкою фундаментальних факторів.

По-перше, платіжний баланс виступає зовнішнім бюджетним обмеженням для країн, інтегрованих у світову економіку. Його стійкий дефіцит означає, що національні економічні агенти не можуть повною мірою скористатися перевагами міжнародного поділу праці, оскільки змушені спрямовувати значну частину ресурсів на обслуговування зовнішніх зобов'язань.

По-друге, стан платіжного балансу важливий інформаційний сигнал для всіх секторів економіки. Дефіцит поточного рахунку або відтік капіталу вказують на нестачу іноземної валюти та погіршення умов зовнішнього фінансування, тоді як профіцит свідчить про накопичення зовнішніх ресурсів та зміцнення міжнародної позиції країни.

По-третє, регулятивні заходи, спрямовані на вплив на платіжний баланс, можуть спричиняти викривлення у міжнародному розподілі ресурсів. Наприклад, запровадження митних тарифів чи обмежень на валютні операції нерідко призводить до неоптимального використання факторів виробництва, знижує ефективність торгівлі та стримує інтеграцію у глобальні ланцюги вартості.

По-четверте, державне втручання у валютний курс, яке не відображає реальних фундаментальних чинників, може формувати хибні сигнали для бізнесу та інвесторів. Неправильно підтримуваний курс здатний стимулювати надмірний імпорт, пригнічувати експорт або, навпаки, провокувати спекулятивні припливи капіталу, що підвищує вразливість зовнішнього сектору.

Механізм сальдування платіжного балансу зберігає своє аналітичне значення і сьогодні, особливо коли економісти розглядають агреговані баланси не окремих країн, а регіональних блоків чи глобальних економічних груп. Наприклад, розвинених економік, країн, що розвиваються, експортерів енергоресурсів або інтеграційних об'єднань на кшталт ЄС чи АСЕАН.

В сучасній економіці загальний надлишок торговельного балансу групи країн з високими доходами (умовна «Північ») неминуче відповідає дефіциту торговельного балансу країн з нижчими доходами («Південь»), адже глобальний торговельний баланс у сумі завжди дорівнює нулю. Це означає, що країни з профіцитом фактично експортують капі-

тал, фінансуючи частину споживання та інвестицій країн-дефіцитарів, тоді як країни-імпортери капіталу підвищують свою зовнішню заборгованість або залучають іноземні інвестиції.

Це чітко проявляється на прикладі:



У політичних дебатах часто звучить ідея про необхідність «збалансованої двосторонньої торгівлі» між двома країнами, мовляв, кожна з них має експортувати й імпортувати однаково багато у взаємодії одна з одною. Проте сучасна економічна наука вважає цю вимогу методологічно хибною.

У глобальній економіці торгівля здійснюється багатосторонньо, а країна може брати товари й послуги в одного парт-нера, а продавати їх іншому – це цілком нормальна практика. Аналогічно до домогосподарства: споживач не повинен «зрівнювати» свої витрати з кожним продавцем окремо, він просто має укладатися у власному бюджеті. Для країни важливо, щоб мінімум не витратити іноземної валюти більше, ніж вона заробляє або позичає на міжнародному рівні.

За даними МВФ та Світового банку, лише близько 15–20% всесвітньої торгівлі відбувається у формі чисто двосторонніх торгових балансів, у той час як решта це багатосторонній об-мін, коли країни мають багато торговельних партнерів. Наприклад, у 2022 р. торгівля між Китаєм і США складала лише ~7% від їх загального імпорту та експорту, натомість кожна з цих країн торгувала з десятками інших партнерів. Це підтверджує, що фокус на «зрівнянні лише між двома країнами» застарілий.

8.6. Міжнародний кредит і зовнішня заборгованість

Міжнародний кредит – це рух позичкового капіталу між країнами у формі надання й отримання фінансових ресурсів на умовах строковості, платності й повернення. Він забезпечує перерозподіл тимчасово вільних капіталів між державами, компаніями, банками та міжнародними організаціями, сприяючи розвитку світової торгівлі, інвестицій та інтеграції національних економік у глобальну фінансову систему.

Міжнародний кредит носить ринковий характер, базується на відкритості фінансових ринків, мобільності капіталу та розвитку багатосторонніх інститутів.

Зовнішня заборгованість – це сукупність фінансових зобов'язань резидентів країни перед нерезидентами, які мають бути погашені у майбутньому шляхом виплати основної суми боргу та процентів. Вона охоплює державний, корпоративний та банківський сектори і є ключовим елементом макрофінансової безпеки країни. Зовнішній борг структуру-

ється за інституційними секторами, строками погашення та типами інструментів.

Таблиця 8.5

Форми та інструменти міжнародного кредиту

За суб'єктами	Міждержавні кредити	Позики між урядами; спрямовані на макросі-нансову стабілізацію, підтримку бюджету, гуманітарні цілі, відновлення інфраструктури.
	Банківські кредити	Надання позик комерційними банками іноземним компаніям, урядам або фінансовим установам.
	Фірмовий (комерційний) кредит	Відстрочка платежу, аванс або товарний кредит у зовнішній торгівлі.
За строками	Кредити міжнародних фінансових організацій	Ресурси МВФ, Світового банку, ЄБРР, ЄІВ, регіональних банків розвитку для реформ та інвестиційних проєктів.
	Короткострокові	До 1 року; використовуються переважно для фінансування торговельних операцій.
	Середньострокові	1–5 років; переважно інвестиційні та стабілізаційні кредити.
	Довгострокові	Понад 5 років; фінансування інфраструктури, модернізаційних та стратегічних проєктів.
За цільовим спрямуванням	Інвестиційні кредити	Фінансування розвитку інфраструктури, модернізації підприємств, інноваційних програм.
	Стабілізаційні кредити	Підтримка платіжного балансу, валютних резервів, макрофінансової стабільності.
	Торговельні кредити	Забезпечення експортно-імпортних операцій, фінансування поставок.
За формою залучення	Позики під державні гарантії	Забезпечуються гарантіями уряду; зменшують ризики для кредиторів.
	Приватні запозичення	Кредити підприємств і банків без державних гарантій.
	Кредити, пов'язані з інтеграційними угодами та ЗВТ	Надання фінансової допомоги в межах торговельних блоків або угод про асоціацію.
	Емісія державних та корпоративних єврооблігацій	Розміщення боргових цінних паперів на міжнародних ринках капіталу.

❖ **Державний зовнішній борг** включає зобов'язання центрального уряду, органів державного управління, центрального банку (крім зобов'язань зі створення резервів). Це ресурси, залучені для фінансування бюджету, макрофінансової стабілізації, інвестиційних або відновлювальних проєктів. В багатьох країнах частка офіційних кредиторів зростає, оскільки в періоди криз (2020–2024) міжнародні організації посилили підтримку урядів.

❖ **Гарантований державою борг** – це зобов'язання приватних компаній або банків, виконання яких гарантоване державою. У разі дефолту позичальника держава зобов'язана погасити борг. Після пандемії та енергетичної кризи у ЄС і країнах, що розвиваються, збільшився обсяг гарантій для підтримки бізнесу, що потенційно розширює приховану частину державного боргу.

❖ **Приватний (корпоративний) зовнішній борг** формується зобов'язаннями комерційних банків, підприємств реального сектору, фінан-

сових корпорацій. Цей борг може бути без державних гарантій або частково застрахованим експортно-кредитними агентствами. Глобальні компанії активно залучають кошти через єврооблігації, що робить корпоративний борг більш чутливим до коливань відсоткових ставок на світових ринках.

❖ *Зобов'язання перед міжнародними фінансовими організаціями*, до яких належать кредити МВФ, Світово-го банку, Європейського інвестиційного банку, Європейського банку реконструкції і розвитку, регіональних банків розвитку (Asian Development Bank, АІВ, Inter-American Development Bank). Такі позики зазвичай мають довгі строки погашення та нижчі процентні ставки, тому відіграють ключову роль у підтримці макрофінансової стабільності.

Оцінювання зовнішньої заборгованості країни здійснюється на основі системи макроекономічних індикаторів, що дозволяють визначити, наскільки боргове навантаження є прийнятним і чи здатна економіка обслуговувати свої зобов'язання в середньостроковій перспективі. які показники застосовуються МВФ, Світовим банком та іншими міжнародними організаціями для оцінювання ризиків платоспроможності держави, формування боргової політики та ухвалення рішень щодо надання фінансової підтримки.

Співвідношення зовнішнього боргу до ВВП відображає загальний масштаб боргового навантаження на економіку. Він демонструє, яку частку валового внутрішнього продукту становлять зовнішні зобов'язання країни. Оптимальний рівень для більшості економік складає до 50–60% ВВП. Критичний поріг, за якого зростають ризики боргової нестійкості – понад 60–70% ВВП. Зростання співвідношення боргу до ВВП свідчить про погіршення умов запозичень, уповільнення економічного зростання, значну залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Співвідношення зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг оцінює здатність країни погашати борг за рахунок валютних надходжень від експорту. Чим вищий цей показник, тим слабша боргоспроможність країни. Критично високим вважається рівень понад 200% експорту. Якщо країна має низьку експортну базу або залежить від імпорту критичних товарів, здатність обслуговувати борг суттєво зменшується. У країнах із вразливою експортною структурою (сировинні економіки) цей показник особливо важливий.

Платежі з обслуговування боргу до експорту – це один із ключових індикаторів поточного боргового навантаження, який відображає частку валютних доходів, що витрачається на сплату відсотків, погашення основної суми боргу та інші обов'язкові платежі кредиторам. Безпечний рівень – до 12–15% доходів від експорту, а критичний рівень – понад 20%. Перевищення порогу передбачає, що країна спрямовує непропорційно великі валютні ресурси на обслуговування зобов'язань, а це може призвести до скорочення імпорту, інвестицій та погіршення макроекономічної стабільності.

Частка короткострокового боргу. Короткострокові зовнішні зобов'язання становлять особливий ризик, оскільки мають бути погашені

або рефінансовані протягом року. Їх надмірна частка підвищує вразливість економіки до кон'юктурних шоків, криз ліквідності та коливань світових фінансових ринків. Підвищений рівень ризику визначають тоді, коли короткостроковий борг понад 25–30% загальної зовнішньої заборгованості. Висока частка короткострокового боргу характерна для країн з нестабільним доступом до довгострокових кредитів або слабкими фінансовими ринками.

Рівень міжнародних резервів оцінюється за двома основними показниками:

- резерви до короткострокового боргу. Правило Грінаспена-Гвідотті: резерви мають бути не меншими за обсяг короткострокового боргу (тобто резерви $\geq$ коротко-строковий борг). Це гарантує, що країна здатна погасити всі короткострокові зобов'язання навіть у разі повної зупинки доступу до зовнішнього фінансування;

- резерви до імпорту. Рекомендований МВФ рівень – резерви на 3–5 місяців імпорту, що дозволяє підтримувати життєво важливий імпорт товарів та послуг у періоди криз та суттєвих коливань валютних надходжень.

Загальна оцінка боргової стійкості країни ґрунтується на комплексному аналізі, який виходить за межі простого співвідношення боргу до ВВП чи обсягів боргових платежів. Міжнародні фінансові інституції, передусім МВФ та Світовий банк, підходять до цього питання системно, оцінюючи поточний стан зобов'язань, довгострокові ризики, що можуть вплинути на здатність країни погашати борг в майбутньому. Здійснюється *аналіз траєкторії боргу*, тобто його очікуваної динаміки упродовж наступних років залежно від прогнозів економічного зростання, бюджетної політики, процентних ставок та інфляції. Якщо борг демонструє тенденцію до стабілізації або зниження за сприятливих макроекономічних умов, ризики вважаються нижчими. Важливо враховувати *чутливість боргового портфеля до валютних і процентних шоків*. Країни, у яких значна частка боргу номінована в іноземній валюті або має змінну процентну ставку, є більш вразливими до коливань курсу та глобальних фінансових умов. Аналізується *структура кредиторів*. Домінування приватних кредиторів або короткострокових ринкових запозичень підвищує ризики, а значний обсяг пільгових кредитів міжнародних організацій навпаки сприяє стабільності. Важлива також частка боргу з плаваючими ставками, яка робить економіку вразливою до циклів підвищення ставок на світових фінансових ринках. Міжнародні інституції враховують *геополітичні та політичні ризики*, адже воєнні конфлікти, санкційні режими або політична нестабільність можуть впливати як на здатність країни залучати нові ресурси, так і на доступ до ринків капіталу.

Борг вважається *стійким*, якщо він утримується нижче критичних порогових значень, а економіка демонструє здатність забезпечувати його обслуговування без надмірного тиску на державні фінанси та валютний ринок.

У 2024 році зовнішній борг України оцінювався на рівні $\approx 69\text{--}72\%$ ВВП, що наближається до «порогової зони ризику» за методологією МВФ. Однак міжнародні кредитори враховують виняткові воєнні умови та високу частку пільгових кредитів, що знижує поточне боргове навантаження.

Через воєнні обмеження, блокади портів та логістичні ризики співвідношення боргу до експорту залишається підвищеним близько $180\text{--}210\%$, залежно від року та сценарію логістичних коридорів. Це вказує на те, що здатність країни обслуговувати борг значною мірою залежить від стабільності морського експорту та доступу до європейських транспортних маршрутів. Завдяки реструктуризації єврооблігацій (2022–2024), виплати за зовнішнім боргом тимчасово знижені. Частка обслуговування боргу у валютних доходах експорту залишається на помірному рівні нижче критичних 20% , але очікується зростання після завершення мораторію у 2025–2027 роках.

Міжнародні резерви НБУ у 2024 році коливалися в межах $35\text{--}40$ млрд дол., що покриває 5–7 місяців імпорту (вище рекомендацій МВФ), перевищує правило Грінспена-Гвідотті (резерви > короткостроковий борг).

Близько $55\text{--}60\%$ зовнішнього боргу України становлять борги перед офіційними кредиторами МВФ, Світовим банком, Європейським Союзом, урядами країн G7, що суттєво зменшує ризики, оскільки такі кредити мають нижчі ставки, довші строки погашення, прив'язані до реформ, а не до ринкових умов.

Попри високі номінальні показники, боргову стійкість України оцінюють як керувану.

На сьогодні світова економіка зіткнулася з безпрецедентним зростанням боргового навантаження, що стало результатом сукупності кількох чинників: глобальної інфляції, різкого підвищення процентних ставок провідними центробанками, геополітичної напруженості та відновлення економік після пандемії. Глобальний борг досягнув 307 трлн дол. США у 2023 році, що стало історичним максимумом і значно перевищує рівень перед пандемією. Особливо швидко зростає борг країн, що розвиваються, який сягнув 94 трлн дол. На відміну від попередніх десятиліть, коли їхня заборгованість формувалася переважно за рахунок офіційних кредиторів (МВФ, Світовий банк, уряди країн G7), структура зовнішніх зобов'язань нині значною мірою зсунулася в бік комерційних запозичень, включно з випусками єврооблігацій та кредитами приватних фінансових інститутів. Це збільшує вразливість країн до змін глобальної фінансової кон'юнктури.

Вагомий вплив на боргову стійкість держав мало підвищення відсоткових ставок Федеральною резервною системою США та Європейським центральним банком у 2022–2023 роках. Зростання ставок до найвищих рівнів за останні 15 років призвело до різкого подорожчання обслуговування боргу, посиливши тиск на ринки, що формуються. Держави зі слабкою фінансовою системою та високою залежністю від зовнішніх запозичень зіткнулися з дилемою або витрачати дедалі більшу частку бюджетних ресурсів на обслуговування боргу, або шукати способи реструктуризації та відтермінування виплат, внаслідок цього низка країн вступила у фазу боргових криз чи була змушена вдаватися до реструктуризації. Наприклад, Пакистан, Ліван, Гана та Шрі-Ланка зіткнулися із дефіцитом валютної ліквідності, девальвацією та різким падінням кредитних рейтингів. У більшості випадків країни зверталися до МВФ для отримання програм фінансової підтримки, що супроводжувалися вимогами до проведення структурних реформ.

Світова економіка увійшла у фазу високої чутливості до процентних коливань і геополітичних ризиків, а питання боргової стійкості стало центральним елементом економічної політики як для розвинених країн, так і для ринків, що формуються.

8.7. Управління зовнішнім боргом і міжнародні інституції

Управління зовнішнім боргом визначає фінансову стабільність держави та її здатність взаємодіяти з міжнародними ринками капіталу. Це поняття охоплює комплекс заходів, спрямованих на раціональне формування, обслуговування та погашення зовнішніх зобов'язань у спосіб, що мінімізує ризики для економіки та підтримує довіру іноземних кредиторів.

Головне завдання управління зовнішнім боргом – оптимізація його структури, що передбачає вибір збалансованого співвідношення між коротко-, середньо- та довгостроковими зобов'язаннями, між боргами у різних валютах, а також між офіційними та приватними кредиторами. Правильна структуризація дозволяє знизити вразливість держави до коливань процентних ставок, валютних ризиків і глобальних фінансових шоків.

Мінімізація вартості обслуговування боргу передбачає скорочення витрат на сплату процентів та погашення основної суми завдяки використанню пільгових режимів, ефективного рефінансування або реструктуризації у разі кризи. Держава прагне залучати ресурси на найвигідніших умовах, уникаючи надмірної залежності від короткострокових та дорогих комерційних позик.

Забезпечення боргової стійкості, тобто спроможності країни обслуговувати свої зобов'язання без загрози дефолту чи значних макроекономічних дисбалансів передбачає прогнозування боргової динаміки, оцінку можливих ризиків (валютних, процентних, геополітичних) і розробку стратегій реагування. Не менш важливим є збалансування потреб у зовнішньому фінансуванні з можливостями економіки генерувати валютні доходи. Рівновага між обсягами запозичень і потоками експорту, іноземних інвестицій чи резервів визначає спроможність країни виконувати свої зобов'язання у довгостроковій перспективі.

Ефективна боргова політика має забезпечувати довіру міжнародних партнерів, донорів та інвесторів. Прозорість боргової статистики, відповідність міжнародним стандартам та стабільність макроекономічної політики займають питому вагу у формуванні позитивної репутації на світових фінансових ринках.

Міжнародні інституції відіграють фундаментальну роль у забезпеченні боргової стійкості країн, особливо тих, що стикаються з високими макроекономічними ризиками, воєнними викликами або значними структурними дисбалансами. Вони формують глобальну систему фінансової підтримки, яка здатна стабілізувати платіжний баланс, пом'як-

шити наслідки економічних шоків та забезпечити необхідні ресурси для реформ. Їхня участь має комплексний характер.

Інструменти управління зовнішнім боргом



Міжнародний валютний фонд – центральний інститут глобальної фінансової системи, який забезпечує підтримку країн у періоди макрофінансової нестабільності. Він надає ресурси тоді, коли країна стикається з дефіцитом платіжного балансу, швидкою девальвацією чи втратою резервів.

Основні інструменти фонду:

✓ **Stand-By Arrangement** – програми короткострокової стабілізації, спрямовані на невідкладну підтримку платіжного балансу.

✓ **Extended Fund Facility** – інструмент для довгострокових структурних реформ, що поєднує фінансування з вимогами щодо модернізації економічної політики.

✓ **Special Drawing Rights** – резервні активи, які країни можуть використовувати для поповнення резервів або заміни дорогих запозичень.

МВФ виконує не лише кредитну, а й діагностичну функцію, здійснюючи аналіз боргової стійкості, він визначає ступінь ризику, можливу траєкторію боргу та необхідні параметри програм підтримки, ці оцінки служать основою для рішень інших кредиторів – ЄС, Світового банку та держав G7.

Світовий банк надає кредити, спрямовані на розвиток інфраструктури, модернізацію державних інституцій, енергетичних систем, освіти та охорони здоров'я. На відміну від МВФ, який фокусує увагу на стабільності, Світовий банк підтримує економічний розвиток і розбудову спроможності, що опосередковано знижує боргові ризики.

Кредити Світового банку характеризуються низькими процентними ставками, тривалими строками погашення, пільговими умовами для країн з низькими доходами, завдяки чому він допомагає державам уникати дорогих комерційних позик, зменшуючи фінансовий тиск на бюджети.

Європейський Союз – один із найважливіших партнерів держав, особливо тих, що інтегруються до європейського простору. Він надає

макрофінансову допомогу, пільгові кредити, гранти, бюджетну підтримку у рамках реформ. Для України у 2022–2024 роках ЄС став одним із ключових джерел офіційного фінансування, що відіграє критичну роль у підтримці макрофінансової стабільності в умовах війни.

Європейський Банк Реконструкції та Розвитку та Європейський інвестиційний банк орієнтовані на підтримку інвестиційних проєктів. Вони фінансують модернізацію інфраструктури, розвиток енергетики, транспорту, зелену трансформацію та приватний сектор. Їхні програми орієнтовані на зменшення залежності країн від комерційних запозичень, стимулювання економічного зростання через інвестиції, покращення інституційної спроможності урядів та бізнесу.

Паризький клуб – це об'єднання країн-кредиторів, що координує реструктуризацію офіційного боргу держав, які стикаються з труднощами обслуговування зобов'язань. Він створює умови для узгоджених рішень щодо відстрочок, перегляду умов та зменшення боргового навантаження. За останні роки Україна отримала відстрочку платежів від країн Паризького клубу, що стало важливим інструментом зниження короткострокового тиску на бюджет.

Співпраця України з Міжнародним валютним фондом часто стає предметом суспільних дискусій, у науковому та політичному середовищі існує доволі чітке розуміння того, що програми МВФ відіграють роль фінансового «якоря стабільності», без якого країні було б значно складніше долати кризи та підтримувати зовнішню рівновагу.

З моменту набуття незалежності Україна понад десять разів зверталася до Фонду по фінансову допомогу. Цікаво, що кожна програма відображала не лише економічні потреби, а й історичні обставини. Наприклад, у середині 1990-х МВФ допомагав подолати гіперінфляцію та створити власну макроекономічну політику. У 2014–2015 рр. акцент змістився на стабілізацію банківського сектору та зміцнення державних фінансів після початку війни на Донбасі.

Пандемія COVID-19 у 2020 році стала ще одним переломним моментом: програма SBA допомогла Україні втримати бюджетну рівновагу й уникнути дефолту в умовах глобального падіння економічної активності. А вже у 2022 році, після початку повномасштабної агресії росії, МВФ вперше в історії погодив програму EFF для країни з активними бойовими діями, що стало унікальним прецедентом для світової практики.

Участь у програмах МВФ не лише забезпечує фінансові ресурси, а й підвищує «репутаційний рейтинг» країни. Інвестори та партнери, від ЄС до приватних кредиторів, орієнтуються саме на оцінки МВФ, ухвалюючи рішення про надання допомоги чи інвестицій. Фактично, кожен позитивний перегляд програми слугує «сигналом довіри» до економічної політики країни.

Для України програми МВФ стали основою таких ключових реформ, як створення незалежного НБУ, очищення банківської системи, модернізація енергетичного сектору, запуск антикорупційних інституцій. У сучасних умовах Фонд також координує міжнародну допомогу у межах «пакета підтримки G7+», що має вирішальне значення для фінансування бюджету та підтримки валюти.

Ключовим елементом боргової стратегії є співпраця з Міжнародним валютним фондом, зокрема в межах чотирирічної програми Extended Fund Facility (EFF) 2023–2027, яка передбачає фінансування до 15,6 млрд дол. США та оцінюється як основний якор макрофінансової стабільності. Паралельно країна отримує масштабну підтримку від Європейського Союзу, США, Світового банку, ЄБРР та ЄІВ у вигляді пільгових кредитів і грантів, що дозволяє формувати боргову структуру з низькою вартістю обслуговування та тривалими строками погашення.

Рефлексійні запитання

1. Як співвідношення між заощадженнями та інвестиціями впливає на сальдо поточного рахунку? Чи може країна одночасно мати макроекономічну рівновагу та дефіцит платіжного балансу? Дайте характеристику статей платіжного балансу.

2. Чи завжди девальвація є ефективним інструментом вирівнювання платіжного балансу? Проаналізуйте ситуацію на прикладі країн із високою імпортозалежністю.

3. Поясніть різницю між формальним і матеріальним вирівнюванням платіжного балансу.

4. Чи є профіцит платіжного балансу ознакою економічної сили країни? За яких умов профіцит може мати негативні наслідки для макроекономічної рівноваги? Висловіться з приводу доцільності або недоцільності розрахунку двосторонніх платіжних балансів.

5. Як вибір режиму валютного курсу (плаваючий чи фіксований) визначає ефективність монетарної та фіскальної політик у підтриманні рівноваги платіжного балансу?

Аналітична задача: Аналіз зв'язку між поточним рахунком і фінансовим рахунком

У країни X у 2024 році:

- Споживчі витрати: $C = 820$ млрд грн
- Інвестиції: $I = 300$ млрд грн
- Державні витрати: $G = 250$ млрд грн
- Податки (нетто): $T = 200$ млрд грн
- Експорт товарів і послуг: $X = 400$ млрд грн
- Імпорт: $Im = 500$ млрд грн
- Чисті поточні трансфери з-за кордону: $Tr = 40$ млрд грн

Завдання:

1. Розрахуйте сальдо поточного рахунку
2. Визначте заощадження країни
3. Оцініть, чи потребує країна припливу капіталу
4. Яким буде сальдо фінансового рахунку, якщо валютні резерви не змінювалися?

ТЕМА 9.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

1. *Типи міжнародної економічної інтеграції*
2. *Зона вільної торгівлі*
3. *Зона вільної торгівлі України з ЄС*
4. *Організаційні форми співробітництва Україна-НАТО в економічній сфері*
5. *Економічні ефекти міжнародної економічної інтеграції*

9.1. Типи міжнародної економічної інтеграції

Сучасна світова економіка характеризується посиленням міжнародних інтеграційних процесів, які проявляються у створенні міжнародних інтеграційних об'єднань в межах регіону та укладанні регіональних торговельних угод між країнами, які необов'язково належать до певного географічного регіону та мають значні культурні відмінності.

Характерно, що у вчених-економістів немає єдиного чіткого визначення міжнародної економічної інтеграції. Так, Джон Піндер (1969) вважає, що *міжнародна інтеграція* – це процес створення об'єднання, яке виникає між окремими елементами чи країнами-учасниками та передбачає відміну дискримінації між їхніми економічними агентами. Ян Тінберген (1954) виокремлює два типи інтеграції: негативна інтеграція – відміна дискримінаційних та обмежувальних інституцій й поява свободи для економічних трансакцій; позитивна інтеграція – це регулювання існуючих та заснування нових політик й інститутів, забезпечених примусовими повноваженнями. Бела Баласа (1973) під міжнародною економічною інтеграцією розуміє процес стирання різних форм дискримінації між різними країнами-членами інтеграційного угруповання.

Алі М. Ель-Аграа (1985) вважає, що міжнародна інтеграція повинна передбачати в першу чергу зняття дискримінаційних перешкод, зокрема в сфері торгівлі, між країнами-учасниками та встановлення певних структурних одиниць з метою регулювання відносин між ними. Жак Пелкманс (1984) стверджує, що для міжнародної економічної інтеграції характерні наступні риси: пом'якшення економічних кордонів між двома та більше національними економіками; лінія демаркації, вздовж якої мобільність товарів, послуг та факторів є відносно низькою. Віллем Молл (1991) вважає, що прогресивне пом'якшення економічних кордонів між партнерами відбувається поступово. На думку Денніс Сванн (1996) основною рисою інтеграційного об'єднання є процес зближення попередньо окремих національних економік через укладання договорів між ними.

Регіональна економічна інтеграція використовується країнами як спосіб перетворення своїх реальних та потенційних конкурентів в парт-

нерів, з якими можна погоджувати заходи щодо реалізації економічних й соціальних програм, вирішувати завдання, які неможливо виконати в повному обсязі без об'єднання, інтеграції зусиль та ресурсів декількох країн. Зокрема, В. Куриляк вважає, що загострення глобальної конкуренції є домінуючим фактором об'єднання країн на регіональній основі, яке дозволяє їм як реалізовувати спільні економічні й політичні інтереси, так і зміцнювати свої конкурентні переваги на світових ринках. Науковець підкреслює, що процес формування інтеграційних блоків на сучасному етапі, що охоплює не лише розвинуті країни, але й країни з ринками, що формуються, та країни, що розвиваються, є абсолютно закономірним явищем та базою глобальної економічної інтеграції на основі поглиблення зв'язків між учасниками світової економіки й створення передумов для максимального використання ними вигод для національного економічного розвитку. Основним завданням сучасного економічного регіоналізму є скорочення розриву між державами «золотого мільярда» й відсталими країнами світу, а також підвищення рівня соціально-економічного розвитку всіх країн світу.

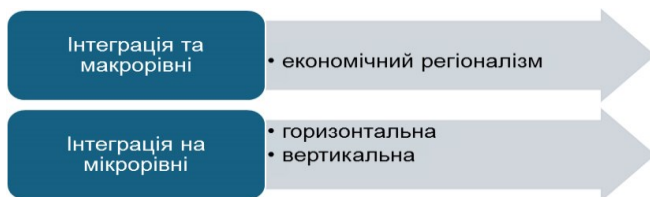
Інтеграція має декілька загальних визначень:

- дія або процес успішного приєднання або змішування з іншою групою людей: расової, культурної інтеграції;
- дія або процес ефективного взаємопроникнення двох або більше суб'єктів;
- процес об'єднання двох або більше об'єктів в одну систему;
- процес інтернаціоналізації господарського життя, зближення, об'єднання економік ряду країн.

Міжнародну економічну інтеграцію можна визначити як якісно новий етап розвитку і форму прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспосовування, переплетення всіх структур національних господарств.

В широкому значенні міжнародна економічна інтеграція трактується як і система відносин між країнами, і тривалий динамічний процес їх зближення. У першому вимірі інтеграцію можна розуміти як такий рівень взаємодії, за якого усуваються будь-які форми економічної дискримінації щодо іноземних партнерів, а національні економіки отримують рівні правила участі у спільному ринковому просторі. У цьому контексті інтеграція постає як найвищий щабель розвитку міжнародних економічних відносин, що передбачає високий ступінь взаємозалежності та координації політик.

Як процес міжнародна економічна інтеграція проявляється у поступовому стиранні відмінностей між економічними суб'єктами різних держав, уніфікації умов конкуренції, гармонізації інституційного середовища та поглибленні кооперації в різних галузях. Це тривалий шлях зближення, що охоплює структурні, організаційні, правові та технологічні трансформації.



Горизонтальна інтеграція виникає тоді, коли об'єднуються компанії, що виробляють схожі або ідентичні товари. Мета таких злиттів – укрупнення бізнесу, розширення ринку збуту, підвищення конкурентоспроможності та оптимізація розподільчих мереж. У міжнародному вимірі цей тип інтеграції часто супроводжується створенням дочірніх підприємств за кордоном, які дублюють виробництво товарів материнської компанії з країни походження.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, що працюють у різних сегментах одного виробничого циклу від видобутку сировини до кінцевого збуту продукції. Традиційно розрізняють кілька її форм:

1. Інтеграція «вниз» – приєднання підприємства, яке виробляє сировину чи напівфабрикати, до компанії, що здійснює основне виробництво. Такий варіант забезпечує контроль над витратами та якістю ресурсів.

2. Виробнича інтеграція «вгору» – придбання фірм, що виготовляють кінцеву продукцію або здійснюють подальшу переробку. Наприклад, коли сталеплавильна компанія купує підприємство з виробництва металоконструкцій.

3. Невиробнича інтеграція «вгору», що охоплює сферу розподілу та збуту, створення власних мереж реалізації, логістичних центрів, торговельних підрозділів, що дозволяє контролювати кінцеву стадію руху товару.

На рівні національних економік інтеграція проявляється у створенні **економічних об'єднань країн**, які досягають того чи іншого рівня узгодження своїх політик: торговельної, митної, монетарної, конкурентної, інвестиційної тощо. Це явище **економічного регіоналізму**, що відображає формування регіональних угруповань, тобто зон вільної торгівлі, митних союзів, спільних ринків та економічних союзів.

Формування регіональних інтеграційних союзів розпочалося понад півстоліття тому й відтоді стало визначальною тенденцією розвитку світового господарства. На сучасному етапі практично всі держави світу беруть участь у тому чи іншому інтеграційному об'єднанні: одні з них існують радше формально, інші – після періодів занепаду знову активізуються, постійно з'являються нові інтеграційні ініціативи, а вже функціонуючі союзи розширюють свій склад та географію. Іншими словами, глобалізація набула настільки глибокого характеру, що інтеграційні процеси стали загальносвітовим явищем.

За даними Секретаріату Світової організації торгівлі, у період 1948–1994 рр. було укладено 123 регіональні торговельні угоди різного рівня

економічної координації. Після створення ВТО у 1995 р. світ побачив ще понад 300 таких угод. На сьогодні загальна кількість міжнародних інтеграційних утворень перевищує 85 організацій, що підтверджує масштабність і системність цього процесу.

Світовий досвід свідчить, що інтеграційні блоки є значно конкурентоспроможнішими порівняно з окремими державами, оскільки забезпечують ефективніше використання спільного економічного потенціалу, зміцнюють позиції країн-членів на світових ринках та створюють умови для пришвидшеного соціально-економічного розвитку. Важливо й те, що інтеграційні союзи не ізолюються у власних ринкових просторах, а активно співпрацюють між собою, формуючи контури майбутньої архітектури глобального економічного порядку.

Економічна природа інтеграційних угруповань та специфіка взаємовідносин між їх учасниками зумовлюють певну логіку та послідовність розвитку різних форм міжнародних економічних об'єднань. На початкових етапах домінують моделі, орієнтовані на обмін як зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз. Це так звана торгівельна інтеграція. На більш високих рівнях формуються спільний ринок, економічний, валютний та політичний союзи, виробнича інтеграція, що передбачає уніфікацію не лише торговельної політики, а й регулювання факторних ринків, інвестицій, конкуренції, макроекономічної та інституційної політики.

Table 9.1

Forms of International Economic Integration

Form of Integration	Main Characteristics	Degree of Economic Coordination	Examples
Preferential Trade Area	Reduction of tariffs on selected goods between member states.	Lowest level of integration.	Commonwealth of Independent States (early stage), some bilateral agreements.
Free Trade Area	Elimination of tariffs and quantitative restrictions in mutual trade; national trade policies toward third countries remain independent.	Low-medium.	NAFTA/USMCA, European Free Trade Association (EFTA), ASEAN Free Trade Area (AFTA), DCFTA (EU-Ukraine).
Customs Union	Free internal trade + common external tariff for non-members.	Medium.	EU Customs Union, MERCOSUR (partially), SACU (Southern African Customs Union).
Common Market	Customs union + free movement of factors of production: labor, capital, services.	Medium-high.	Early European Economic Community (EEC), CARICOM Single Market.
Economic Union	Common market + coordination and harmonization of economic, fiscal, competition and social policies.	High.	European Union (EU) before adopting the euro; proposed African Economic Community.
Monetary (Currency) Union	Common currency and monetary policy managed by a supranational institution.	Very high.	Eurozone (EMU).

Political Union	Full integration of economic, foreign, security and some times constitutional policies; supranational governance.	Highest level of integration.	Theoretical model; elements present in the EU, UK pre-Brexit union, and historical federations.

Послідовне поглиблення форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує найефективніше використання сукупного економічного потенціалу країн-учасниць, сприяє модернізації виробництва, впровадженню інновацій і прискоренню темпів розвитку. Перспективність створення зон вільної торгівлі обумовлюється низкою факторів: наявністю активної політики лібералізації щодо певних товарних груп, розвинутою транспортно-складською інфраструктурою, культурною та релігійно-мовною спорідненістю країн, географічною близькістю та позитивним впливом торгівлі на соціально-економічну динаміку.

Для розвитку міжнародних інтеграційних процесів необхідна наявність ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства. Це впливає на характер і рівень регіональної економічної інтеграції. Найважливішими об'єктивними передумовами є:

- сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни в продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва, технологій і зміни в цьому зв'язку самого характеру і структури виробництва заходять у суперечність з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів та послуг, робочої сили. Масштабність і принципово новий характер проблем сучасного всесвітнього соціально-економічного розвитку роблять неможливим чи неефективним їхнє вирішення окремими країнами, стає очевидною необхідність об'єднання різноманітних видів ресурсів. Сучасна науково-технічна революція об'єктивно зумовлює формування оптимального господарського простору, в межах якого забезпечується поява і постійне оновлення широкого асортименту товарів та послуг, прибуткове функціонування виробництва, максимальне задоволення зростаючих потреб суспільства в межах однієї чи кількох країн;

- соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближаються. На сучасному етапі всесвітнього економічного розвитку існують дві основні моделі національної організації виробництва і зовнішньоекономічних стосунків: ринкова і планова. Очевидно, що формування спільного господарського простору передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;

- наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів. Суттєві розбіжності в національних рівнях продуктивності праці, кваліфікації робочої сили, конкурентоспроможності

продукції та послуг країн, що інтегруються, можуть стати основою одержання односторонніх переваг, односторонньої спеціалізації окремих національних економік, призвести до виникнення економічних та адміністративних бар'єрів на шляху формування спільного господарського простору;

- наявність тривалого періоду та досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн. Інтеграція являє собою продовження господарської взаємодії країн, її новий стан, вищий рівень економічного співробітництва. Виникає інтеграція на основі і в результаті поглиблення та розширення економічної взаємодії країн;

- цілеспрямована діяльність соціальних груп і класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів. Ця передумова носить суб'єктивний характер і віддзеркалює об'єктивні економічні процеси, але водночас впливає на них, може деякою мірою сприяти розвитку інтеграції чи гальмувати його;

- тенденція демографічного розвитку;

- наявність і необхідність розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

- різке скорочення відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

- ринкова «уніфікація» економічного розвитку.

Для створення економічного інтеграційного угруповання двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. З політико-правової точки зору принципи значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються.

Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії:

1. рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали;

2. ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці;

3. масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн і т. ін.;

4. важлива також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність.

При цьому процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн мають яскраво виражену регіональну специфіку. Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

- «знизу-догори», у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передують досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм та корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й

реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;

– «згори-донизу», коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Переважно таким шляхом розвивалась економічна інтеграція в Європі через дво- і багатосторонні переговори і асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують. Зокрема, таким шляхом ідуть сьогодні країни Східної Європи, які ставлять за мету інтеграцію до Європейського Союзу. Те саме можна сказати про Мексику, її причетність до формування та розвитку Північно-американської угоди про вільну торгівлю. Слід зауважити, що для становлення та розвитку конкретних форм міжнародної регіональної економічної інтеграції характерним є взаємозв'язок згаданих вище шляхів. В цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найбільш раціональне використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їх розвитку.

Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики за рахунок об'єктивно зумовленого зниження цін на основні товари і послуги та створення нових робочих місць і завдяки концентрації зусиль країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку. Зауважимо також, що в зрілих інтеграційних угрупованнях виробляються й реалізуються потужні і дієві механізми та інструменти забезпечення колективної економічної безпеки. Проте, незважаючи на очевидні економічні переваги, процеси міжнародної регіональної економічної інтеграції відбуваються на тлі складного переплетіння політичних і соціально-економічних проблем.

Отже, міжнародна економічна інтеграція здійснюється під впливом таких об'єктивних факторів як зростання інтернаціоналізації господарського життя, поглиблення міжнародного поділу праці, розвитку науково-технічної революції, зростання рівня відкритості національних економік тощо. На зростання рівня інтернаціоналізації особливо активно впливають ТНК.

Економічна природа інтеграційних угруповань та взаємовідносин між країнами, які їх утворюють, зумовлюють логіку та наступність у становленні й розвитку різних форм міжнародних економічних об'єднань. Так, при утворенні зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів, міжнародні економічні відносини між країнами стосуються лише сфери обміну, тобто розвивається торгівельна інтеграція. Спільний

ринок, економічний та політичний союзи створюють умови для інтеграції у сфері виробництва.

Послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне та найраціональніше використання економічного потенціалу країн-учасниць та підвищення темпів їх розвитку. Завдяки концентрації країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку вирішуються важливі питання соціальної політики та створюються нові робочі місця. В зрілих інтеграційних угрупованнях розробляються й реалізуються механізми та інструменти забезпечення колективної економічної безпеки.

9.2. Зона вільної торгівлі

Наявність інтенсивної політики лібералізації відносно певної групи товарів, відповідної транспортно-складської інфраструктури, подібність культурного середовища інтеграційного об'єднання за релігійною й мовною характеристиками, географічна близькість країн-членів угруповання та позитивний характер дії режиму вільної торгівлі на соціально-економічний розвиток країн-учасниць обумовлює перспективність стратегії формування зони вільної торгівлі (ЗВТ) в глобальному світі.

Зона вільної торгівлі (ЗВТ) є глибшою та більш розвиненою формою економічної інтеграції, ніж преференційні торговельні угоди. У межах ЗВТ країни-учасниці повністю скасовують тарифи та інші торговельні бар'єри у взаємній торгівлі товарами, забезпечуючи режим нульових мит для продукції, що походить із держав-членів. Водночас кожна країна зберігає повну автономію у визначенні власної зовнішньоторговельної політики щодо третіх країн, самостійно встановлюючи митні ставки на імпорту з-за меж інтеграційного об'єднання. Саме тому між державами-членами ЗВТ продовжують функціонувати митні кордони та пункти контролю, які перевіряють походження товарів і запобігають реекспорту продукції з країн, що не входять до блоку.

У більшості випадків режим ЗВТ охоплює переважну частину товарних груп, за винятком продукції сільського господарства, яка часто залишається чутливою сферою для країн-учасниць і потребує окремого регулювання.

Попри різні теоретичні підходи до визначення факторів формування ЗВТ, у світовій практиці можна виокремити низку найбільш поширених рушійних мотивів, характерних для країн, що прагнуть інтеграції:

- ♣ соціально-економічна подібність національних господарств, що полегшує адаптацію та гармонізацію політик;
- ♣ географічна близькість, яка знижує логістичні витрати та робить інтеграцію природним продовженням співробітництва;
- ♣ культурно-історична спорідненість – близькість релігійних традицій, мов, цінностей, що сприяє довірі та політичній консолідації;
- ♣ порівнянні рівні економічного розвитку, які зменшують ризик дисбалансів між партнерами;

✓ розвинена транспортна та логістична інфраструктура (порти, аеропорти, залізничні вузли), що забезпечує реальну можливість активної торгівлі;

✓ спільний інтерес до розв'язання глобальних проблем – енергетичної, продовольчої, екологічної, демографічної та інших;

✓ науково-технічний прогрес, який стимулює необхідність кооперації та швидкого обміну інноваціями;

✓ динаміка демографічних процесів, що формує попит на нові ринки та трудові ресурси;

✓ збільшення взаємної торгівлі та формування відкритого економічного простору;

✓ підвищення конкурентоспроможності національних економік і окремих галузей, що отримують більші масштаби виробництва;

✓ потреба в узгодженій зовнішньополітичній лінії, орієнтованій на посилення впливу в регіоні та світі;

✓ ринкова та технічна уніфікація, включаючи гармонізацію стандартів, сертифікаційних процедур та регуляторних норм;

✓ демонстраційний ефект, коли успіхи існуючих інтеграційних союзів (зростання ВВП, зниження інфляції, розвиток соціальної сфери, зменшення безробіття) стимулюють сусідні країни прагнути членства, навіть якщо їх макроекономічна ситуація поки не повністю відповідає критеріям;

✓ «ефект доміно», що проявляється у прагненні держав приєднатися до інтеграційного об'єднання, аби не залишитися в менш вигідній торговельній та політичній позиції по відношенню до країн-членів.

Поряд із позитивними чинниками, формування міжнародних економічних об'єднань, у тому числі у формі ЗВТ, супроводжується низкою складних соціально-економічних та політичних викликів:

- наявність історичних конфліктів, прояви націоналізму, ідеологічні розбіжності;

- значні політико-правові, економічні та соціокультурні відмінності між потенційними учасниками;

- зростання адміністративних та фінансових витрат, пов'язаних із виконанням регуляторних функцій на над-національному рівні;

- суперечності, що виникають внаслідок розширення інтеграційних угруповань;

- паралельний розвиток процесів дезінтеграції, зумовлених історичними, політичними та економічними чинниками, що можуть послаблювати інтеграційний імпульс.

Зону вільної торгівлі можна розглядати як проміжну ланку на шляху до більш глибоких форм інтеграції. Вона створює основу для поступового переходу до митного союзу, спільного ринку, економічного союзу чи навіть політичної інтеграції. Вибір конкретної моделі ЗВТ залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни, її інтеграційних пріоритетів, масштабів внутрішнього ринку та стратегічного бачення майбутнього.

Моделі зон вільної торгівлі:

I модель зазвичай обирається державами з достатньо високим рівнем соціально-економічного розвитку та стабільними ринковими інсти-

тутами. Для таких країн характерна здатність швидко й безболісно усувати бар'єри на шляху взаємної торгівлі, адаптувати національне законодавство та ефективно функціонувати в умовах конкуренції. Ця модель виступає початковою стадією, з якої країни можуть переходити до поглиблених форм інтеграції, наприклад митного союзу чи спільного ринку.

II модель вважається оптимальною для держав, які прагнуть прискорено інтегруватися у світові ринки, але водночас потребують захисту національного виробництва в перехідний період. Вона поєднує принципи лібералізації з поступовою трансформацією системи державного регулювання. Такий підхід дозволяє країнам (як розвиненим, так і країнам, що розвиваються) адаптуватися до стандартів глобальної економіки, підвищити ефективність власного виробництва та підготуватися до членства в економічно вимогливіших інтеграційних союзах.

III модель ЗВТ є самодостатньою і передбачає максимально гнучку інтеграційну політику. Вона характерна для країн із значним економічним, ресурсним та інституційним потенціалом. Ця модель дозволяє поглиблювати внутрішню економічну інтеграцію, зберігати широкий простір для коригування зовнішньоекономічних пріоритетів, самостійно вступати у нові інтеграційні союзи, здійснювати перехід до вищих форм міжнародної співпраці без втрати автономії. Таку модель найчастіше застосовують країни, що мають потужну ресурсну базу, великий внутрішній ринок та диверсифіковану економіку.

Етапи формування моделі ЗВТ



Рис. 9.1. Етапи формування моделі зони вільної торгівлі

Створення ефективної зони вільної торгівлі – це не одноразовий крок, а багатоступеневий процес, який вимагає глибокого аналізу стану економіки, її конкурентних переваг і готовності до інтеграції.

Інформаційний етап передбачає всебічний збір і аналіз інформації щодо внутрішнього стану економіки та її готовності до відкриття, можливостей співпраці з обраним інтеграційним партнером, динаміки розвитку світового ринку та конкурентних умов, маркетингових досліджень товарних ринків, прогнозування зміни міжнародної кон'юнктури, удосконалення інституційної та організаційної структури інтеграційного угруповання. На цьому етапі формуються вихідні аналітичні позиції, необхідні для визначення потенціалу співробітництва.

Аналітичний етап включає визначення стратегічних цілей інтеграції, обґрунтування вибору моделі ЗВТ, оцінку потенційних вигод і

ризиків, розробку системи заходів для підготовки економіки до лібералізації, фінансово-економічні розрахунки щодо впровадження ЗВТ.

На етапі стратегічного планування здійснюється формування комплексної стратегії виходу на глобальний ринок, визначення головних пріоритетів інтеграції, вибір оптимальної стратегії поведінки країни в умовах ЗВТ, планування можливих сценаріїв розвитку.

Оперативний етап передбачає практичну реалізацію інтеграційної політики, а саме:

- впровадження заходів міжнародного маркетингу;
- запуск механізмів функціонування ЗВТ;
- адаптацію національного законодавства;
- розбудову інфраструктурних і логістичних елементів.

Етап маркетингового контролю охоплює моніторинг результатів діяльності ЗВТ, оцінку ефективності функціонування органів управління, аналіз торговельних потоків та економічних індикаторів, коригування стратегії на основі отриманих даних.

Процеси та тенденції в світовій економічній практиці підтверджують той факт, що сам процес переговорів щодо формування ЗВТ є набагато швидшим й легшим, ніж укладання багатосторонніх угод в рамках СОТ, оскільки в даному процесі бере участь менша кількість сторін.

Сторони регіональних чи двосторонніх торговельних угод можуть забезпечити собі ті переваги від домовленостей, які важко було б отримати на великих форумах. Двосторонні та регіональні торговельні угоди підтримують багатосторонні процеси лібералізації торгівлі, а не підривають їх. Функціонування ЗВТ все ж таки підсилює лібералізацію торгівлі, процес якої проходить, як правило, шляхом переговорів, в якому кожна зі сторін свідомо йде на певні компроміси, а саме відкриває свої ринки (усуває чи знижує заходи протекціонізму) та має більш широкий доступ на ринки інших країн-учасниць. Крім того, учасники торговельних угод в межах ЗВТ встановлюють правила регулювання торгівлі та торговельної діяльності, які й надають переваги країнам-учасникам та включають зобов'язання щодо усунення торгових бар'єрів, що не може бути забезпеченим в рамках багатосторонньої торговельної угоди. Отримання оптимальних результатів у довгостроковій перспективі залежить від загального впливу домовленостей та інших узгоджених механізмів торговельної політики. ЗВТ забезпечує економічні переваги тільки тоді, коли вона створюється між країнами, які є значними торговельними партнерами між собою. Створення ЗВТ може призвести до позитивних ефектів як для виробників, споживачів, так для країни-учасниці ЗВТ в цілому. Через певний час країни-учасниці ЗВТ відчують підвищення стандартів життя, реального доходу та рівня економічного розвитку.

Створення зон вільної торгівлі має комплексний вплив на економіки країн-учасниць. Попри значний потенціал позитивних ефектів, формування ЗВТ може супроводжуватися і певними ризиками та недоліками. Як і будь-який інший інтеграційний процес, воно потребує відповід-

них політичних, економічних і правових умов для ефективного функціонування.

Недоліки та ризики створення ЗВТ можуть полягати у наступному:

По-перше, створення ЗВТ у країнах, де відсутні стійкі політичні інститути або де існують значні внутрішні суперечності, може мати протилежний очікуваному ефект не збільшувати, а зменшувати економічний добробут. Непередбачуваність політичного середовища або слабкість державного управління знижують ефективність торговельної лібералізації.

По-друге, ЗВТ не завжди забезпечує повну лібералізацію торгівлі в тих секторах, де треті країни мають значний вплив або суттєві порівняльні переваги. У таких випадках внутрішні виробники можуть втрачати конкурентоспроможність навіть у межах інтеграційного об'єднання.

Крім того, формування ЗВТ ускладнює загальну архітектуру світової торговельної системи. Наявність різних регіональних і двосторонніх угод означає, що бізнесу доводиться враховувати різні режими регулювання, у тому числі різні механізми врегулювання спорів, специфічні технічні стандарти, правила сертифікації та вимоги щодо походження товарів. Дотримання таких вимог може створювати додаткове адміністративне навантаження та збільшувати трансакційні витрати.

Сам процес переговорів про створення ЗВТ є складним і ресурсозатратним. Наприклад, угода НАФТА містить понад тисячу сторінок, вимагає створення десятків постійних комітетів і робочих груп, що призводить до значних фінансових та організаційних витрат, зокрема й для малих економік.

Процес інтеграції завжди розглядається як рух «до більшого об'єднання», однак світова економічна історія доводить: поряд із поглибленням інтеграційних зв'язків постійно існують і процеси дезінтеграції – зворотний рух, що веде до послаблення або навіть розриву економічних відносин між країнами. Дезінтеграція є так само природним явищем, як і інтеграція, оскільки міжнародне середовище надзвичайно мінливе та чутливе до політичних, економічних і соціальних викликів.

Дезінтеграція – це процес зменшення ступеня економічної взаємодії між країнами, що може проявлятися у виході держави з інтеграційного об'єднання, поверненні до більш низького рівня координації політик або відновленні торговельних бар'єрів.

Чому виникає дезінтеграція?

Політичні зміни: нові уряди переглядають інтеграційні зобов'язання (приклад – Brexit).

Економічні кризи: країна прагне захистити внутрішній ринок через інструменти протекціонізму.

Зміна стратегічних пріоритетів: держава орієнтується на інші регіони або моделі розвитку.

Інституційні конфлікти: незгода щодо наднаціональних рішень та правил спільного ринку.

Нерівномірність вигод від інтеграції: якщо країна вважає, що отримує менше, ніж втрачає.

Форми прояву дезінтеграції:

- ✓ *вихід країни з економічного союзу (Brexit – найвідоміший сучасний приклад);*
- ✓ *тимчасове відновлення митних бар'єрів або квот, зокрема у кризових умовах;*
- ✓ *послаблення валютної чи фінансової координації;*
- ✓ *відмова від загальних політик (наприклад, аграрної чи міграційної);*
- ✓ *заморожування або зупинка переговорів про вступ / поглиблення інтеграції.*

Економічні дезінтеграційні процеси часто не є односпрямо-ваними. Історія показує, що після періодів відцентрових тенденцій держави з часом повертаються до інтеграції, але вже на нових, більш ефективних або гнучких умовах.

Як приклад, трансформації у Східній Європі 1990-х років, коли розпад великих союзів (СРСР, РЕВ) призвів до тимчасової дезінтеграції, однак уже у 2000-х більшість цих держав активно інтегрувалися до ЄС, НАТО та інших об'єднань.

Дезінтеграція – не лише «зворотний бік інтеграції», а й природний елемент розвитку світової економіки. Вона нагадує, що міжнародні союзи не є статичними: вони постійно адаптуються до змін і можуть як поглиблювати взаємозалежність, так і тимчасово її послаблювати.

Попри наявні ризики, більшість досліджень демонструють, що позитивні наслідки створення ЗВТ є суттєвими й у довгостроковій перспективі переважають можливі негативні прояви. До основних переваг належать:

- посилення міжнародної спеціалізації, коли країни зосереджуються на виробництві продукції, щодо якої мають порівняльні переваги;
- розширення розмірів ринку, що дає змогу знижувати середні витрати за рахунок ефекту масштабу та підвищувати продуктивність праці;
- ефективніше використання ресурсного потенціалу країн-членів;
- підвищення рівня конкуренції, що стимулює впровадження інновацій, технологічне оновлення виробництва, удосконалення маркетингу й логістики;

- збільшення вибору для споживачів та зниження цін завдяки усуненню тарифних бар'єрів;

зростання валютних надходжень від експорту, які можуть бути використані для імпорту новітніх технологій і обладнання в межах ЗВТ.

9.3. Зона вільної торгівлі України з ЄС

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та Європейським Союзом стала одним із центральних елементів Угоди про асоціацію, яку Україна підписала у 2014 році та остаточно ратифікувала у 2017 році. Її запровадження стало результатом багаторічного політичного діалогу, економічної співпраці й стратегічного вибору України рухатися у напрямі європейської інтеграції.

Передусім формування ПВЗВТ обумовлювалось чітким зовнішньополітичним курсом України на входження у європейський економічний простір, що передбачало відповідність нормам, стандартам і регуляторним принципам ЄС. Така орієнтація була зумовлена прагненням країни долучитися до єдиного ринку Європейського Союзу, отримати доступ до найбільшої інтеграційної платформи світу та зміцнити власну міжнародну конкурентоспроможність.

Важливою передумовою стало усвідомлення потреби в модернізації української економіки, зокрема інституційної, технологічної та структурної перебудови. ПВЗВТ передбачала поступове наближення українського законодавства, технічних стандартів, митних процедур, системи контролю якості та фітосанітарних вимог до європейського acquis.

Такий крок відкривав можливості для підвищення якості продукції, розвитку інноваційних виробництв та виходу на нові ринки.

Не менш важливим фактором було *прагнення забезпечити стабільні та прозорі умови ведення бізнесу*. Європейська модель, яка ґрунтується на верховенстві права, передбачуваності регуляторної політики та рівних правилах для всіх учасників ринку, давала Україні шанс сформувати сучасне економічне середовище й зміцнити інвестиційну привабливість.

Суттєву роль відіграв і *економічний інтерес*, пов'язаний із доступом до одного з найбільших світових ринків. ЄС є простором із більш ніж 450 млн споживачів, високою купівельною спроможністю та розвинутою промисловою базою. Для українських експортерів це означало можливість розширення збуту, диверсифікації торговельних потоків та зменшення залежності від традиційних ринків.

ПВЗВТ постала не просто як торговельна преференція, а як всеохоплюючий інструмент економічної трансформації України. Вона охоплює широкий спектр сфер від промисловості й аграрного сектору до державних закупівель, енергетики, конкуренційної політики, захисту інтелектуальної власності та цифрової економіки. Саме завдяки такій багатовимірності ПВЗВТ стала фундаментом для комплексної модернізації країни та структурного зближення з Європейським Союзом.

Поглиблена зона вільної торгівлі між Україною та ЄС суттєво відрізняється від класичних ЗВТ. Вона передбачає не лише усунення тарифних бар'єрів, а й масштабну *регуляторну інтеграцію та наближення українського законодавства до *acquis communautaire**. Функціонування ПВЗВТ забезпечує поступове включення України до єдиного європейського ринку через уніфікацію стандартів, модернізацію інституційних механізмів і відкриття ринків товарів, послуг і капіталів.

Однією з ключових складових ПВЗВТ виступає *поетапне скасування мит та кількісних обмежень* у взаємній торгівлі. Механізми:

- ЄС одразу відкрив понад 95% свого ринку для українських товарів.

- Україна взяла зобов'язання щодо поетапного обнулення мит на європейські товари протягом 3–10 років.

- Для чутливих продуктів зберігаються тарифні квоти, насамперед для аграрного експорту (мед, м'ясо птиці, зерно, томати тощо).

- Застосовуються єдині правила визначення походження товарів (Пан-Євро-Мед).

Тарифна лібералізація дає змогу зменшити витрати виробників і підвищити конкурентоспроможність українських товарів на ринку ЄС.

ПВЗВТ передбачає глибоку реформу технічного регулювання в Україні з метою усунення технічних бар'єрів. Основними елементами визначають гармонізацію технічних регламентів з директивами ЄС, перехід від радянської системи ГОСТ до європейської моделі стандартизації, запровадження системи ринкового нагляду, визнання результатів оцінки відповідності (в перспективі – Угода АСАА «промисловий безвіз»). Блок можна назвати фундаментальним для українських виробників,

адже відповідність стандартам ЄС відкриває доступ до всього ринку Єдиного європейського простору.

Сектор аграрної продукції – один із найбільш регульованих у ЄС. Тому ПВЗВТ передбачає гармонізацію ветеринарних норм, фітосанітарного контролю, вимог до харчової безпеки, системи простежуваності харчових продуктів, лабораторного контролю. Україна зобов'язалася впровадити європейську модель харчової безпеки (*Farm to Fork*), що дало змогу суттєво наростити аграрний експорт до ЄС.

ПВЗВТ регламентує умови доступу українських та європейських компаній до ринків послуг. Сектор охоплює:

- фінансові послуги,
- транспорт,
- електронну комерцію,
- телекомунікації,
- енергетичні послуги,
- професійні та інженерні послуги.

Україна поступово адаптує своє законодавство до директив ЄС, що дає змогу з часом розширювати доступ до нових ринків.

Важливою новацією ПВЗВТ є відкриття ринку публічних закупівель ЄС для українських компаній. Україна зобов'язалася гармонізувати системи закупівель із директивами ЄС, забезпечити прозорість, конкуренцію та недискримінаційність процедур, застосовувати електронні тендери (через ProZorro, що стало європейським зразком). Після виконання цих умов українські компанії отримали право брати участь у закупівлях ЄС на рівних умовах.

ПВЗВТ містить положення щодо створення сучасної конкурентної системи:

- заборона антиконкурентних практик;
- контроль злиттів і поглинань;
- регулювання державної допомоги;
- забезпечення прозорості субсидій.

Україна створила реєстр державної допомоги та впроваджує правила ЄС, що мінімізує недобросовісну конкуренцію.

Зона захисту інтелектуальної власності включає високі стандарти захисту торговельних марок, авторських прав, промислових зразків, географічних зазначень.

Гармонізація законодавства у цій сфері сприяє інноваційній діяльності та розвитку креативних індустрій.

ПВЗВТ охоплює енергетичну та цифрову інтеграцію:

Енергетична	Цифрова
• ринкове ціноутворення • інтеграція до ENTSO-E • розвиток ринку газу за європейською моделлю • підвищення енергоефективності	• електронні довірчі послуги • кібербезпека • електронні комунікації • цифрова торгівля

Для контролю за виконанням положень Угоди створено систему спільних органів, які здійснюють моніторинг, координацію та адаптацію умов ПВЗВТ:

- Рада асоціації Україна – ЄС;
- Комітет асоціації та його підкомітети (торгівля, енергетика, транспорт тощо);
- Платформа громадянського суспільства;
- Парламентський комітет асоціації.

Угода містить чіткі інструменти, які забезпечують передбачуваність, справедливість та дотримання норм міжнародної торгівлі, а саме консультації, медіація, арбітражні групи, тимчасові заходи реагування. ПВЗВТ Україна – ЄС – це складна багатовимірна система, яка поєднує класичну лібералізацію торгівлі з глибокою регуляторною інтеграцією. Вона охоплює практично всі ключові сфери економічної діяльності від промисловості та аграрного сектору до енергетики й цифрової економіки.

Від часу набрання чинності ПВЗВТ між Україною та Європейським Союзом, її вплив на українську економіку і торгівлю став вагомим. Уже на перших етапах функціонування угоди було зафіксовано істотну зміну структури української зовнішньої торгівлі, підвищення ролі ЄС як партнера, активізацію експорту української продукції, зростання інвестицій та модернізацію секторів економіки. У 2024 році товарообіг між Україною і ЄС досяг приблизно 67,2 мільярда євро, що показує майже дворазове зростання від моменту початку дії угоди. Частка торгівлі товарів України з ЄС становила $\approx 53,8\%$ у 2024 році, тоді як у 2023-му – $56,6\%$. Імпорт ЄС до України становив приблизно 42,7 млрд євро, а експорт України до ЄС – близько 24,5 млрд євро. Ці дані свідчать про значну інтеграцію української економіки у торгівлю з Європою, а також про зміну географічної спрямованості, зменшення залежності від ринків СНД та реальне диверсифікування.

ЄС став найбільшим торговельним партнером України, що відкриває нові можливості для підприємств і дає доступ до великого споживчого ринку. Наприклад, аграрний сектор вже отримав суттєві вигоди – в 2023-му обсяг експорту української аграрної продукції до ЄС склав близько 12,6 млрд доларів США. Експорт українських товарів до ЄС активно зростає у секторах АПК, металургії, машинобудування та ІТ-послуг. ПВЗВТ стимулювала модернізацію виробництва та підвищення стандартів, що зробило українську продукцію більш конкурентоспроможною на європейських ринках. У межах ПВЗВТ відбувалася гармонізація українського законодавства з європейським у галузях технічного регулювання, санітарно-фітосанітарних норм, державних закупівель тощо. Це сприяло підвищенню довіри до української продукції та залученню інвестицій. Завдяки відкриттю можливостей для торгівлі, Україні став доступним більший обсяг інвестицій, передусім у харчову промисловість, логістику, деревообробку, фармацевтику. Малі та середні підприємства отримали нові ніші для експорту, а також участь у європейських ланцюгах створення вартості (автомобільна промисло-

вість, електроніка, агротехнології), що створює передумови для технологічного оновлення та підвищення доданої вартості української продукції.

Хоча результати переважно позитивні, є кілька важливих нюансів, які слід враховувати:

- частина українських товарів досі не відповідає стандартам або має обмежений доступ до ринку ЄС через тарифні квоти чи нетарифні бар'єри;
- імпорт із ЄС до України зріс значно, що створює конкуренцію для вітчизняних виробників;
- допоки інституційна та регуляторна спроможність України не досягнута на повну, є ризики, що вигоди від інтеграції розподіляються нерівномірно;
- військовий конфлікт і супутні логістичні/інфраструктурні ризики продовжують впливати на можливості експорту й модернізації.

ПВЗВТ – це не кінцевий пункт, а етап на шляху до повноправного членства України в Європейському Союзі. Її значення полягає у гармонізації українського законодавства з європейським, що створює основу для вступу, побудові конкурентоспроможної ринкової економіки, здатної функціонувати в умовах єдиного ринку ЄС, інституційній модернізації держави, зокрема антимонопольної, митної, екологічної, цифрової та фінансової сфер, поглибленні співпраці в енергетиці, що відкрило шлях до синхронізації з ENTSO-E, включенні України у регіональні виробничі ланцюги, що робить її важливим елементом європейської економічної архітектури.

Після 2022 року ПВЗВТ набула нового змісту, оскільки ЄС тимчасово скасував усі мита і квоти для українського експорту, що стало критично важливим для підтримки української економіки під час війни.

9.4 Організаційні форми співробітництва Україна-НАТО в економічній сфері

Співробітництво між Україною та Організацією Північноатлантичного договору (НАТО) охоплює не лише безпековий і оборонний компоненти, але й широкий спектр економічних, фінансових, науково-технічних і промислових механізмів, які формують основу стійкості держави та її спроможності адаптуватися до сучасних викликів. Економічна співпраця ґрунтується на положеннях Хартії про особливе партнерство (1997 р.), Річної національної програми (РНП), Інструментів НАТО щодо нарощення стійкості та Плану розвитку оборонних спроможностей. Партнерство спрямоване на посилення оборонно-промислового комплексу України, зміцнення енергетичної безпеки, розвиток критичної інфраструктури, забезпечення технологічної сумісності та інтеграцію економічних секторів з євроатлантичним простором.

Економічна взаємодія між Україною та НАТО базується на розгалуженій системі інституційних механізмів, які забезпечують координацію реформ, впровадження стандартів Альянсу та посилення стійкості української держави. Ці механізми формують структуровану платформу для інтеграції України в євроатлантичний економічний та безпековий простір, сприяють модернізації національної економіки, розвитку оборонно-промислового комплексу, зміцненню критичної інфраструктури й підвищенню економічної конкурентоспроможності.

З початку партнерства головним політичним інструментом взаємодії виступала **Комісія Україна – НАТО (КУН)**, що координувала реалізацію спільних програм та ініціатив. У 2023 році її було трансформовано в **Раду Україна – НАТО**, яка стала вищим майданчиком для поглибленого політичного діалогу та ухвалення рішень у форматі «Україна – країни-члени Альянсу». Це свідчить про перехід партнерства на новий рівень, максимально наближений до процедур, що застосовуються до держав-членів.

У межах Ради розглядаються питання, які прямо впливають на економічну безпеку та стійкість України, зокрема:

- ✓ економічна стійкість та підтримка функціонування держави у кризових умовах;
- ✓ логістика, стратегічне планування та управління ресурсами, що має безпосередній економічний ефект;
- ✓ енергетична безпека, зокрема захист енергосистеми, диверсифікація джерел постачання та відновлення енергетичної інфраструктури;
- ✓ відновлення та захист критичної інфраструктури, включно з транспортними коридорами, зв'язком, логістичними центрами;
- ✓ розвиток оборонної економіки та оборонно-промислового комплексу.

Статус Ради дає Україні можливість брати участь у засіданнях галузевих комітетів НАТО (з економічної безпеки, логістики, ресурсів, стійкості, енергетики) на правах партнера, що готується до членства. Це значно посилює інституційну інтеграцію та забезпечує вплив України на формування спільних рішень.

Річна національна програма Україна – НАТО є ключовим інструментом євроатлантичної інтеграції, який за своєю логікою й структурою повністю відповідає Плану дій щодо членства. Економічний компонент РНП охоплює широке коло реформ, спрямованих на адаптацію української економіки до стандартів і принципів країн НАТО. До пріоритетів економічної частини РНП належать удосконалення ринкових інститутів, включно з підвищенням прозорості бізнес-середовища, розвиток конкурентної та антимонопольної політики, що відповідає європейським і натівським підходам, реформа державних фінансів, модернізація бюджетного планування, посилення контролю над витратами, прозорість і відповідальність в оборонних закупівлях, що є критичним для інтеграції до євроатлантичного оборонного ринку, захист критичної інфраструктури, включно з транспортом, зв'язком, енергетикою, розвиток енергетичної та кібернетичної безпеки, що відповідає стандартам NATO Resilience Baselines.

Трастові фонди НАТО виконують роль цільових фінансових механізмів, які не лише спрямовуються на підтримку реформ в оборонному секторі, а й забезпечують зміцнення економічної та інституційної стійкості України, що особливо важливо в умовах триваючих зовнішніх загроз. Один із найвагоміших інструментів – **Фонд з енергетичної безпеки**, який фінансує модернізацію енергетичної інфраструктури країни: від оновлення мереж до захисту газотранспортної та електричної систем від гібридних атак. Він підтримує впровадження стандартів стійкості та механізмів управління ризиками, що стало критично не-обхідним після масштабних ударів по енергосистемі України у 2022–2024 роках, коли питання забезпечення стабільного енергопостачання перетворилося на фактор національної безпеки.

НАТО визнає енергетичну стабільність критичним елементом безпеки. Україна співпрацює з Альянсом за такими напрямками:

- захист енергетичної інфраструктури від гібридних загроз;
- підвищення стійкості газотранспортної і електричної систем;
- впровадження систем управління ризиками;
- розвиток стратегічних резервів;
- обмін технологіями енергоефективності.

Фонд з логістики та стандартизації допомагає Україні створювати сучасну систему оборонної логістики, що відповідає натівським стандартам. Завдяки фінансуванню цього фонду відбувається цифровізація ресурсного планування, розробляються прозорі та підзвітні процедури оборонних закупівель, а також посилюється здатність України інтегруватися в загальнонатівську систему управління матеріальними ресурсами. Така підтримка не тільки модернізує внутрішні процеси, а й забезпечує взаємосумісність з країнами-членами Альянсу.

Через участь у програмах НАТО:

- SALIS (Strategic Airlift Interim Solution),
- Partnership for Peace Logistic Support Activities,
- NSPA-проектах із закупівель,

Україна отримує доступ до можливостей стратегічних авіаперевезень, логістичного забезпечення, сучасних підходів планування оборонних витрат. Це має прямий економічний ефект завдяки оптимізації ресурсів та розбудові інфраструктури.

Фонд з кібербезпеки сприяє підвищенню кіберстійкості державних органів та об'єктів критичної інфраструктури. Завдяки йому забезпечується захист ключових енергетичних об'єктів від кібератак, створюються системи раннього виявлення загроз, а українські фахівці проходять навчання у провідних кіберцентрах НАТО. Це дозволяє Україні не лише реагувати на нові загрози, а й формувати власну експертизу в умовах зростання інтенсивності кібератак у сучасних конфліктах.

Кібератаки на державні реєстри, банки, енергетичні компанії та транспортну інфраструктуру мають прямий економічний ефект. Тому співпраця охоплює:

- участь у Платформі кібербезпеки НАТО;
- доступ до Центру передового досвіду в Таллінні;

- спільні тренінги, симуляції та навчання;
- технічну допомогу в системах моніторингу і раннього виявлення загроз.

Це дозволяє Україні посилити захист фінансового та енергетичного секторів.

Ще одним важливим інструментом є *Фонд із медичної реабілітації*, який фінансує розвиток мережі медичних і реабілітаційних центрів для військовослужбовців, закупівлю сучасного обладнання та підготовку спеціалістів. Завдяки роботі цього фонду модернізується медична інфраструктура, що, у свою чергу, сприяє створенню нових робочих місць, розвитку реабілітаційних технологій і запровадженню інноваційних методик лікування поранених.

Організаційні форми співпраці України з НАТО в економічній сфері охоплюють широкий спектр інституційних, фінансових і технологічних механізмів, які комплексно впливають на розвиток держави та її готовність до майбутнього членства в Альянсі. Завдяки цьому співробітництву Україна не лише отримує доступ до передових практик та стандартів, а й розбудовує власну стійку економічну модель, здатну ефективно реагувати на сучасні виклики. Передусім такі форми взаємодії зміцнюють інституційну спроможність України, оскільки передбачають реформування системи державного управління, вдосконалення механізмів планування ресурсів, запровадження прозорих процедур оборонних закупівель та підвищення рівня підзвітності державних структур. Це дозволяє створити управлінське середовище, сумісне зі стандартами НАТО та ЄС. Важливим результатом економічної співпраці з Альянсом є *модернізація оборонної промисловості*, яка відбувається завдяки залученню інновацій, участі у програмах стандартизації, розширенню виробничої кооперації з оборонними компаніями країн-членів НАТО, а також розвитку стартапів та технологій подвійного призначення у межах програм DIANA та Інноваційного фонду НАТО. Це сприяє переходу від застарілих виробничих моделей до сучасних цифровізованих та високотехнологічних форматів. Співпраця з НАТО істотно підвищує економічну стійкість України до зовнішніх загроз, зокрема шляхом зміцнення енергетичної та кібернетичної безпеки, розвитку систем управління ризиками, модернізації критичної інфраструктури та підвищення стійкості логістичних ланцюгів. Така підтримка є особливо актуальною в умовах збройної агресії проти України та постійного зростання кількості гібридних атак.

Економічна взаємодія з Альянсом *стимулює інновації та розвиток високотехнологічних секторів*, зокрема в ІТ-галузі, оборонних технологіях, кібербезпеці, інженерії та медичних технологіях. Українські компанії отримують можливість брати участь у дослідницьких програмах, міжнародних проєктах та технологічних хабах, що пришвидшує модернізацію промисловості та наукового середовища. Завдяки участі в стратегічних ініціативах НАТО Україна розширює свою присутність у міжнародних виробничих та наукових мережах, що дозволяє інтегруватися в глобальні ланцюги створення вартості, формувати нові парт-

нерства та обмінюватися досвідом у сфері безпеки, технологій та економічної політики.

Дані організаційні форми співпраці створюють економічні передумови, необхідні для майбутнього членства України в НАТО, оскільки забезпечують відповідність державних інститутів, економічної політики, рівня безпеки та інфраструктури стандартам Альянсу. Таким чином, економічна взаємодія не лише зміцнює обороноздатність України, а й формує фундамент для її повноцінної інтеграції в євроатлантичну спільноту.

9.4. Економічні ефекти міжнародної економічної інтеграції

Економічні ефекти інтеграції проявляються на різних рівнях, від зростання обсягів виробництва до структурних змін у національних економіках, від інтенсифікації конкуренції до підвищення добробуту населення.

1. Торговельні ефекти міжнародної економічної інтеграції проявляються насамперед у трансформації структури торговельних потоків між країнами-учасницями та третіми державами. Одним із ключових механізмів є **ефект створення торгівлі**, який виникає тоді, коли інтеграція дозволяє заміщувати дорожче національне виробництво більш дешевим і конкурентоспроможним імпортом із держав-партнерів. За таких умов обсяги взаємної торгівлі зростають, ресурси використовуються ефективніше, а виробництво поступово переміщується до тих країн, де існують відносні переваги та нижчі витрати, що сприяє підвищенню продуктивності, оптимізації структури виробництва та загальному економічному зростанню в межах інтеграційного об'єднання.

Ефект відхилення торгівлі, який проявляється тоді, коли після створення інтеграційного союзу імпорт із більш ефективних третіх країн замінюється дорожчим імпортом із країн-членів. Така ситуація виникає у разі, коли інтеграція передбачає встановлення спільного зовнішнього тарифу або нетарифних бар'єрів, що роблять продукцію зовнішніх постачальників менш конкурентною, внаслідок чого споживачі й виробники можуть втрачати можливість купувати дешевші товари з-за меж інтеграційного блоку, що потенційно знижує загальний добробут.

2. Економія на масштабах. Економічна інтеграція створює умови для формування значно ширшого спільного ринку, ніж ринок окремої країни. Збільшення місткості ринку відкриває виробникам нові можливості для розширення діяльності, що призводить до відчутної економії на масштабах виробництва. Оскільки підприємства отримують доступ до більшої кількості споживачів, вони можуть збільшувати обсяги випуску продукції, рівномірніше розподіляти постійні витрати та відповідно знижувати собівартість одиниці продукції, що надважливо для

галузей, де значна частина витрат фіксована, наприклад, у машинобудуванні, фармацевтиці, авіаційній промисловості чи ІТ-секторі.

Розширення ринку не лише зменшує середні витрати, а й сприяє появі спеціалізованих виробництв, які за умов невеликого національного ринку могли б бути економічно недоцільними. У рамках інтеграції країни концентруються на тих видах діяльності, де вони мають найкращі компетенції, що стимулює подальший розвиток технологій, інновацій та кооперації між учасниками об'єднання. Спеціалізація підвищує ефективність використання ресурсів та сприяє формуванню виробничих кластерів, здатних працювати на масштаби всього інтеграційного простору.

Помітний ефект масштабу у країнах із невеликими внутрішніми ринками, яким інтеграція дає можливість вийти за межі національних обмежень і конкурувати на рівних із крупними економіками. Для таких держав міжнародна інтеграція часто стає інструментом структурної модернізації, технологічного розвитку та підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Економія на масштабах виробництва є одним із ключових позитивних наслідків інтеграції, який забезпечує країнам-учасникам значні переваги у довгостроковій перспективі.

3. Посилення конкуренції та підвищення продуктивності. Лібералізація торгівлі усуває бар'єри для іноземних товарів і компаній, що загострює ринкову конкуренцію, стимулює підприємства впроваджувати інновації, підвищує продуктивність праці, зменшує монополізацію національних ринків. Під впливом конкуренції слабкі та неефективні підприємства або модернізуються, або залишають ринок, що в цілому веде до оновлення економічної структури.

4. Збільшення інвестиційних потоків. Міжнародна економічна інтеграція суттєво посилює рух капіталу між країнами, створюючи для інвесторів більш передбачуване, стабільне та вигідне середовище. Завдяки усуненню бар'єрів, гармонізації регуляторних норм і формуванню спільних правил для бізнесу інтегровані економіки стають значно привабливішими для іноземних вкладень. Інтеграція зумовлює зростання припливу прямих іноземних інвестицій, оскільки інвестори отримують доступ до розширеного ринку, прозоріших умов діяльності та нижчих ризиків, що стимулює модернізацію виробничої бази, створення нових підприємств та оновлення технологічних процесів.

Формування спільних інвестиційних проєктів та виробничих кластерів, у яких компанії різних країн об'єднують ресурси, компетенції та технології сприяє розвитку інноваційних секторів економіки, забезпечує ефективний розподіл спеціалізацій і формує потужні регіональні виробничі мережі. Водночас інтеграція забезпечує підприємствам кращий доступ до міжнародних фінансових ринків, що відкриває можливості залучення дешевшого капіталу, кредитних ресурсів і фінансових інструментів, раніше недоступних у межах національних економік.

Важливим ефектом є трансфер технологій, який супроводжує інвестиційну активність. Міжнародні корпорації привносять у країни-учасниці новітні виробничі рішення, сучасні технологічні стандарти та

управлінські практики, що сприяє загальному підвищенню конкурентоспроможності економіки.

Поглиблені форми інтеграції, такі як спільний ринок, митний або економічний союз, ще більше посилюють ці процеси. Завдяки уніфікації правил, прозорим вимогам до інвесторів та забезпеченню правових гарантій капітал рухається вільніше, а інвестиційні ризики зменшуються. Країни отримують не лише фінансові надходження, а й довгострокові структурні переваги, пов'язані зі зростанням технологічного рівня, підвищенням продуктивності та розширенням участі у глобальних ланцюгах створення вартості.

5. Міжнародна інтеграція спричиняє довгострокові структурні зрушення, які проявляються у:

- зростанні частки високотехнологічних галузей;
- переході від сировинної моделі до інноваційно-виробничої;
- модернізації агропромислового та промислового секторів;
- розвитку секторів послуг, включно з фінансовими, логістичними, ІТ- та комунікаційними послугами.

Ці зміни підвищують конкурентоспроможність економік країн-учасниць на світових ринках.

6. Соціально-економічні ефекти інтеграції проявляються комплексно, охоплюючи як рівень добробуту населення, так і розвиток людського капіталу. Завдяки відкриттю ринків, поглибленій конкуренції та інтеграції у глобальні економічні процеси країни-учасниці отримують можливість підвищувати якість життя громадян і створювати умови для довгострокового зростання.

Інтеграція відкриває доступ до ширшого асортименту товарів і послуг, що виробляються в різних країнах, забезпечуючи споживачам більший вибір і кращу якість продукції. Посилення конкуренції між виробниками, яке неминуче виникає в умовах відкритих ринків, призводить до зниження цін і змушує підприємства впроваджувати інновації, підвищувати стандарти та оптимізувати витрати. Розширення ринків і зростання продуктивності сприяють *збільшенню доходів населення*, а формування нових виробничих ланцюгів і поява нових секторів економіки спричиняють *створення додаткових робочих місць*, зокрема у високотехнологічних і експортно-орієнтованих галузях.

Інтеграція істотно впливає на розвиток людського капіталу, який виступає складовою довготривалого економічного зростання. В межах інтеграційних об'єднань країни активно обмінюються знаннями, досвідом, управлінськими практиками та сучасними технологіями, що сприяє формуванню компетентної та гнучкої робочої сили. Відкритість ринків праці стимулює професійну мобільність, дозволяючи фахівцям здобувати досвід у міжнародних компаніях, працювати в різних економічних умовах та повертатися з новими навичками. Крім того, участь у спільних наукових і освітніх програмах сприяє підвищенню кваліфікації працівників, розвитку цифрових і управлінських навичок, що підвищує конкурентоспроможність трудових ресурсів.

7. Зміцнення макроекономічної стабільності. Країни-учасниці інтеграційних союзів отримують доступ до розширених фінансових ресурсів, спільних стабілізаційних механізмів та узгодженої макроекономічної політики, що сприяє зниженню інфляційних ризиків, стабілізації платіжного балансу, зміцненню бюджетної дисципліни, стійкості до зовнішніх шоків.

8. Поглиблення міжнародної кооперації та інноваційного розвитку, що проявляється через створення транснаціональних виробничих ланцюгів, розвиток науково-дослідних кластерів, впровадження сучасних технологій, зростання ролі цифрової економіки. Спільні інноваційні програми та проекти дозволяють країнам інтеграційних об'єднань швидше переходити до економіки знань.

1. Trade Effects

- Trade creation: access to cheaper goods from partner countries.
- Increased intra-bloc trade flows.
- Possible trade diversion from more efficient third countries.
- Long-term net impact is generally positive.

2. Economies of Scale

- Larger unified market → higher production volumes.
- Lower average production costs.
- Development of specialized industries.
- Especially beneficial for small and medium-sized economies.

3. Investment Effects

- Growth of foreign direct investment (FDI) inflows.
- Formation of joint investment projects and industrial clusters.
- Improved access to international financial markets.
- Technology transfer and adoption of advanced management practices.

4. Structural Transformation

- Shift toward high-tech and innovation-driven sectors.
- Modernization of industry and agriculture.
- Expansion of the digital economy and knowledge-intensive activities.

5. Socio-Economic Effects

- Wider range of goods and services at lower prices.
- Higher incomes due to rising productivity.
- Creation of new jobs, especially in competitive sectors.
- Human capital development: mobility, skills, innovation mindset.

6. Macroeconomic Stability

- Enhanced fiscal discipline and coordinated policies.
- Greater balance-of-payments stability.
- Reduced inflationary pressures.
- Increased resilience to global shocks.

7. Global Cooperation and Innovation

- Integration into global value chains.

- Participation in joint research and technology projects.
- Development of cross-border innovation ecosystems.

International economic integration generates a wide spectrum of transformative effects that shape the long-term trajectory of participating economies. By removing trade barriers, expanding markets, and harmonizing economic policies, integration stimulates trade creation, intensifies competition, and promotes more efficient resource allocation. Although trade diversion and short-term adjustment costs may occur, the overall balance of effects tends to be positive, particularly when integration is deep and institutionally supported.

Integration also enhances productivity through economies of scale, specialization, and technological upgrading. Increased capital mobility, including higher inflows of foreign direct investment, contributes to industrial modernization and the emergence of cross-border innovation clusters. These processes facilitate structural changes that shift economies toward more knowledge-intensive and high-value-added sectors.

From a socio-economic perspective, integration leads to higher consumer welfare, improved access to goods and services, job creation, and the development of human capital. Mobility of labor, exchange of knowledge, and participation in international research and production networks stimulate innovation and accelerate economic development.

Furthermore, integration strengthens macroeconomic stability by promoting coordinated policies, improving fiscal discipline, and enhancing resilience to external shocks. As economies become more interconnected, they gain better tools for crisis response, risk management, and long-term sustainable growth.

Overall, international economic integration serves as a powerful driver of modernization, competitiveness, and socioeconomic progress. For countries willing to undertake necessary reforms and institutional adjustments, integration opens opportunities for deeper inclusion in the global economy and for achieving higher standards of prosperity and development.

Рефлексійні запитання:

1. Які чинники, на вашу думку, найбільше впливають на рішення країни приєднатися до інтеграційного об'єднання, і чи можуть ці мотиви відрізнитися для розвинених та країн, що розвиваються?
2. Чи завжди міжнародна економічна інтеграція веде до зростання добробуту населення? Які ризики можуть зумовити протилежний результат?
3. Як змінюється роль національного уряду в умовах поглиблення інтеграції, особливо коли йдеться про наднаціональні інституції? Чи не втрачає країна частину економічного суверенітету?
4. Яким чином інтеграція може впливати на внутрішні галузі, що не готові до конкуренції? Чи достатньо інструментів адаптації для таких секторів?
5. Як ви оцінюєте перспективи України в різних моделях інтеграції (ЗВТ, митний союз, спільний ринок)? Які форми є для неї найбільш вигідними на сучасному етапі розвитку?

Тестові завдання:

1. Яка з наведених форм інтеграції є найглибшою?
 - A. Зона вільної торгівлі
 - B. Митний союз
 - C. Спільний ринок
 - D. Економічний і політичний союз
2. Який ефект виникає, коли дешевший імпорт із країни-партнера заміщує дорожче внутрішнє виробництво?
 - A. Ефект масштабу
 - B. Ефект відхилення торгівлі
 - C. Ефект створення торгівлі
 - D. Трансфер технологій
3. До якого негативного явища може призвести інтеграція при встановленні спільних зовнішніх тарифів?
 - A. Зростання інвестицій
 - B. Поглиблення спеціалізації
 - C. Створення торгівлі
 - D. Відхилення торгівлі
4. Що є характерною ознакою спільного ринку?
 - A. Спільний зовнішній тариф
 - B. Вільний рух товарів
 - C. Вільний рух капіталу, робочої сили та послуг
 - D. Єдина валюта
5. Який позитивний соціально-економічний ефект інтеграції?
 - A. Зростання торговельних бар'єрів
 - B. Монополізація ринку
 - C. Створення нових робочих місць
 - D. Зниження продуктивності
6. Що найбільше сприяє економії на масштабах у межах інтеграційного об'єднання?
 - A. Зменшення інновацій
 - B. Розширення ринку та збільшення виробництва
 - C. Зростання мит
 - D. Зменшення конкуренції
7. Який із факторів найбільше стимулює приплив прямих іноземних інвестицій?
 - A. Нестабільність ринку
 - B. Високі транзакційні витрати
 - C. Гармонізація правил і зниження ризиків
 - D. Погіршення конкуренції

GLOSSARY

A

Absolute Advantage – An absolute advantage exists when a nation or economic region is able to produce a good or service more efficiently (using the same amount of resources) than a second nation or region.

Accelerated Tariff Elimination – An increased rate of reduction of import duties at a faster rate than what was originally planned or decided upon.

Active Income – In the U.S. tax code, income from an active business as opposed to passive investment income.

Ad Valorem Tariff – A tariff assessed as a percentage of the value of an import.

Adjusted Present Value – A valuation method that separately identifies the value of an unlevered project from the value of financing side effects.

Advanced Encryption Standard (AES) – The Advanced Encryption Standard (AES) is an encryption algorithm used by U.S. government agencies to secure materials. It is predicted that AES will soon be used in the private sector with commercial transactions.

Advising Bank – Bank, usually in the country of the seller, whose primary function is to authenticate the letter of credit and advise it to the seller.

African Developmental Bank Group (ABD Group) – The ABD Group is 1 of 4 major regional developmental banks currently operating in the global economy; it is headquartered in Abidjan, Cote d'Ivoire.

African Union (AU) – The African Union is an organization for regional, social and economic cooperation. It consists of 53 member nations in Africa and was derived from the OAU (Organisation of African Unity). Its goal is to unify Africa and promote peace, security, and stability on the continent through social and economic cooperation.

African, Caribbean, and Pacific Countries (ACP) – The African, Caribbean and Pacific Group of States (ACP) is an organization created by the Georgetown Agreement in 1975. It is composed of 79 African, Caribbean and Pacific States. All 79 states are signatories to the Cotonou Agreement (a partnership agreement between the ACP and the European Union).

Agency Costs – The costs incurred to ensure that agents and managers act in the best interest of the principal. For example, reward to managers as a percentage of profit.

Agent – Someone who represents another. In corporate governance terminology, management is the agent of the principal stakeholders in a principal-agent relationship.

Aggregate Demand – The total demand of all potential buyers of a commodity or service. Includes all individuals and organizations that have the ability, willingness, and authority to purchase such products.

Air Waybill – A nonnegotiable instrument of domestic and international air transport that functions as a bill of lading.

Allocation-of-Income Rules – In the U.S. tax code, these rules define how income and deductions are to be allocated between domestic-source and foreign-source income.

Alternative Tariff – A tariff that has two or more rates for the same product, trading to and from the same points, with the authority to use one that produces the lowest charge.

American Shares – Shares of a foreign corporation issued directly to U.S. investors through a transfer agent in accordance with SEC regulations.

American Terms – A foreign exchange quotation that states the U.S. dollar price per foreign currency unit (contrast with European terms).

Andean Community (CAN) – The Andean Community or Comunidad Andina de Naciones in Spanish (CAN) is made up of Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru. It is a series of bodies and institutions that work to bring Andean subregional integration, promote external projection, and reinforce the actions connected with the process.

Andean Pact – A regional trade pact that includes Colombia, Ecuador, Peru, and Bolivia.

Anti-Boycott Regulations – Laws created to urge companies to not participate in foreign boycotts.

Anti-dumping Laws – Laws that are enacted to prevent dumping – offering prices in the overseas market that is lower than that at which a product is sold in its home domestic market.

Appellate Body (AB) – The Appellate Body is a World Trade Organization (WTO) entity, which was established in 1995 under Article 7 of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU). Its purpose is to hear appeals and reports issued by panels in disputes between WTO members. It is composed of a standing body of 7 people and has the power to uphold, modify, or reverse the legal findings and conclusions of a panel. These rulings must be accepted by the parties of the dispute. The Appellate Body has its seat in Geneva, Switzerland.

Arab Maghreb Union (AMU) – A regional alliance seeking economic and political unity in Northern Africa. Members are Algeria, Libya, Mauritania, Morocco, and Tunisia.

Arbitrage – The process of purchasing and selling the identical products, such as foreign exchange, stocks, bonds and other commodities, in several markets intending to make profit from the difference in price. Arbitrage is generally seen as a «risk-less» transaction.

Arbitration – Arbitration is a way to settle disputes using an impartial third party instead of filing a law suit.

ASEAN Free Trade Area (AFTA) – A multilateral agreement on trade, including agricultural trade, between Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) member countries, phasing out tariffs and revising other trade rules over the 15-year period of implementation of the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme. The agreement was signed in January 1992.

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) – A forum designed to promote economic growth, cooperation, and integration among member nations. APEC has also worked to reduce tariffs and other trade barriers across the Asia-Pacific region. Its vision is based on the «Bogor Goals» adopted in the 1994 meeting in Bogor, Indonesia. There are 21 member economies including: Australia; Brunei Darussalam; Canada; Chile; People's Republic of China; Hong Kong, China; Indonesia; Japan; Republic of Korea; Malaysia; Mexico; New Zealand; Papua New Guinea; Peru; The Republic of the Philippines; The Russian Federation; Singapore; Chinese Taipei; Thailand; United States of America; Viet Nam.

Asian Development Bank (ADB) – The Asian Development Bank (ADB) is a multilateral development financial institution owned by 67 members (48 from the region and 19 from other parts of the globe). Its goal is to improve the welfare of the people in Asia and the Pacific. ADB is headquartered in Manila, Philippines. It is one of four major development banks around the world.

Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) – An organization founded in 1967 for the purpose of promoting regional stability, economic development, and cultural exchange in southeastern Asia. Membership includes Brunei Darussalam, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, and Vietnam.

Autarky – In models of international trade, a situation in which there is no cross-border trade.

B

Back to Back Letter of Credit – An arrangement in which one irrevocable letter of credit serves as the collateral for another; the advising bank of the first letter of credit becomes the issuing bank of the second letter of credit.

Balance of Payments – The International Monetary Fund's accounting system that tracks the flow of goods, services, and capital in and out of each country.

Balance of Trade – The difference between a country's total imports and exports over a set period.

Balanced Economy – In national finances, it is when exports are equal to imports.

Bangkok Agreement (BANGKOK) – A preferential trade agreement among developing countries of Asia and the Pacific. Members include; People's Republic of Bangladesh, India, Cambodia, The Philippines, Republic of Korea, Sri Lanka and Thailand.

Bank for International Settlements (BIS) – An international organization, which promotes international monetary and financial cooperation among nations by fostering the cooperation of world central banks.

Bank-based Corporate Governance System – A system of corporate governance in which the supervisory board is dominated by bankers and other corporate insiders.

Banker's Acceptance – A time draft drawn on and accepted by a commercial bank.

Banker's Draft – A payment instrument used to make international payments.

Barter – Trade in which merchandise is exchanged directly for others without use of money or the involvement of a 3rd party.

Basel Convention – An international treaty concerned with restricting the movement of hazardous wastes between countries, especially from developed to underdeveloped countries.

Bilateral Investment Treaty (BIT) – A treaty between two countries to ensure that investments between the two countries receive the same treatment as domestic or other international investments.

Bilateral Trade Agreement – A commercial agreement between two countries, often detailing what specific quantities of what specific goods can be exchanged.

Bill of Lading (BOL) – A document that establishes the terms and conditions of a contract between a shipper and a shipping company under which freight is to be moved between specified points for a specified charge.

Blanket Rate – A rate that is applied broadly over different articles or entities.

Blockade – The act of seizing commercial exchange with a particular country, common during wartime.

Blocked Funds – Cash flows generated by a foreign project that cannot be immediately repatriated to the parent firm because of capital flow restrictions imposed by the host government.

Bogor Goals – The Bogor Goals were created by the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) in Bogor, Indonesia in 1994, with the intention of increasing economic unity among Asian Pacific nations by increasing trade. The goals are to have free trade and investment in developed nations by 2010 and in developing nations by 2020.

Bonded Exchange – Foreign exchange that cannot be freely converted into other currencies.

Bretton Woods Agreement – An agreement made near the end of World War II to promote exchange rate stability and facilitate the international flow of currencies.

Bretton Woods Conference – An international conference held in 1944 at Bretton Woods, New Hampshire. The conference established the International Monetary Fund and the World Bank.

Bureau of Industry and Security – An agency of the United States Department of Commerce that is in charge of dealing with both the advancement of national security and regulating the export of technologies.

C

Calvo Doctrine – A foreign policy doctrine that states that the country in which an investment is located has jurisdiction over that investment.

Capital Account – A measure of change in cross-border ownership of long-term financial assets, including financial securities and real estate.

Capital Formation – The process of increasing the amount of capital goods – also called capital stock – in a country.

Capital Markets – Markets for financial assets and liabilities with maturity greater than one year, i.e. long-term loanable funds, including long-term government and corporate bonds, preferred stock, and common stock.

Capitalism – An economic system that is based on private ownership; economic development is proportionate to and dependent upon the accumulation and reinvestment of profits.

Caribbean Community and Common Market (CARICOM) – CARICOM consists of Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Montserrat, St. Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent & The Grenadines, Suriname, and Trinidad & Tobago. Its purpose is to provide a continued economic linkage after the dissolution of the West Indies Federation for English-speaking countries in the Caribbean.

Carrier – An individual or entity that transports persons or goods for compensation under the contract of carriage.

Cartage – The delivery of goods over a short distance.

Cartel – An agreement among, or an organization of, suppliers of a product to limit production in order to minimize competition and maximize market power.

Cash Against Documents (CAD) – Payment for goods where a commission house or other intermediary transfers title documents to the buyer upon payment in cash.

Cash in Advance (CIA) – Payment for goods in which the price is paid in full before the shipment is made. This type of payment is usually only made for very small shipments or when goods are made to order.

Cash With Order (CWO) – Payment for goods in which the price is paid at the time the order is placed.

CE Mark – A manufacturer places a CE Mark on their product establishing that they take sole responsibility for the product and that it meets the essential requirements and that the conformity assessments of their product has been fulfilled.

Central African Economic and Monetary Community (CEMAC) – The Central African Economic and Monetary Community is comprised of six Central African countries: Cameroon, Central African Republic, Chad, Republic of Congo, Equatorial Guinea, and Gabon. CEMAC was established to promote cooperation and exchange among its members.

Central American Common Market (CACM) – An association of five Central American nations that was formed to facilitate regional economic development through free trade and economic integration. Established by the General Treaty on Central American Economic Integration signed by Guatemala, Honduras, El Salvador, and Nicaragua in December 1960, its membership expanded to include Costa Rica in July 1962.

Central Bank – The sole institution of a nation that has the authority to issue banknotes and set monetary and credit policies. It manages the rate of exchange of the nation's currency and determines the internal and external monetary stability of the currency.

Central European Free Trade Agreement (CEFTA) – A trade agreement between non-EU countries in Central and South-Eastern Europe.

Centrally Planned Economy – An economy in which the government, rather than free-market activity, controls the allocation of resources.

Certificate of Acceptance – Term used in leasing. A document whereby the lessee acknowledges that the equipment to be leased has been delivered, is acceptable, and has been manufactured or constructed according to specifications.

Certificate of Analysis/Certificate of Inspection – Documents that may be asked for by the importer and/or the authorities of the importing country, as evidence of quality or conformity to specifications.

Certificate of Manufacture – A statement that is usually notarized in which the producer of goods certifies that the goods have been produced and are now available to the buyer.

Certificate of Origin – Documents that may be asked for by the authorities of the importing country, as evidence of the country of manufacture of the goods.

Certificate of Product Origin – A document required by certain foreign countries for tariff purpose, certifying the country of origin of specified goods.

Civil Society Organizations (CSOs) – Non-governmental and non-profit groups that work to improve society and the human condition.

Clean Bill of Lading – A receipt for goods issued by a carrier that indicates that the goods were received in apparently good order and without damage.

Clearance – The completion of customs entry requirements that results in the release of goods to the importer.

Clearing – The settlement of a transaction, often involving exchange of payments and/or documentation.

Clearing House Interbank Payments System (CHIPS) – Financial network through which banks in the United States conduct their financial transactions.

Closer Trade Relations Trade Agreement – An accord between Australia and New Zealand designed to facilitate the exchange of goods between the two countries. It was signed on January 1, 1983.

Codex Alimentarius Commission – An organization created in 1963 by the Food and Agriculture Organization and the World Health Organization to develop food standards, guidelines and related texts such as codes of practice under the Joint FAO/WHO Food Standards Program.

Collecting Bank – A bank that acts as the agent of the seller to collect payment from the buyer and then transfer the payment to the seller's bank.

Collectivist Society – A society in which people feel more comfortable thinking and acting in groups.

Collusion – An agreement (usually secret) among mostly oligopolistic competing firms in an industry to control the market, raise the market price, and otherwise act like a monopoly.

Command Economy – An economy based on government ownership and/or control of society's resources; during the 20th century, the dominant form of command economy was communism.

Commercial Bank – A bank whose primary function is to accept demand deposits (which can be withdrawn upon depositories' demand), and grant short-term and long-term loans.

Commercial Credit – A letter of credit that assures the seller that buyer will pay for the goods being sold. Such letter is usually issued by a bank upon client's request.

Commercial Document – General term for documents describing various aspects of a transaction, e.g. commercial invoice, transport document, insurance document, certificate of origin, certificate of inspection, etc.

Commercial Risk – The possibility that a debtor may not be able to pay back debts because of business events, like bankruptcy.

Commingleing – Method of packing a shipment in which various goods subject to differing duties are grouped together. Because of this, the value of each type of item is difficult to determine.

Commodity Price Risk – The risk of unexpected changes in a commodity price, such as the price of oil.

Commodity Swap – A swap in which the (often notional) principal amount on at least one side of the swap is a commodity such as oil or gold.

Common Carrier – An organization that transports persons or goods for a fee.

Common Law – The body of law based on customs, usages, and court decisions rather than statutory laws.

Common Market – A common market is a group of countries that have common external tariffs against non-member nations. It may also allow labor mobility as well as common economic policies. For example, the European Union (EU).

Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) – An organization of states that intends to promote the development of the resources of its members, COMESA forms a major trading block of 19 nations: Burundi, Comoros, D.R. Congo, Djibouti, Egypt, Eritrea, Ethiopia, Kenya, Libya, Madagascar, Malawi, Mauritius, Rwanda, Seychelles, Sudan, Swaziland, Uganda, Zambia and Zimbabwe.

Commonwealth – An association of independent states that promotes cooperation, consultation, and mutual assistance among members. However, such association has no treaty or constitution. For example, the British Commonwealth.

Commonwealth of Independent States (CIS) – An association of former Soviet republics that was established in December 1991 by Russia, Ukraine, and Belarus to help ease the dissolution of the Soviet Union and coordinate inter republican affairs. Other members include Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan and Ukraine.

Comparative Advantage – A comparative advantage exists when a nation or economic region is able to produce a product at a lower opportunity cost compared to another nation or region. The rule of economics that states that each country should specialize in producing those goods that it is able to produce relatively most efficiently.

Compensatory Trade – The sale of goods or services that is paid for by bartering other goods or services.

Complementary Imports – The imports of goods or services that the importing country does not possess or produce.

Compliant Documents – Documents presented under a letter of credit that comply with all its terms and conditions. The banks are only obliged to pay the beneficiary if documents are totally compliant.

Confirming Bank – A Confirming Bank assumes responsibility to a seller for payment to the buyers bank, as long as the terms and conditions are reached and the letter of credit has been met.

Consignee – Party to whom goods are to be delivered.

Consignment – Delivery of merchandise from an exporter (the consignor) to an agent (the consignee) under agreement that the consignee sells the merchandise of the account of the consignor, while the consignor retains title to the goods until the consignee sells them. The consignee sells merchandise for commissions and remits the net proceeds to the consignor.

Consignor – A consignor is an individual entity, partnership or a company that ships its goods to another party to be taken care of. A consignor is usually an exporter.

Consolidated Income – The sum of income across all of the multinational corporation's domestic and foreign subsidiaries.

Consolidation – A form of corporate reorganization in which two firms pool their assets and liabilities to form a new company. The term can also be used for shipping, in which a freight consolidator combines shipments of cargo that are less than truckload (LTL) in order to reduce shipping rates.

Consular Statement – A document required by some foreign countries, describing a shipment of goods and showing information such as the consignor, consignee, and value of shipment. Certified by a consular official of the foreign country, it is used by the country's officials to verify the value, quantity, and nature of the shipment.

Consulate – The diplomatic building located in a foreign country that represents the commercial interests of the home country.

Consumer Price Indexes (CPI) – A program that produces monthly data on changes in the prices paid by urban consumers for a representative basket of goods and services.

Container Security Initiative (CSI) – The Container Security Initiative was launched in 2002 by the U.S. Bureau of Customs and Border Protection to increase the security of cargo containers shipped to the United States.

Contingency Insurance – Contingency insurance protects the exporter in any situation in which exporter responsibility relied on the buyer to insure, but sustained a loss because of inadequate coverage from that source. It will cover situations in which the FOB endorsement would have otherwise served had that been in force.

Continuous Quotation System – A trading system in which buy and sell orders are matched with market makers as the orders arrive, ensuring liquidity in individual shares.

Contracts for the International Sale of Goods (CISG) – Contracts for the International Sale of Goods establish rules for international sales contracts and also establish legal rights and obligations for both the buyer and seller.

Controlled Foreign Corporation (CFC) – In the U.S. tax code, a foreign corporation owned more than 50 percent either in terms of market value or voting power.

Convention on the International Trade in Endangered Species (CITES) – An international agreement between governments. Its aim is to ensure that international trade in specimens of wild animals and plants does not threaten their survival.

Convertible Currency – A currency that can be easily and freely exchanged for other currencies.

Convex Tax Schedule – A tax schedule in which the effective tax rate is greater at high levels of taxable income than at low levels of taxable income. Such a schedule results in progressive taxation.

Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (GCC) – The Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (GCC) was established on May 25, 1981. It joined the 6 states of the United Arab Emirates, Kingdom of Bahrain, Kingdom of Saudi Arabia, Sultanate of Oman, Qatar and Kuwait. The framework's focus is on achieving a state of unity in all fields among its member states. It also stresses a furthering of relations and cooperation among member states and provides a platform to address security and economic development challenges.

Copenhagen Criteria – The rules and regulations that all applicant countries to the European Union must meet, and to which all EU member nations must maintain.

Copyright – A copyright grants the exclusive legal right to sell, produce, publish or distribute an individual or organizations original work.

Corporate Culture – The set of values, beliefs, relationships between individuals and functions that guide the decisions of a company to achieve its objectives.

Corporate Governance – The way in which major stakeholders exert control over the modern corporation.

Corporate Social Responsibility (CSR) – The responsibilities that corporations (including MNCs) have to workers and their families, to consumers, to investors, and to the natural environment.

Corporation – Form of business organization that is created as a distinct «legal person» composed of one or more actual individuals or legal entities. Primary advantages of a corporation include limited liability, ease of ownership, transfer, and perpetual succession.

Correspondent Bank – A bank that, in its own country, handles the business of a foreign bank.

Corruption Perception Index (The CPI) – A ranking of countries and territories based on how corrupt their public sector is perceived to be. It is a composite index, a combination of polls, drawing on corruption-related data collected by a variety of reputable institutions. The CPI reflects the views of observers from around the world, including experts living and working in the countries/territories evaluated.

Cost and Freight – A pricing term that indicates that the cost of the goods and freight charges are included in the quoted price.

Cost and Freight – The seller has the obligation to pay for all the transportation costs.

Cost Insurance and Freight (CIF) – The seller has the obligation to pay for all transportation costs as well as insurance for the goods.

Cottage Industry – An industry comprised of a labor force that produces goods for sale at home, often with their own equipment.

Countertrade – The sale of goods or services that are paid for in whole or part by the transfer of goods or services from a foreign country.

Countervailing Duties – Duties levied on an imported good that has been unfairly subsidized by a foreign government. Imposing duties on the good is meant to raise the product's price to a "fair market value".

Country Risk – The political and financial risks of conducting business in a particular foreign country.

Courtage – A European term for brokerage fee.

Credit Bureaus – An agency that collects and sells informational on individuals credit.

Credit Risk Insurance – Insurance that covers the risk of nonpayment for delivered goods.

Creeping Nationalization – The succession of small but important changes in a firm's condition or standing that bring it slowly under national control.

Cultural Relativism – The belief that no country is superior to another when comparing the systems of morality, law, politics, etc.

Culture – Collective mental paradigms that a society imparts to individuals in the form of behavior patterns, shared values, norms and institutions.

Currency Coupon Swap – A fixed-for-floating rate nonamortizing currency swap traded primarily through international commercial banks.

Currency Cross-hedge – A hedge of currency risk using a currency that is correlated with the currency in which the underlying exposure is denominated.

Currency of Reference – The currency that is being bought or sold. It is most convenient to place the currency of reference in the denominator of a foreign exchange quote.

Currency Option – A contract giving the option holder the right to buy or sell an underlying currency at a specified price and on a specified date. The option writer (seller) holds the obligation to fulfill the other side of the contract.

Currency Option Contracts – Currency option contracts provide the contract holder the right to buy or sell currency at a set exchange rate for a specific period of time.

Currency Risk – The risk of unexpected changes in foreign currency exchange rates. Also known as foreign exchange risk.

Currency Swap – A contractual agreement to exchange a principal amount of two different currencies and, after a prearranged length of time, to give back the original principal. Interest payments in each currency are also typically swapped during the life of the agreement.

Current Account – A measure of a country's international trade in goods and services.

Current Account Balance – A broad measure of import-export activity that includes services, travel and tourism, transportation, investment income and interest, gifts, and grants along with the trade balance on goods.

Current Rate Method – A translation accounting method, such as FAS #52 in the United States, that translates monetary and real assets and monetary liabilities at current exchange rates. FSA #52 places any imbalance into an equity account called the «cumulative translation adjustment.»

Customhouse Broker – A person or firm obtains the license from the treasury department of its Country when required, and help clients (importers) to enter and declare goods through customs.

Customs – The authorities designated to collect duties levied by a country on imports and exports.

Customs Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT) – A partnership between the United States government and the private sector to extend U.S. border security by extending U.S. border protection to the origin of incoming cargo.

Customs Union – A form of regional economic integration group that eliminates tariffs among member nations and establishes common external tariffs.

D

Debtor Nation – A nation that owes less in foreign currency than it owes other nations.

Deferral Principle – Parent companies are not taxed on the income of a foreign subsidiary until they actually receive a dividend amount from that subsidiary.

Deferred Payment Credit – A type of letter of credit which provides for payment some time after presentation of the shipping documents by the exporter.

Delivered Duty Paid (DDP) – The seller has the obligation to pay for all transportation costs of shipping goods as well as duties.

Demand Management – A business process with the intention to coordinate and influence all sources of demand for a firm's products.

Demurrage – A charge that is created to compensate for a delay.

Department for International Development (DFID) – UK Government Department responsible for promoting development and the reduction of poverty.

Department of Commerce (DOC) – US Government Department focused on advancing economic growth and jobs and opportunities for the American people.

Depository Receipt – A derivative security issued by a foreign borrower through a domestic trustee representing ownership in the deposit of foreign shares held by the trustee.

Developed Countries – The richer, more industrialized countries in the world.

Developing Country – A country that is in the process of becoming industrialized. A developing country typically lacks industrialization, infrastructure, high literacy rate and advanced living standards.

Digital Divide – The digital divide refers to the widening technological gap between the richer and the poorer countries of the world.

Direct Exporting – Marketer takes direct responsibility for its products abroad by selling them directly to foreign customers or through local representatives in foreign markets.

Discretionary Reserves – Balance sheet accounts that are used in some countries to temporarily store earnings from the current year or the recent past.

Discriminatory Pricing – The practice that selling a product or service at different prices that do not reflect a proportional difference in costs.

Dispute Settlement Body (DSB) – Dispute Settlement Body is a part of the World Trade Organization (WTO) that settles trade disputes between governments.

Dispute Settlement Panel (DSP) – The World Trade Organizations Dispute Tenement Body forms different Dispute Settlement Panels to resolve conflicting issues among its members.

Dispute Settlement Understanding (DSU) – The Dispute Settlement Understanding (DSU) of the World Trade Organization (WTO) was one of the key outcomes of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations.

Distributor – Someone who sells directly for as supplier and maintains an inventory of goods for that seller.

Diversionsary Dumping – The sale of foreign products at less than fair value to a 3rd country where the products are further processed and sold to another country.

Dock Receipt – Document issued by a shipping company to acknowledge that goods have been received for shipment.

Domestic Bonds – Bonds issued and traded within the internal market of a single country and denominated in the currency of that country.

Domestic International Sales Corporation – In the U.S. tax code, a specialized sales corporation whose income is lumped into the same income basket as a foreign sales corporation.

Domestic Liquidity – The aggregate of money supply, quasi-money or savings and time deposits, and deposit substitutes.

Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR) – A comprehensive trade agreement between Costa Rica, the Dominican Republic, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, and the United States to facilitate trade and investment and promote regional integration.

Downstream Dumping – A type of dumping in which the primary producer first sells its product to another domestic producer at below fair value or cost. The second producer then further processes the product and exports it to another country at a lower than normal cost.

Draft – A means of payment whereby a drawer (the importer) instructs a drawee (either the importer or its commercial bank) to pay the payee (the exporter). Also known as trade bill or bill of exchange.

Dual Pricing – The practice of selling identical products in different markets for different prices.

Dumping – Selling merchandise in another country at a price below the price at which the same merchandise is sold in the home market or selling such merchandise below the costs incurred in production and shipment, that is, selling the product at less than fair value. Dumping is an illegal trade practice.

Dumping Margin – The difference between the fair value of a product and the amount for which it is available in the case of dumping.

Duty – A tax imposed on imports by the customs authority of a country.

Duty Drawback Programs – A duty drawback program allows for the exporters of goods to obtain refunds on duties on materials made from imported goods.

E

East African Community (EAC) – The East African Community (EAC) is a regional organization composed of the Republics of Kenya, Uganda, the United Republic of Tanzania, Republic of Rwanda and Republic of Burundi. The EAC provides a forum for cooperation on a broad range of topics including: trade, science and technology, wildlife management, investments and industrial development, and foreign affairs.

East African Cooperation (EAC) – The Commission for East African Cooperation (EAC), which comprised of Kenya, Uganda and Tanzania, was first formed in 1967 as the East African Community, but collapsed in 1977.

Eclectic Paradigm – A theory of the multinational firm that posits three types of advantages benefiting the multinational corporation: ownership-specific, location-specific, and market internalization advantages.

Economic Community of West African States (ECOWAS) – A regional group consisting of sixteen West African nations. It is a free trade area for agricultural products and raw materials, and a preferential trade area for various industrial products.

Economic Cooperation Organization (ECO) – An intergovernmental regional organization established in 1985 by Iran, Pakistan and Turkey for the purpose of promoting economic, technical and cultural cooperation among the Member States. In 1993 the ECO included seven new members: Islamic Republic of Afghanistan, Republic of Azerbaijan, Republic of Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Republic of Tajikistan, Turkmenistan and Republic of Uzbekistan.

Economic Exposure – Change in the value of a corporation's assets or liabilities as a result of changes in currency values.

Economic Freedom – Economic freedom occurs when individuals and businesses make most of the economic decisions in an economy.

Economic Integration – The integration of commercial and financial activities among countries through the abolishment of economic discrimination.

Economic Integration Levels – An economic arrangement between different regions which eliminate trade barriers and coordinate monetary and fiscal policies.

Economic Risk – The likelihood that events, including economic mismanagement, will cause drastic changes in a country's business environment that adversely affect the profit and other goals of a particular business enterprise.

Economic Union – A group that combines the economic characteristics of a common market with some degree of harmonization of macroeconomic policies, such as monetary and fiscal policies.

Economies of Scale – Achieving lower average cost per unit through a larger scale of production. This is achieved by spreading fixed cost over a greater amount of production.

Economies of Vertical Integration – Achieving lower operating costs by bringing the entire production chain within the firm rather than contracting through the marketplace.

Effective Exchange Rate – Spot exchange rates that are actually paid or received by the general public, including taxes on any transactions as well as bank commissions.

Efficient Market – A market in which prices reflect all relevant information.

Embargo – A type of economic sanction that totally disallows the imports of a specific product or all products from a specific country, typically placed in a time of war.

Emerging Market – An emerging market has a very high growth rate, which yields enormous market potential. It is distinguished by the recent progress it has made in economic liberalization.

Emerging Stock Markets – The stock markets of emerging economies. These markets typically have higher expected returns than established markets but also higher risk.

Equity-linked Eurobonds – A Eurobond with a convertibility option or warrant attached.

Ethnocentrism – The belief that one ethnic group or culture is inherently more superior.

Euro – The single currency of the European Economic and Monetary Union (EMU) was introduced in January 1999 and became the official currency of EMU member countries on January 1, 2002. EMU members are Austria, Belgium, Cyprus, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Portugal, Slovakia, Slovenia, and Spain.

Eurobond – A bond that is denominated in a currency other than that of the country of issue.

Eurocurrencies – Deposits and loans denominated in one currency and traded in a market outside the borders of the country issuing that currency (e.g., Eurodollars).

Eurocurrency Market – A money market for currencies held in the form of deposits in countries other than that where the currency is issued.

Eurodollars – Dollar-denominated deposits held in a country other than the United States.

European Article Number (EAN) – A standard international numbering code system that is used primarily in retail applications. It is also compatible with the U.S. UPC (Universal Product Code).

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) – The first international financial institution of the post Cold War period. It was established in 1991 in response to major changes in the political and economic climate in central and eastern Europe. The EBRD helps 29 countries from central Europe to central Asia with financing projects.

European Central Bank (ECB) – The central bank for European Union (EU). It sets monetary policy for member countries.

European Committee for Standardization (CEN) – An organization composed of the national standards organizations of 33 European countries. The European Committee for Standardization, or CEN, seeks to promote the European economy in the global market by providing an efficient and standardized infrastructure for trade.

European Community (EC) – Organization formed in 1967 with the merger of the European Economic Community, European Coal and Steel Community, and European Atomic Energy Community. The merger created a single Commission of the European Community and a single Council of Ministers. In 1993 the EC became the basis of the European Union, and the European Economic Community was renamed the European Community.

European Currency Unit (ECU) – A trade-weighted basket of currencies in the European Exchange Rate Mechanism (ERM) of the European Union.

European Economic Area – An agreement, entered into force on 1 January 1994, which links Iceland, Norway and Liechtenstein to the European Union Internal Market.

European Exchange Rate Mechanism (ERM) – The exchange rate system used by countries in the European Union in which exchange rates are pegged within bands around an ERM central value.

European Free Trade Association (EFTA) – The European Free Trade Association (EFTA) is an international organization established in 1960. It is composed by Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland promoting free trade and economic integration. There are 3 main branches of the EFTA: the EFTA Secretariat, Surveillance Authority and EFTA Court. Its function is to create a free trade area among its Member States.

European Monetary System (EMS) – An exchange rate system based on cooperation between European Union central banks.

European Union (EU) – An intergovernmental organization which coordinates foreign, economic, and judicial policy among its 27 member nations.

Ex Works (EXW) – The buyer is responsible for all the costs and risks in shipping goods.

Exaction – Demanding or imposing various fees from a position of authority.

Exchange Rate – The price of one currency in terms of another, i.e. the number of units of one currency that may be exchanged for one unit of another currency.

Exchange Risk – The risk that losses may result from the changes in the relative values of different currencies.

Excise tax – A tax on the consumption of certain goods either made in or imported into a country.

Expatriate Manager – A national of one country appointed to a management position in another country.

Export – Any resource, intermediate good, or final good or service that producers in one country sell to buyers in another country.

Export Administration Regulations (EAR) – EAR carry both civil and criminal penalties. The EAR are available by subscription from the Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20401 (tel no: 202-275 2091).

Export Broker – An individual or firm that helps to locate and introduce buyers and seller in international business for a commission but does not take part in actual sales transaction.

Export Credit Insurance – Insurance provided to exporters in order to protect them against commercial and political risks.

Export Declaration – A control document that lists information on an export including amount, nature, and value.

Export Financing Interest – In the U.S. tax code, interest income derived from goods manufactured in the United States and sold outside the United States as long as not more than 50 percent of the value is imported into the United States.

Export License – A general export license covers the exportation of goods not restricted under the terms of a validated export license. No formal application or written authorization is needed to ship exports under a general export license.

Export Restraints – Quantitative restrictions imposed by exporting countries to limit exports to specified foreign markets, usually as a follow-up to formal or informal agreements reached with importing countries.

Export Subsidies – Any form of government payment that helps an exporter or manufacturing company to lower its export costs.

Export Trading Company (ETC) – A company that facilitates the export of goods and services. An ETC can either act as the export department for producers or take title to the product and export for its own account.

Export-Import Bank of the United States (Ex-Im Bank) – The official export credit agency of the United States with the mission of assisting financial export of U.S. goods and services to international markets. Ex-Im Bank enables U.S. companies – large and small – to turn export opportunities into real sales that help to maintain and create U.S. jobs and contribute to a stronger national economy.

Expropriation – A specific type of political risk in which a government seizes foreign assets.

External Market – A market for financial securities that are placed outside the borders of the country issuing that currency.

Extraterritoriality – A government practice which applies its laws outside its territorial boundaries.

F

Factoring – Sale of an accounts receivable balance to buyers (factors) that are willing and able to bear the costs and risks of credit and collections.

Fair Trade Laws – Fair trade laws establish the minimum resale price for a product set by the manufacturer.

Fast Track Negotiating – Authority provided by the U.S. Congress to the Executive Branch to negotiate amendment-proof trade agreements.

Federal Trade Commission (FTC) – A U.S. agency, which ensures that consumers are protected in the marketplace against unfair methods of competitions.

Financial Contagion – The spread of a financial crisis from one country or region to other countries or regions.

Financial Innovation – The process of designing new financial products, such as exotic currency options and swaps.

Financial Market – The market for the exchange of credit and capital in an economy. It consists of the money market and the capital market.

Financial Price Risk – The risk of unexpected changes in a financial price, including currency (foreign exchange) risk, interest rate risk, and commodity price risk.

Financial Risk – Financial risk refers to unexpected events in a country's financial, economic, or business life.

Financial Service Income – In the U.S. tax code, income derived from financial services such as banking, insurance, leasing, financial service management fees, and swap income.

First-to-market Advantage – Also known as "first-mover advantage." The idea of first-mover advantage is that the initial occupant of a strategic position or niche (market segment) gains access to resources and capabilities that a follower cannot match.

Fixed Exchange Rate System – An exchange rate system in which governments stand ready to buy and sell currency at official exchange rates. Fluctuations of this currency are not possible.

Fixed Forward Contract – Currency is bought or sold at a given future date.

Flight of Capital – The movement of capital from one place to another in order to avoid loss or increase gain.

Floating Currency System – An exchange rate system under which a government is not obligated to declare that its currency is convertible into a fixed amount of another currency.

Floating Exchange Rate – An exchange rate system in which currency values are allowed to fluctuate according to supply and demand forces in the market without direct interference by government authorities.

Force Majeure – The title of a common clause in contracts exempting the parties for non-fulfillment of their obligations as a result of conditions beyond their control, such as Acts of God or war.

Foreign Aid – A grant of money, technical assistance, capital equipment, or other assistance typically extended by richer nations to poorer nations.

Foreign Base Company Income – In the U.S. tax code, a category of Subpart F income that includes foreign holding company income and foreign base company sales and service income.

Foreign Bonds – Bonds that are issued in a domestic market by a foreign borrower, denominated in domestic currency, marketed to domestic residents, and regulated by the domestic authorities.

Foreign Bottom – An ocean vessel built or registered in a foreign country.

Foreign Branch – A foreign affiliate that is legally a part of the parent firm. In the U.S. tax code, foreign branch income is taxed as it is earned in the foreign country.

Foreign Corrupt Practices Act – A federal law created in 1977 that prohibits companies from bribing foreign government officials and political figures in order to create business.

Foreign Debt – Money owed by a nation to foreign investors, banks, or governments.

Foreign Direct Investment (FDI) – The act of building productive capacity directly in a foreign country.

Foreign Equity Requirements – Investment rules that limit foreign ownership to a minority holding in a company.

Foreign Exchange – Currency of another country, or a financial instrument that facilitates payment from one currency to another.

Foreign Exchange Broker – Brokers serving as matchmakers in the foreign exchange market that do not put their own money at risk.

Foreign Exchange Dealer – A financial institution making a market in foreign exchange.

Foreign Exchange Markets – Networks of commercial banks, investment banks, and other financial institutions that convert, buy, and sell currencies in the global economy.

Foreign Exchange Rate – The price of one nation's currency in terms of another nation's currency. The foreign exchange rate is specified as the amount of one currency that can be traded per unit of another.

Foreign Exchange Risk – The risk of unexpected changes in foreign currency exchange rates. Also known as currency risk.

Foreign Remittances – The transfer across national boundaries of any kind of funds.

Foreign Sales Corporation (FSC) – In the U.S. tax code, a specialized sales corporation whose income is lumped into the same income basket as that of a domestic international sales corporation.

Foreign Tax Credit (FTC) – In the U.S. tax code, a credit against domestic U.S. income taxes up to the amount of foreign taxes paid on foreign-source income.

Foreign Trade Zone – A physical area in which the government allows firms to delay or avoid paying tariffs on imports.

Foreign-source Income – Income earned from foreign operations.

Forfaiting – A form of factoring in which large, medium- to long-term receivables are sold to buyers (forfaiters) that are willing and able to bear the costs and risks of credit and collections.

Forward Foreign Exchange – An agreement to purchase or sell a defined amount of forward currency in the future at a certain fixed rate.

Foul Bill of Lading – A receipt issued by a carrier to the exporter making use of its services which, to reduce the carrier's liability, notes that the goods were in some way damaged, short in quantity, or improperly packaged.

Franchise Agreement – An agreement in which a domestic company (the franchiser) licenses its trade name and/or business system to an independent company (the franchisee) in a foreign market.

Franchising – A parent company grants another independent entity the privilege to do business in a pre-specified manner, including manufacturing, selling products, marketing technology and other business approach.

Free Alongside Ship (FAS) – The seller is obligated to place goods alongside the ship at a specific port.

Free Market – The type of market in which goods and services cross borders freely, unrestrained by tariffs or any other sort of barrier to trade.

Free On Board (FOB) – A trade term requiring the seller to deliver goods via a method of transportation designated by the buyer. The seller fulfills its obligations to deliver when the goods have passed through the seller's ownership and prepared for delivery to the buyer.

Free on Board Endorsement (FOB) – Used with FOB (Free on Board), FAS, C&F, or CFR (but not CIF) quotations, FOB sales endorsement to an open marine policy can cover transit risk from the point of origin until title transfers. In these instances, the exporter relies on the importer to insure.

Free Port – An area such as a port city into which merchandise may legally be moved without payment of duties.

Free Trade Area of the Americas (FTAA) – A proposed hemispheric trade zone that would cover all of the countries in North, South, and Latin America. The FTAA is highly controversial.

Free Trade Zone – An area designated by the government to which goods may be imported for processing and subsequent export on duty-free basis. Merchandise may be stored, used or manufactured in the zone and reexported without duties being paid.

Freely Floating Exchange Rate System – An exchange rate system in which currency values are allowed to fluctuate according to supply and demand forces in the market without direct interference by government authorities.

Freight Forwarder – An independent business that handles export shipment on behalf of the shipper without vested interest in the products. A freight forwarder is a good source of information and assistance on export regulations and documentation, shipping methods, and foreign import regulations.

Freight Forwarders – Shipping cargo from other firms and assuming full responsibility for the shipment.

Freight Shippers – Agents used to coordinate the logistics of transportation. Also known as freight forwarders.

Fronting Loan – A loan between a parent company and foreign subsidiary that is channeled through a financial intermediary.

G

G-7 – A formal organization of 7 highly industrialized democracies: Canada, France, Germany, Italy, Japan, the United Kingdom, and the United States.

G-8 – The G-7 countries plus Russia.

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) – A post-World War II agreement designed to promote freer international trade among the nations of the world. The GATT was replaced by the World Trade Organization (WTO) in 1994.

General Average – A maritime law where shippers agree to reimburse the damage done to a ship or cargo in case of a catastrophic event.

General System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP) – An agreement established in 1988 as a framework for the exchange of trade preferences among developing countries in order to promote intra-developing-country trade.

Generalized System of Preferences (GSP) – A program of tariff preferences for designed to encourage the economic growth of certain developing countries. In accordance with the Generalized System of Preferences (GSP), developed countries let the manufactured and semi-manufactured goods of eligible developing countries enter with either no duty or a lower rate than is applied to other countries.

Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) – A common set of accounting concepts, standards, and procedures by which financial statements are prepared.

Geocentric Multinational – A multinational in which the subsidiaries are neither satellites nor independent city states, but parts of a whole whose focus is on worldwide objectives as well as local objectives, each part making its unique contribution with its unique competence.

Global Bond – A bond that trades in the Eurobond market as well as in one or more national bond markets.

Global Economy – The international network of individuals, businesses, governments, and multilateral organizations which collectively make production and consumption decisions.

Global Quota – An import quota set by a nation which specifies the allowed quantity of a product from all countries.

Globalization – A global movement to increase the flow of goods, services, people, real capital, and money across national borders in order to create a more integrated and interdependent world economy.

Gold Exchange Standard – An exchange rate system used from 1925 to 1931 in which the United States and England were allowed to hold only gold reserves while other nations could hold gold, U.S. dollars, or pounds sterling as reserves.

Gold Standard – An exchange rate system used prior to 1914 in which gold was used to settle national trade balances. Also called the «classical gold standard.»

Gradualism – A steady and calculated approach to transforming an economy from communism to capitalism.

Graduation – The point at which a developing country's eligibility for Generalized System of Preferences (GSP) is terminated for the reason of sufficient economic progression.

Gray-market Imports – Gray-market imports are parallel distribution of genuine goods by intermediaries other than authorized channel members.

Greenfield – A Greenfield Investment is the investment in a manufacturing plant, office, or other physical company-related structure or group of structures in an area where no previous facilities exist.

Gross Domestic Product (GDP) – A measure of the market value of goods and services produced by a nation. Unlike Gross National Product, GDP excludes profits made by domestic firms overseas, as well as the share of reinvested earning in domestic firms' foreign-based operations.

Gross National Income (GNI) – Previously known as Gross National Product, Gross National Income comprises the total value of goods and services produced within a country (i.e. its Gross Domestic Product), together with its income received from other countries (notably interest and dividends), less similar payments made to other countries. For example, if a British-owned company operating in another country sends some of their incomes (profits) back to UK, UK's GNI is enhanced. Similarly, a British production unit of a US company sending profit to the US will affect the British GNI but will not reduce it since it is not included in the first place.

Gross National Product (GNP) – Total value of all final goods and services produced within a nation in a particular year, plus income earned by its citizens who are working abroad, minus income of non-residents located in that country. It is essentially the measurement of the value of all goods and services produced by a country's citizens regardless of their location. Its difference with Gross Domestic Product (GDP) is that GDP measures the total production within a country regardless of the citizenship of the producer.

Gulf Cooperation Council (GCC) – A council created in 1981 and composed of Saudi Arabia, Bahrain, Oman, Qatar, Kuwait, and the United Arab Emirates. It is a forum to coordinate and integrate economic policies between these six countries, which account for about 40% of oil in the international market.

H

Harmonized Tariff Schedule (HTS) – A method of classification used by many countries to determine tariffs on imports.

Heavily Indebted Poor Countries Initiative – A major international response to the burdensome external debt held by the world's poorest, most indebted countries. It originated in 1996 as a joint undertaking of the World Bank and the International Monetary Fund (IMF). Also known as the HIPC Initiative.

Hedge Portfolio – The country-specific hedge portfolio in the International Asset Pricing Model serves as a store of value (like the risk-free asset in the CAPM) as well as a hedge against the currency risk of the market portfolio.

Hedging Tools – Hedging tools are used to reduce the risk of financial loss on an investment.

High Context Culture – A culture in which communication is often implicit and relationships are paramount.

High-withholding-tax Interest Income – In the U.S. tax code, interest income that has been subject to a foreign gross withholding tax of five percent or more.

Home Asset Bias – The tendency of investors to overinvest in assets based in their own country.

Homogeneous Expectations – Idea that all individuals have the same beliefs concerning future investments, profits, and dividends.

Horizontal Foreign Direct Investment – Foreign direct investment in the same industry abroad as a firm operates in at home.

Hyperinflation – An extremely high rate of inflation, often exceeding several hundred or several thousand percent, that causes a country's money to become practically worthless.

Hysteresis – The behavior of firms that fail to enter markets that appear attractive and, once invested, persist in operating at a loss. This behavior is characteristic of situations with high entry and exit costs along with high uncertainty.

I

Implicit Tax – Lower (higher) before-tax required returns on assets that are subject to lower (higher) tax rates.

Import – Any resource, intermediate good, or final good or service that buyers in one country purchase from sellers in another country.

Import License – A document required and issued by some national government authorizing the importation of goods into their individual countries.

Income Baskets – In the U.S. tax code, income is allocated to one of a number of separate income categories. Losses in one basket may not be used to offset gains in another basket.

INCOTERMS – Trade terms used worldwide to specify seller and buyer obligations in shipments against international sales contracts. Proposed, updated and copyrighted by the International Chamber of Commerce (ICC), they serve as global standards for uniform interpretation of common contract clauses in international trade.

Indirect Diversification Benefits – Diversification benefits provided by the multinational corporation that are not available to investors through their portfolio investment.

Indirect Exporting – Export products to foreign markets by using an intermediary, usually export trading company based in the exporter's country.

Indirect Terms – The price of a unit of domestic currency in foreign currency terms such as DM1.5272/\$ for a U.S. resident (contrast with direct terms).

Individualism – The belief that an individual and their goals and achievements are more important than a groups.

Infant Industry Argument – The infant industry argument is a rationale for the «temporary protection» of a new industry or firm in order to help it become established domestically and later become competitive worldwide. These protections consist of tariff and non-tariff barriers to imports, preventing global competition from entering the market.

Inflation Rate – The general increase in the price level herein measured by the growth rate in the GNP Implicit Price Index or the general price deflator.

Integrated Financial Market – A market in which there are no barriers to financial flows and purchasing power parity holds across equivalent assets.

Intellectual Property Rights – Patents, copyrights, and proprietary technologies and processes that are the basis of the multinational corporation's competitive advantage over local firms.

Inter-American Development Bank – A regional development bank designed to promote sustainable economic development in the Western Hemisphere. Its headquarters are located in Washington, D.C.

Interest Rate Risk – The risk of unexpected changes in an interest rate.

Interest Rate Swap – An agreement to exchange interest payments for a specific period of time on a given principal amount. The most common interest rate swap is a fixed-for-floating coupon swap. The notional principal is typically not exchanged.

Intermediated Market – A financial market in which a financial institution (usually a commercial bank) that stands between borrowers and savers.

Intermodal – The use of two or more modes of transportation to complete a cargo move; truck/rail/ship, or truck/air, for example.

Internal Market – A market for financial securities denominated in the currency of a host country and placed within that country.

International Accounting Standards Board (IASB) – The International Accounting Standards Board (IASB) is an independent, privately funded organization that sets international accounting standards. The IASB is committed to developing a single set of high quality, understandable and enforceable global accounting standards that require transparent and comparable information in general purpose financial statements.

International Asset Pricing Model (IAPM) – The international version of the Capital Asset Pricing Model in which investors in each country share the same consumption basket and purchasing power parity holds.

International Bank for Reconstruction and Development – Also called the World Bank, an international organization created at Breton Woods in 1944 to help in the reconstruction and development of its member nations.

International Bonds – Bonds that are traded outside the country of the issuer. International bonds are either foreign bonds trading in a foreign national market or Eurobonds trading in the international market.

International Chamber of Commerce (ICC) – International non-governmental body concerned with promotion of trade and harmonization of trading practice. Responsible for drafting and publishing.

International Energy Agency (IEA) – An autonomous agency linked with the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). It is the authoritative source for energy statistics worldwide and an energy policy advisor for 28 member countries. It was founded during the oil crisis of 1973-74 and was initially focused on coordinating efforts between member countries in times of oil supply emergencies. Since then it has expanded its role to encompass climate change policies, market reform, energy technology collaboration, and outreach to the rest of the world.

International Joint Venture – An international joint venture is when two or more partners agree to control and own a business overseas.

International Labour Organization (ILO) – The International Labour Organization is the UN specialized agency which seeks the promotion of social justice and internationally recognized human and labour rights. The ILO formulates international labour standards in the form of conventions and recommendations setting minimum standards of basic labour rights.

International Monetary Fund (IMF) – An international organization designed to promote global economic stability and development. It compiles statistics on cross-border transactions and publishes a monthly summary of each country's balance of payments.

International Monetary System – The global network of governmental and commercial institutions within which currency exchange rates are determined.

International Organization for Standardization (ISO) – ISO is a worldwide federation of national standardization bodies of more than 159 countries. Established as a non-government organization in 1947, it develops international standards and publishes them. All branches other than electrical engineering standards are within the scope of ISO.

International Strategy – Attempting to create value by transferring core competencies to foreign markets where indigenous competitors lack those competencies.

International Trade Administration (ITA) – The International Trade Administration works to improve the global business environment as well as strengthen the competitiveness of the U.S. business industry through investment and fair trade through enforcement of trade laws and agreements.

Intervention – The efforts undertaken by a country or its central bank to affect the price of the country's currency on the exchange market. This can be done either through the government buying or selling large quantities of the currency to affect total supply, or by the central bank changing interest rates to affect the cash flow into the country.

Investment Agreement – An agreement specifying the rights and responsibilities of a host government and a corporation in the structure and operation of an investment project.

Invisible Barriers to Trade – Government regulations that do not directly restrict trade but have a hindering effect on through the use of excessive and obscure requirements on goods before they can be sold, especially imported goods. While known to local business people, foreign investors are not aware of these conditions, making them «invisible.» Labeling requirements or other sorts of measurement or sanitary standards would be an example of this.

ISO 9000 – International Organization Standardization (ISO) guidelines for quality in manufacturing and service industries.

J

Jeito – The way of somehow getting things done in Brazil; the jeito can help conquer seemingly insurmountable tasks (Portuguese).

K

Kanban System – An inventory control system for tracking the flow of in-process materials through the various operations of a just-in-time production process. Kanban means «card» or «ticket» in Japanese.

Keiretsu – Collaborative groups of vertically and horizontally integrated firms with extensive share cross-holdings and with a major Japanese bank or corporation at the center.

Kyoto Protocol – A multilateral environmental agreement; its goal is to control global warming by reducing greenhouse gases emitted into the Earth's atmosphere.

L

Laissez-faire – A term associated with the free enterprise economic system which calls for minimal government intervention or regulation, except in maintenance of this economic freedom.

Landed Cost – The quoted or invoiced cost of a commodity, plus any inbound transportation charges.

Latin American Integration Association (LAIA) – A trade integration association of Latin American countries dedicated to the improvement of member economic well-being through free trade.

Law of One Price – The principle that equivalent assets sell for the same price. The law of one price is enforced in the currency markets by financial market arbitrage. Also known as purchasing price parity (PPP).

Leading and Lagging – Reduction of transaction exposure through timing of cash flows within the corporation.

Least Developed Country (LDC) – A country, according to United Nations, characterized as having low gross national income per capita, a weakness in human resources, and economic vulnerability. Note: Many sources prefer LLDC to denote Least Developed Countries and LDC for Less Developed Countries.

Letter of Credit (L/C) – A letter issued by an importer's bank guaranteeing payment upon presentation of specified trade documents (invoice, bill of lading, inspection and insurance certificates, etc.).

Letter of Intent – A document describing the preliminary understanding between parties intending to join together in some sort of action or engage in a contract.

Liberalization – The process by which certain business activities become more market driven.

License Agreement – A sales agreement in which a domestic company (the licensor) allows a foreign company (the licensee) to market its products in a foreign country in return for royalties, fees, or other forms of compensation.

Licensing – One firm gives another firm a permission, which allows the latter to engage in an activity otherwise legally forbidden to it. Such activities usually involve the transfer of intellectual and proprietary knowledge in return for royalty as revenue.

Limited Flexibility Exchange Rate System – The International Monetary Fund's name for an exchange rate system with a managed float.

Local Content Requirement – A requirement that some specific fraction of a good be produced domestically.

Location-specific Advantages – Advantages (natural and created) that are available only or primarily in a single location.

Lombard Rate – The rate of interest charged by the Bundesbank, Germany's central bank, to loans backed by moveable, easily-sold assets.

London Interbank Bid Rate (LIBID) – The bid rate that a Euromarket bank is willing to pay to attract a deposit from another Euromarket bank in London.

London Interbank Offer Rate (LIBOR) – The offer rate that a Euromarket bank demands in order to place a deposit at or make a loan to another Euromarket bank in London.

Low Context Culture – A culture in which communication is direct and the transfer of facts and information is what is paramount.

Lump of Labor Fallacy – The fallacious argument which, working on the assumption that there is only a fixed amount of work in the world, says that an increasing population will inevitably lead to increasing unemployment. This argument is often used by governments as reasoning behind reducing the workweek to reduce unemployment.

M

Maastricht Treaty – The treaty, formally known as the Treaty on European Union, signed in 1992, that led to the unification of many European countries. The treaty changed the name of the European Community (EC) to the European Union (EU) and led to the creation of a monetary union with a European Central bank, political and military integration, common foreign policy, and common citizenship among member countries.

Macro Country Risks – Country (or political) risks that affect all foreign firms in a host country.

Madrid System – Allows for a trademark holder to have their trademark protected in several countries.

Maquiladoras – Duty-free assembly plants located mainly in the developing world. Maquiladoras are one type of foreign direct investment.

Market Access – The extent to which a domestic industry can penetrate a related market in a foreign country. Access can be limited by tariffs or other non-trade barriers.

Market Economy – An economy in which resource allocations, prices and other marketing decisions are primarily determined by the free market.

Market Failure – A failure of arms-length markets to efficiently complete the production of a good or service. In the eclectic paradigm, the multinational corporation's market internalization advantages take advantage of market failure.

Market Internalization Advantages – Advantages that allow the multinational corporation to internalize or exploit the failure of an arms-length market to efficiently accomplish a task.

Market Maker – A financial institution that quotes bid (buy) and offer (sell) prices.

Market-based Corporate Governance System – A system of corporate governance in which the supervisory board represents a dispersed set of largely equity shareholders.

Matchmaker Program – A service organized by the United States International Trade Administration, this program aids firms that are new to exporting or new to the market to meet prescreened business prospects in foreign markets who are interested in their products or services.

Melanesian Spearhead Group (MSG) – A regional trade treaty involving the states of Vanuatu, Solomon Islands, Papua New Guinea and Fiji created to foster and accelerate economic development through trade relations and provide a political framework for regular consultation and review on the status of the Agreement.

Mercantalism – An economic philosophy advocating that countries should simultaneously encourage exports and discourage imports.

Mercosur – The «common market of the South,» a customs union which includes Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay. The organization mandates the lowering of tariffs and other trade barriers in hopes of eventually eliminating restrictions on the movement of capital, labor, goods and services.

Method of Payment – Terms stating the acceptable forms of remittance for a given sales transaction. The party selling the product or service declares the acceptable method of payment.

Micro Country Risks – Country risks that are specific to an industry, company, or project within a host country.

Microcredit – Small loans, perhaps \$50 or \$100, that are extended to small businesses to finance a business start-up or other business activity.

Middle Market – A market segment generally represented by financing under \$2 million. In leasing, this sector is dominated by single investor leases.

Miller and Modigliani's Irrelevance Proposition – Theory that if financial markets are perfect, then corporate financial policy (including hedging policy) is irrelevant.

Mixed Economy – An economy in which certain sectors of the economy are left to private ownership and free market mechanisms, while other sectors have significant government ownership and government planning.

Mixed Tariff – A combination of specific and ad valorem tariffs.

Money Supply – The total amount of currency in circulation and peso deposits subject to check of the monetary system.

Monopoly – Exclusive control or possession by one group of the means of producing or selling goods or services.

More Flexible Exchange Rate System – The International Monetary Fund's name for a floating exchange rate system.

Most Favored Nation (MFN) – A status granted to one country by another; the granting country then accords the recipient's imports and exports the most favorable treatment that it accords any country.

Multidomestic strategy – A strategy emphasizing the need to be responsive to the unique conditions prevailing in different national markets.

Multilateral Environmental Agreements (MEAs) – Environmental agreements negotiated by a number of countries.

Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) – One of the five institutions comprising the World Bank Group; MIGA's purpose is to help encourage equity investment and other kinds of direct investment flow into developing countries.

Multinational Corporation (MNC) – A corporation with operations in more than one country.

Multinational Netting – Elimination of offsetting cash flows within the multinational corporation.

Mutually Exclusive Investment Decisions – Investment decisions in which the acceptance of a project precludes the acceptance of one or more alternative projects.

N

National Tax Policy – The way in which a nation chooses to allocate the burdens of tax collections across its residents.

National Trade Data Bank (NTDB) – The U.S. Government's most comprehensive source of international trade data and export promotion information. Types of information on the NTDB include: international market research, export opportunities; indices of foreign and domestic companies; how-to market guides; reports on demographic, political, and socio-economic conditions for hundreds of countries; and much more.

National Treatment – A country accords no less favorable treatment to imported goods than it does to domestic goods.

Nationalization – A process whereby privately owned companies are brought under state ownership and control (contrast with privatization).

Natural Advantage – Theory in economics that certain countries have a competitive advantage in certain products due to their access to specific natural resources, their climactic conditions, or their transportation system.

Negative-NPV Tie-in Project – A negative net present value infrastructure development project that a local government requires of a company pursuing a positive-NPV investment project elsewhere in the economy.

Net Position – A currency position after aggregating and canceling all offsetting transactions in each currency, maturity, and security.

New Protectionism – Recent efforts to pressure national governments to exercise greater control over foreign trade and foreign direct investment.

New-to-export (NTE) – The name of the circumstances of a company that either engages in export activities for the first time, engages in exportation for first time in twenty-four months, or has only exported to because of prior unsolicited orders. Export assistance is available to companies with this classification.

New-to-market (NTM) – The name of the circumstances under which a company exports to a foreign market in which it has either never exported to, has not exported to for the past twenty-four months, or has only exported to because of prior unsolicited orders. Assistance is available to companies with this classification.

Newly Industrializing Countries (NIC) – A group of former developing countries who, due to high levels of economic growth, have grown rapidly in recent years.

Nominal Cash Flow – A cash flow expressed in nominal terms if the actual dollars to be received (or paid out) are given.

Nominal Interest Rate – Interest rate unadjusted for inflation.

Non-governmental Organizations (NGOs) – Legally constituted, special interest groups created by natural or legal persons with no participation or representation of any government.

Non-market Economy – An economy in which the government, through the use of central planning, makes most economic decisions to control economic activity.

Non-tariff Barrier – An indirect measure used to discriminate against foreign manufacturers, for example, extensive inspection procedures for foreign imports that create barriers to entering the market.

Nonconvertible Currency – A currency is not convertible when both residents and nonresidents are prohibited from converting their holdings of that currency into another currency.

Nonintermediated Debt Market – A financial market in which borrowers (governments and large corporations) appeal directly to savers for debt capital through the securities markets without using a financial institution as intermediary.

Nordic Council – A regional alliance established in 1952 between Norway, Sweden, Finland, Denmark, and Iceland that is dedicated to cooperation among the Nordic countries. This has led to a common labor market, social security, and free movement of citizens across borders.

Normal Trade Relations (NTR) – New name for Most Favored Nation (MFN) trading status, in which the country which grants this status accords the recipient's imports and exports the most favorable treatment that it accords any country.

North American Free Trade Agreement (NAFTA) – A regional trade pact among the United States, Canada, and Mexico.

North-south Divide – A socio-economic and political division that exists between wealthy developed countries, known collectively as "the North", and poorer developing countries, or "the South."

O

Ocean Bill of Lading – A document required for goods that travel across international waters.

Offering Statement – In the United States, a shortened registration statement required by the Securities and Exchange Commission on debt issues with less than a 9-month maturity.

Official Settlements Balance – An overall measure of a country's private financial and economic transactions with the rest of the world. Also known as overall balance.

Offshore Financial Centers (OFCs) – Offer little or no government interference in legitimate business and financial activities. In many cases, OFCs also offer very low or zero tax rates, and provide excellent communication facilities.

Oligopoly – A market dominated by so few sellers that action by any of them will impact both the price of the good and the competitors.

Open and Reform Policy – An economic policy enacted by the Chinese government combining central planning with market-oriented reforms to increase productivity, living standards, and technological quality without exacerbating inflation, unemployment, and budget deficits, with the goal of moving from a centrally-planned economy to a market-based one.

Operational Efficiency – Market efficiency with respect to how large an influence transactions costs and other market frictions have on the operation of a market.

Orderly Marketing Agreements – Agreements between two or more governments to hold back the growth of trade for certain products by limiting exports and imposing import quotas.

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) – A group of 30 countries that meets regularly to discuss global issues and make appropriate economic and social policies.

Organization of American States (OAS) – A regional organization created in 1948 promoting the economic and social development of Latin America. Members include the U.S., Mexico, most of South and Central America, and most of the Caribbean nations.

Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) – An organization of countries formed in 1961 to agree on a common policy for the production and sale of petroleum.

Outsourcing – A situation in which a firm's functions are performed or provided by a person or group from outside the company.

Overall FTC Limitation – In the U.S. tax code, a limitation on the FTC equal to foreign-source income times U.S. tax on worldwide income divided by worldwide income.

Overseas Countries and Territories (OCT) – A group of twenty-one territories which depend constitutionally on four of the European Union Member States: Denmark, France, the Netherlands, and the United Kingdom.

Overseas Private Investment Corporation (OPIC) – A U.S. agency that assists U.S. businesses invest overseas and promotes economic development in new and emerging markets.

Ownership-specific Advantages – Property rights or intangible assets, including patents, trademarks, organizational and marketing expertise, production technology and management, and general organizational abilities, that form the basis for the multinational's advantage over local firms.

P

Pan-Arab Free Trade Area (PAN-ARAB) – An agreement to preserve the economic interests of Arab States, as well as develop economic and trade relations among Arab States and the outside world.

Papua New Guinea-Australia Trade and Commercial Relations Agreement (PATCRA) – Established in 1977, an agreement between Papua New Guinea and Australia formalizing the traditional trading relationship by which substantially all the trade between the two countries is free of duty and other restrictive regulations of commerce.

Parallel Loan – A loan arrangement in which a company borrows in its home currency and then trades this debt for the foreign currency debt of a foreign counterpart.

Paris Convention – Signed in Paris in 1883 by 11 initial states the document allows for patents to be filed in other member countries.

Partnership – Form of business organization in which two or more co-owners form a business. In a general partnership each partner is liable for the debts of the partnership. Limited partnership permits some partners to have limited liability.

Passive Income – In the U.S. tax code, income (such as investment income) that does not come from active participation in a business.

Patents – A patent grants the sole right for a specific individual or organization to make, use or sell some invention as authorized by the government.

Pegged Exchange Rate System – The International Monetary Fund's name for a fixed exchange rate system.

Perfect Market Assumptions – A set of assumptions under which the law of one price holds. These assumptions include frictionless markets, rational investors, and equal access to market prices and information.

Peril Point – The limit beyond which the reduction of tariff protection in a given industry would cause it serious injury.

Points Quote – An abbreviated form of the outright quote used by traders in the interbank market.

Political Risk – The risk that a sovereign host government will unexpectedly change the rules of the game under which businesses operate. Political risk includes both macro and micro risks.

Polycentric Staffing – A staffing policy in a multinational enterprise in which host-country nationals are recruited to manage subsidiaries in their own country, while parent-country nationals occupy key positions at corporate headquarters.

Power Distance – The extent to which a society accepts hierarchical differences.

Predatory Pricing – Practice of temporarily selling below survival costs or giving goods away to undermine or eliminate the existing competition. Predatory pricing is an abuse of dominant position, and is illegal in several countries.

Price Discrimination – The practice of charging different prices for the same product in different markets.

Price Elasticity of Demand – The sensitivity of quantity sold to a percentage change in price.

Pricing Constraints – Pricing constraints limit the prices a company may set for their goods or services.

Pricing Controls – Pricing controls establish and maintain the maximum price levels goods or services can have, especially during times of inflation or war.

Privatization – A process whereby publicly owned enterprises are sold to private investors (contrast with nationalization).

Pro Forma Invoice – An invoice provided by a supplier prior to the shipment of merchandise, informing the buyer of the kinds and quantities of goods to be sent, their value, and important specifications.

Production Possibilities Schedule – The maximum amount of goods (for example, food and clothing) that a country is able to produce given its labor supply.

Production Sharing – Production sharing occurs when a producer chooses to make a product in stages – and in different countries – so that the firm can employ the lowest-cost resources in the production process.

Progressive Taxation – A convex tax schedule that results in a higher effective tax rate on high income levels than on low-income levels.

Promissory Note – Financial document in which the buyer agrees to make payment to the seller at a specified time.

Protectionism – Protection of local industries through tariffs, quotas, and regulations that discriminate against foreign businesses.

Protocol relating to Trade Negotiations among Developing Countries – An agreement negotiated under GATT auspices in 1973, providing for reciprocal tariff and other trade concessions among developing countries.

Psychic Distance – The similarities or lack thereof between country markets. This concept takes into account geographic distance, cultural similarities, linguistic aspects, legal systems and methods of conducting business.

Purchasing Agent – Someone who buys goods in his or her country on behalf of foreign buyers.

Purchasing Power Parity (PPP) – The principle that equivalent assets sell for the same price. Purchasing power parity is a measurement of a currency's value based on the buying power within its own domestic economy.

Q

Quantitative Restrictions (QR) – Restrictions on trade, generally in the form of quotas, that limit the quantity of a good or service that can be imported or exported. Another form of quantity restriction is a VER, or Voluntary Export Restraint.

Quid Pro Quo – An equal exchange that a person or firm makes with another person or firm.

Quota – The quantity of goods of a specific kind that a country permits to be imported without restriction or imposition of additional duties.

R

Re-invoicing Centers – An offshore financial affiliate that is used to channel funds to and from the multinational's foreign operations.

Real Appreciation/Depreciation – A change in the purchasing power of a currency.

Real Exchange Rate – A measure of the nominal exchange rate that has been adjusted for inflation differentials since an arbitrarily defined base period.

Realignment – The coordinated revaluation and devaluation of the currencies of several countries.

Reciprocal Marketing Agreement – A strategic alliance in which two companies agree to market each other's products in their home market. Production rights may or may not be transferred.

Reconsignment – In shipping, it is the change in either the name of the consignee, the place of delivery, or relinquishment of the shipment by the carrier at the point of origin.

Regional Development Banks (RDBs) – Banks that are owned and operated by member nations; they are designed to extend development loans and provide other assistance to member nations. The world's four regional development banks are the African Development Bank Group, the Asian Development Bank, the European Bank for Reconstruction and Development, and the Inter-American Development Bank.

Regional Value Content (RVC) – A rule that requires a product to be made up of a certain percentage of originating content.

Registration Statement – In the United States, a statement filed with the Securities and Exchange Commission on securities issues that discloses relevant information to the public.

Remittance – The forwarding of funds from one party to another as payment for goods or services.

Repatriation – The act of remitting cash flows from a foreign affiliate to the parent firm.

Reservation Price – The price below (above) which a seller (purchaser) is unwilling to go.

Restrictive Endorsement – Endorsement transferring title or right to a named party.

Rules of Origin – Rules used to determine in what country a good will be considered as actually made for tariff and other trade purposes.

S

Sanitary Certificate – An inspection by a government agency that confirms that cargo meets the minimum sanitary requirements.

Scenario Analysis – A process of asking «What if?» using scenarios that capture key elements of possible future realities.

Section 201 – Also known as the «escape clause» of the U.S. Trade act of 1971, section 201 is a provision that permits imports to be restricted in a certain industry, for a limited time, if those imports have caused injury to U.S. firms.

Section 301 – In U.S. trade law, section 301 is a provision that allows private parties to seek compensation through the U.S. government if they have experienced injury to their business because of the illegal or unfair actions of foreign governments.

Segmented Market – A market that is partially or wholly isolated from other markets by one or more market imperfections.

Seller's Market – Exists when the demand for a good outweighs the supply, and so the economic forces of business cause the goods to be priced at or closer to the vendor's estimate of their value.

Semi-strong Form Efficient Market – A market in which prices fully reflect all publicly available information.

Settlement of Disputes – A declaration made by the United Nations (UN) stating that any water-based international disagreement must be settled in a peaceful and diplomatic manner.

Shipper – Consignor, exporter, or seller (who may be the same or different parties) named in shipping documents as the party responsible for initiating a shipment, and who may also bear the freight cost.

Simplified Network Application Process Redesign (SNAP-R) – The Department of Commerce's Bureau of Industry and Securities online system which allows users to submit export license applications and commodity classification requests.

Small Business Administration (SBA) – An independent agency of the U.S. federal government that aids, counsels, assists, and protects the interests of small business concerns to preserve free competitive enterprise and to maintain and strengthen the overall economy of the nation.

Small Business Development Center (SBDC) – An U.S. organization set up to assist small business owners by providing management and technical resources to help start and run their businesses.

Smoot Hawley Act – Passed in 1930, this protectionist act increased import duties to the highest rate ever imposed by the United States, resulting in the downfall of the world trade system.

Social Capital – Physical or real capital that is owned by the public sector rather than by private firms.

Society for Worldwide Interbank Financial Transactions (SWIFT) – Network through which international banks conduct their financial transactions.

Soft Currency – A currency which is not readily accepted in exchange for other currencies or convertible to gold.

Soft Loan – A loan with generous terms such as lower than usual or no interest, and/or a long payback period.

Sogo Shosha – A Japanese international general trading firm with integrated and coordinated services and production, such as Mitsubishi, and characterized by intercorporate shareholding and diversification to minimize risk, intra-group executives, and a presidential council.

Sole Proprietorship – A business owned by a single individual. The sole proprietorship pays no corporate income tax but has unlimited liability for business debts and obligations.

South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) – The South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) was established on December 8, 1985 as a economic and political organization for Southern Asia. Its members states consist of Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, India, Maldives, Nepal, Pakistan and Sri Lanka.

South Asian Preferential Trade Arrangement (SAPTA) – An organization promoting and sustaining mutual trade and economic cooperation among Bangladesh, Bhutan, India, Maldives, Nepal, Pakistan, and Sri Lanka through the exchange of concessions in respect to tariffs, para-tariffs, non-tariff barriers and direct trade measures.

South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement (SPARTECA) – A non-reciprocal arrangement under which Australia and New Zealand offer preferential trade access to the developing nation members of the South Pacific Forum.

Southern African Customs Union (SACU) – A customs union among Botswana, Lesotho, Namibia, South Africa, and Swaziland focused on maintaining the free interchange of goods between member countries.

Southern African Customs Union (SACU) – Established in 1910, the SACU is the oldest customs union in the world and is composed of South Africa, Swaziland, Botswana, Namibia, and Lesotho. The countries engage in the free exchange of goods across their borders, and a share a common external tariff and excise duties, as well as the revenues generated by them.

Southern African Development Community (SADC) – The Southern African Development Community (SADC) was first established in 1992. It is the successor to the Southern African Development Coordination Conference (SADCC). The Member States are Angola, Botswana, the Democratic Republic of Congo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, Seychelles, South Africa, Swaziland, United Republic of Tanzania, Zambia and Zimbabwe.

Southern African Development Community (SADC) – An inter-governmental organization focused on furthering socio-economic cooperation and integration as well as political and security cooperation among 15 South African states.

Southern Cone – The geographic region including Argentina, Brazil, Chile, Paraguay, and Uruguay.

Special Drawing Right (SDR) – An international reserve created by the International Monetary Fund and allocated to member countries to supplement foreign exchange reserves.

Specific Tariff – A tariff assessed at a specific amount per unit of weight.

Spot Exchange-rate – Price that is quoted for immediate (spot) settlement. Spot settlement is normally one to two business days from trade date.

Spot Market – A market in which trades are made for immediate delivery or delivery in the very near future.

Stabilization Policies – Government policies designed to promote economic growth, steady employment, and stable prices.

Stamp Tax – A tax placed on a legal document upon transfer.

Standard Industrial Classification (SIC) – A standard numerical code system used by the U.S. government to classify products and services.

Structural Impediments Initiative – A 1990 agreement between the United States and Japan aimed at trying to decrease non-tariff barriers restricting imports into Japan.

Subpart F Income – In the U.S. tax code, income from foreign subsidiaries owned more than 10 percent and controlled foreign corporations that is taxed on a pro rata basis as it is earned.

Subsidiary – A firm controlled by another firm (called the parent) through the ownership of greater than 50 percent of its voting stock.

Subsidized Financing – Financing that is provided by a host government and that is issued at a below-market interest rate.

Subsidy – Monetary assistance granted by the government to an individual or other entity in support of an activity that is regarded as being in the public interest.

Subsistence Agriculture – Small-scale agriculture designed to meet the consumption needs of individual households.

Synergy – In an acquisition or merger, when the value of the combination is greater than the sum of the individual parts: $\text{Synergy} = \text{VAT} - (\text{VA} + \text{VT})$.

Synthetic Forward Position – A forward position constructed through borrowing in one currency, lending in another currency, and offsetting these transactions in the spot exchange market.

T

Tangible – Real assets that can be used as collateral to secure debt.

Tare Weight – The weight of a container and packing materials that excludes the weight of the goods it contains.

Targeted Registered Offerings – Securities issues sold to “targeted” foreign financial institutions according to U.S. SEC guidelines. These foreign institutions then maintain a secondary market in the foreign market.

Tariff Anomaly – The state of having a tariff on raw materials or semi-processed products be higher than the tariff on the corresponding finished product.

Tariff Engineering – The act of manufacturing something in order to get preferable duty treatment.

Tariff Escalation – A situation in which duties are low or non-existent for raw materials, moderate for semi-manufactured goods and relatively high for finished products.

Tariff-quota – A tariff that is set at a lower rate until a specified quantity (the quota) of goods has been imported, at which point the tariff increases for additional imports.

Tariffs – Taxes on imported goods and services, levied by governments to raise revenues and create barriers to trade.

Tax Arbitrage – Attempting to profit by exploiting the differences in tax rates or tax systems.

Tax Haven – A country or region imposing low or no taxes on foreign source income.

Tax Haven Affiliate – A wholly owned affiliate that is in a low-tax jurisdiction and that is used to channel funds to and from the multinational's foreign operations. The tax benefits of tax-haven affiliates were largely removed in the United States by the Tax Reform Act of 1986.

Tax Holiday – A reduced tax rate provided by a government as an inducement to foreign direct investment.

Tax Neutrality – Taxes that do not interfere with the natural flow of capital toward its most productive use.

Tax Treaty – An agreement specifying what items of income will be taxed by the authorities of the country where the income is earned.

Technical Analysis – Any method of forecasting future exchange rates based on the history of exchange rates.

Territorial Tax System – A tax system that taxes domestic income but not foreign income. This tax regime is found in Hong Kong, France, Belgium, and the Netherlands.

Tied Loan – A loan issued by a government requiring the borrower to spend the funds in the lending country.

Trade Acceptance – A time draft that is drawn on and accepted by an importer.

Trade Balance – A country's net balance (exports minus imports) on merchandise trade.

Trade Barrier – A governmental policy, action, or practice that intentionally interrupts the free flow of goods or services between countries.

Trade Deficit – Occurs when the value of a country's exports is less than the value of its imports.

Trade Surplus – A situation in which a country's exports exceed its imports. It represents a net inflow of domestic currency from foreign markets, and is the opposite of a trade deficit, which would represent a net outflow.

Trade Surplus – Occurs when the value of a country's exports is greater than the value of its imports.

Trademarks – A symbol or words that are legally registered to a company or product.

Trans-Pacific Strategic Economic Partnership – A multilateral free trade agreement which currently includes Australia, Brunei Darussalam, Chile, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore, Vietnam and the United States.

Transaction Exposure – Changes in the value of contractual (monetary) cash flows as a result of changes in currency values.

Transaction Statement – A document that clearly outlines the terms and conditions agreed upon between an importer and an exporter.

Transfer Prices – Prices on intracompany sales

Transfer Pricing – The price one unit of a company charges to another unit of the same company for goods or services exchanged between the two.

Translation Exposure – Changes in a corporation's financial statements as a result of changes in currency values. Also known as accounting exposure.

Transnational Corporation – An enterprise comprising entities in more than one country which operate under a system of decision-making that permits coherent policies and a common strategy.

Transparency – The observed degree of clarity, openness, measurability, and verifiability in a law, regulation, agreement, or trade practice.

Treaty of Rome – Treaty, signed in 1957, which inaugurated the European Economic Community, establishing a common market in a variety of products between member states.

Tripartite Agreement – An agreement among three parties. For example, the Germany, Italy and Japan Tripartite Pact, signed in 1940, specified the parties that would control Europe and Greater Asia.

Turnkey Project – A project in which a firm agrees to set up an operating plan for a foreign client and hand over the «key» when the plant is fully operational.

U

Uncertainty Avoidance – The extent to which a society tolerates uncertainty and ambiguity.

Uniform Commercial Code (UCP) – Rules on commercial transactions which have been adopted by many countries and states.

Uniform Customs and Practice (UCP) – Internationally recognized set of regulations banks are obligated to follow when documenting letters of credit.

Uniform Rules for Collections (URC) – The internationally recognized standards on collection developed by the International Chamber of Commerce.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) – UNCTAD was established in 1964 with the goal of promoting sustainable development while integrating developing countries into the world economy. It works to achieve this goal by acting as a forum for intergovernmental deliberations with an aim at consensus building; conducting research, policy analysis, and data collection; and by providing technical assistance tailored to the specific needs of different developing countries.

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) – UNIDO helps developing countries and countries with economies in transition in their fight against marginalization in today's globalized world. It mobilizes knowledge, skills, information, and technology to promote productive employment, a competitive economy, and a sound environment.

Unsustainable Debt – A financial condition in which a country is unable to service its foreign (external) debt without decimating its economy.

Usury – The practice of charging or paying exorbitant interest on a loan or other transaction. Note: in Islamic societies, charging, or receiving any amount of interest is considered usury.

V

Value-added Tax (VAT) – A sales tax collected at each stage of production in proportion to the value added during that stage.

Vehicle Currency – A currency that plays a central role in the foreign exchange market (e.g., the U.S. dollar and Japanese Yen).

Voluntary Export Restraint (VER) – A quota on trade imposed from the exporting country's side, instead of the importer's; usually imposed at the request of the importing country's government.

W

Weak Form Efficient Market – A market in which prices fully reflect the information in past prices.

Weight Note – A document issued by either the exporter or a third party declaring the weight of goods in a consignment.

West African Economic and Monetary Union (UEMOA) – A regional alliance of Francophone West African countries dedicated to promoting economic integration among the seven member countries. The country members are Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Guinea Bissau, Mali, Niger, Senegal, and Togo. They all share a common currency and have a central bank to oversee it.

Wharfage Charge – A charge assessed by a pier or dock owner for handling incoming or outgoing cargo.

Withholding Tax – A tax on dividend or interest income that is withheld for payment of taxes in a host country. Payment is typically withheld by the financial institution distributing the payment.

World Bank – An international organization created at Breton Woods in 1944 to help in the reconstruction and development of its member nations. Its goal is to improve the quality of life for people in the poorer regions of the world by promoting sustainable economic development. See also International Bank for Reconstruction and Development.

World Customs Organization (WCO) – An international organization whose function is the facilitation of trade between member states through the simplification and standardization of customs practices. The WCO was established in 1952 as the Customs Co-operation Council. This name was then changed in 1994 to the World Customs Organization. Today WCO provides regulations and standards to 176 Customs administrations worldwide.

World Intellectual Property Organization (WIPO) – An international organization focused on the protection of intellectual property. The WIPO administers 24 international treaties and is one of 16 specialized agencies of the United Nations. 184 nations are part of the WIPO and its headquarters is in Geneva, Switzerland.

World Trade Organization (WTO) – A multilateral organization that promotes free and fair trade among the nations of the world. It was created in 1994 by 121 nations at the Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). The WTO is responsible for implementation and administration of the trade agreement.

Worldwide Tax System – A tax system that taxes worldwide income as it is repatriated to the parent company. It is utilized in Japan, the United Kingdom, and the United States.

WTO Committee on Trade and Development (CTD) – A forum for discussion on a broad range of issues relating to the trade of developing countries.

Z

Zaibatsu – Large family-owned conglomerates that controlled much of the economy of Japan prior to World War II. The four most historically significant zaibatsus, the Big Four, are Mitsubishi, Mitsui, Yasuda, and Sumitomo whose roots date back to the Japanese Edo period.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародна економіка: 4-те перероблене та доповнене видання. Підручник для бакалаврів спеціальності економіка / Савельєв Є. В., Зварич І. Я. – Тернопіль: ТНЕУ, 2018. – 424 с.
2. Міжнародна економіка [Електронний ресурс] : підручник для здобувачів ступеня бакалавра за спеціальністю «Економіка» / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко, Б. С. Серебренников, Т. В. Сакалош ; КІП ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 6,36 Мбайт). – Київ : КІП ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2024. – 533 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/67054>.
3. Міжнародна економіка: практикум/ Г. С.Григор'єв – Київ : НаУКМА., 2024. – 145 с.
4. Міжнародна економіка: креативність, плановість, законність: навч. посіб. / Лісовський П. М., Лісовська Ю. П./ Київ : Видавництво Ліра-К, 2021. 106 с.
5. Міжнародні економічні відносини: підручник / Горбач Л. М., Плотников О. В. – Видавництво Кондор, 2025. – 432 с.
6. Світова економіка: навчальний посібник / за ред.Фомішиної В. М. – Видавництво Гельветика, 2021. – 612 с.
7. International Economics. Questions & Answers. Training manual / Yuriy Kozak, Elena Mindova – Видавництво Центр учбової літератури, 2022. – 440 с.
8. Casson M. Economics of International Business: A New Research Agenda. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2020. 232 p. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781788979356>.
9. Carbaugh R. J. International Economics. 18th ed. Boston : Cengage Learning, 2022. 560 p.
10. Mankiw N. G. Principles of Economics. 10th ed. Boston : Cengage Learning, 2023. 864 p.
11. Van Marrewijk C., Brakman S. The Economics of Developing and Emerging Markets. Cambridge : Cambridge University Press, 2022. 560 p.
12. Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz M. J. International Economics: Theory and Policy. 12th ed. Harlow : Pearson Education Limited, 2021. 800 p.
13. Міжнародний бізнес : підручник / В. А. Вергун, О. А. Пригальчук, О. І. Ступницький. – 2-ге вид., переробл., допов. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2024. – 703 с.
14. Emerging Economies and the Global Financial System : Post-Keynesian Analysis / ed. by A. Kaltenbrunner. London : Routledge, 2021. 278 p.
15. Doan H. T. T. Globalisation and Its Economic Consequences : Looking at APEC Economies. London : Routledge, 2021. 248 p. (Routledge-ERIA Studies in Development Economics Series).
16. Poletti A. Global Economic Governance and Human Development. London : Routledge, 2021. 238 p. (New Regionalisms Series).
17. Saunders N. Economic Growth and Development. London : Routledge, 2022. 245 p.
18. Міжнародна економіка: підруч. / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, Ю. М. Сафонов. – 3-е вид., перероблене та доповнене. – Вид-во «Діса Плюс», 2021. – 428 с.
19. Irwin D. A., Chinn M. D. International Trade. London : Routledge, 2025. 289 p.
20. Irwin D. A., Chinn M. D. International Finance. London : Routledge, 2025. 250 p.
21. Міжнародна економіка [Електронний ресурс] : навчально-практичний посібник / В. О. Козуб, М. В. Горобинська, Ю. Б. Доброскок та ін. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2023. – 308 с.
22. Ринок ЄС / EU Market: Навчальний посібник / О. С. Карась, Л. Т. Герман. – Тернопіль: Осадця Ю. В., 2025. – 168 с.
23. Мілвард Б. Міжнародна торгівля і сталий розвиток : економічні, історичні та моральні аргументи на користь асиметричної глобальної торгівлі / пер. з англ. Р. Ключка. Київ : Наш Формат, 2025. 288 с.
24. Науково-практичні дослідження міжнародних економічних відносин: електронний навчальний посібник / Філіпенко А. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2024. – 158 с.
25. International Trade Law: A Comprehensive Textbook (Fourth-Volume Set, Fifth Edition) / Raj Bhala. – Durham (North Carolina) : Carolina Academic Press, 2024.
26. Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції. Київ : Центр навчальної літератури, 2023. 256 с. ISBN 978-611-01-0329-9.
27. Іващук І. О., Стахова Н. В., Живко М. А. Міжнародні міграційні процеси. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 204 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/45203>.

28. Міжнародна економіка : навч. посіб. / за ред. В. П. Решетило, О. В. Бєрвено ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. – 244 с.
29. Міжнародна економіка : наук.-допом. бібліогр. покажч. / [упоряд. О. В. Олабоді] ; Нац. ун-т харч. технол., Наук.-техн. б-ка. – Київ, 2021. – 105 с.
30. Глобальна економіка [Електронний ресурс] : практикум / [Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко, М. О. Бурмака та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – Електрон. текстові дані. – Київ : КНЕУ, 2024. – 168 с.
31. Глобальна економіка: становлення, трансформації, виклики: Підручник / За загальною редакцією В. Кулішова Прага: OKTAN PRINT, 2023. 500 с.
32. Фінанси : підручник / за ред. О. Я. Стойка. 2-ге вид. перероб. і доп. Житомир : Поліський університет, 2024. 317 с.
33. Фінанси [Електронний ресурс] : підруч. / В. П. Горин, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко [та ін.] ; за ред. А. І. Крисоватого. – Тернопіль : ЗУНУ, 2024. – 632 с.
34. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник / за ред. Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, І. Ю. Сіваченко та ін. Київ: Центр навчальної літератури, 2021. 791 с.
35. Содома Р. І., Дубинецька П. П., Саміло А. В. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика (Finance, money and credit: theory and practice): навчальний посібник – Львів. ЛДУВЖД, 2024 – 624 с.
36. Michail N. Money, Credit, and Crises: Understanding the Modern Banking System. Cham : Springer, 2022. 251 p.
37. Шибаєва Н. В., Бабан Т. О., Ткаченко С. Є. Сучасні економічні теорії: навчальний посібник для здобувачів третього (доктор філософії) рівня вищої освіти. Харків: ДБТУ, 2024. 145 с. <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/56047>.
38. Сидоров О. А., Фісуненко Н. О., Альошина Т. В. Світова економіка та міжнародні економічні відносини : підручни; [за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. П. А. Фісуненка] ; Дніпропетр. держ. ун-т внутр. справ. Дніпро : Арт-Прес, 2023. 398 с.
39. Модерні фінанси: глобальні виклики і сучасні тренди. Монографія / за ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого. Тернопіль: Економічна думка, 2024. 1011 с.
40. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / О. Ю. Акименко ; Національний університет «Чернігівська політехніка». – Чернігів : [НУ «Чернігівська політехніка»], 2021. – 398 с.
41. Тенденції розвитку регулювання конкуренції в регіональних торговельних угодах [Текст] : монографія / Анна Гладштейн. – Харків : Право, 2022. – 248 с.
42. Діджиталізація сучасної системи міжнародних економічних відносин [Текст] : монографія / [А. С. Філіпенко, Н. В. Резнікова, О. І. Рогач та ін.] ; за ред. О. І. Шниркова ; Київський нац. ун-т імені Тараса Шевченка. – Київ : ВПЦ «Київський ун-т», 2020. – 237 с.
43. Диверсифікація зовнішньої торгівлі та економічне зростання [Текст] : монографія / Євген Іванович Іванов. – Київ : Кондор, 2021. – 280 с.
44. Економіка України: імпортозаміщення vs імпортозалежність [Текст] : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Л. П. Кудирко ; за ред. А. А. Мазаракі ; Київський нац. торговельно-економічний ун-т. – Київ : [Київський нац. торг.-екон. ун-т], 2021. – 272 с.
45. Innovative development of national economies : collective monograph. Kharkiv : PC Technology Center, 2022. 158 p.
46. Hoekman, B, P Mavroidis and D Nelson (2023), (Non-economic Objectives, Globalisation and Multilateral Trade Cooperation), CEPR Press, Paris & London. URL: <https://cepr.org/publications/books-and-reports/non-economic-objectives-globalisation-and-multilateral-trade>.
47. Hoekman B., Mavroidis P. C. Non-Economic Objectives, Globalization and Multilateral Trade Cooperation. London : CEPR Press, 2023. URL: <https://cepr.org/publications/books-and-reports/non-economic-objectives-globalization-and-multilateral-trade-cooperation>.
48. Зварич І. Я., Бродовська О. Г., Кравчук Д. В. Інклюзивна сторона впливу прямих іноземних інвестицій на сталий розвиток економіки // Інклюзія і суспільство. 2023. № 2. С. 14–21. URL: <https://journals.kpdi.in.ua/index.php/inclusion-society/article/view/22>.
49. Крисоватий А. І., Зварич Р. Є., Зварич І. Я. та ін. Циркулярна політика управління відходами. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 376 с.

50. Чи Цзюсян, Крисоватий А. І., Зварич І. Я., Герман Л. В. Вплив трудової міграції сільського населення на доходи домашніх господарств: досвід Китаю та концепція для ЄС та України // Журнал європейської економіки. 2025. Т. 24. № 3. С. 451–481.
51. Є Цзяньфу, Зварич І. Я. The impact of business environment quality in Belt and Road Initiative countries on China's outward foreign direct investment // Економічний простір. 2025. № 202. С. 292–298.
52. Шевченко І., Любохинець Л., Зварич І., Бродовська О., Бріль М. Антикрихкість у глобальній економіці як індикатор економічного розвитку // Financial and credit activity problems of theory and practice. 2023. Т. 6. № 53. С. 274–286.
53. Шевченко І. О., Зварич І. Я. Технологія блокчейн у забезпеченні цифрової торгівлі на глобальних ринках = Blockchain technology in providing digital trade in global markets // Журнал європейської економіки. 2023. Т. 22. № 4. С. 512–525.
54. Zvarych I., Krysovaty A., Herman L. The Feminization of Migration and the Invisibilization of Labor in the Global Care Economy // Challenges and Opportunities of International Expatriate Blue Collar Workers. Hershey : IGI Global Scientific Publishing, 2026. P. 91–122.
55. Герман Л. Т., Уніят А. В. Угода про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою (CUFTA): передумови, зміст та наслідки для двосторонньої торгівлі // Здобутки економіки: перспективи та інновації. 2025. № 20.
56. Герман Л. Т., Уніят А. В. Економічні ефекти торгівлі та міграції в контексті міжнародної стратифікації // Інноваційна економіка. 2025. № 2. С. 34–42. DOI: 10.37332/2309-1533.2025.2.4. URL: <https://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/1466>.
57. Герман Л. Т., Запхляк В. З. Трансформація внутрішнього ринку ЄС під впливом «Зеленого курсу»: на шляху до сталого розвитку // Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2025. № 24. С. 373–383.
58. Karas O., Herman L. Planning of corporation's activities and supply of resources // Paradigm of Knowledge. 2023. Vol. 4. No. 58.
59. Карп'як М. О., Герман Л. Т., Костишина А. І. Людський потенціал як основна компонента соціально-економічного розвитку в системі суспільного відтворення // Регіональна економіка. 2022. № 3. С. 60–66.
60. Fabe A. P. H. Transnational Corporations (TNCs) // The Palgrave Encyclopedia of Global Security Studies / ed. by S. N. Romaniuk, P. N. Marton. Cham : Palgrave Macmillan, 2023. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-74319-6_363.
61. Савельєв Є. Глобалізація грошей. Дискусія-обговорення монографій проф. О. Шарова з проблем розвитку грошових відносин в історичній ретроспективі й перспективі // Журнал європейської економіки. 2023. Т. 22. № 2. С. 334–343.
62. Lyzun M., Desyatnyuk O., Savelyev Y., Kuryliak V., Sachenko S., Lishchynskyy I. Architectonics of the European currency integration: cluster and gravity modeling // 2023 IEEE 12th International Conference on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications (IDAACS). Vol. 1. IEEE, 2023. P. 661–664.
63. Савельєв Є. В. Наукове бачення сучасного шляху України до повноцінної європейської інтеграції (соціально-економічний вимір) // Економічна теорія. 2022. № 2. С. 116–119.
64. Савельєв Є., Куриляк В. Українська економіка як складова міжнародної економіки у контексті післявоєнного відомження. Тернопіль : ЗУНУ, 2023.
65. Савельєв Є. В., Куриляк В. Є. Міжнародна економіка: поглиблення і розширення дослідницького потенціалу України // Фінанси України. 2021. № 11. С. 45–53.
66. Eun C. S., Resnick B. G., Chuluun T. International Financial Management ISE. 10th ed. New York : McGraw-Hill Education, 2024.
67. Eun C. S., Resnick B. G., Chuluun T. International Financial Management. 10th ed. (The McGraw-Hill Education Series in Finance, Insurance, and Real Estate). New York : McGraw Hill, 2023. 1292 p.
68. Міжнародний бізнес: навч. посіб. / за заг. ред. Т. В. Орехової, М. В. Савченко. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. 464 с.
69. Європейська та глобальна регіональна інтеграція : підручник / за ред. А. Крисоватого та М. Лизун. Тернопіль : Осадца Ю.В., 2023. 295 с.
70. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). World Investment Report 2024. New York ; Geneva : United Nations, 2024. (UNCTAD/WIR/2024). URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024>.
71. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). World Investment Report 2025. Geneva ; New York : United Nations, 2025. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_en.pdf.

-
72. World Bank. World Development Report 2024 URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2024>.
73. World Bank. World Development Report 2025 URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2025>.
74. World Bank. Global Economic Prospects 2023. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>.
75. World Bank. Global Economic Prospects 2024. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>.
76. United Nations. World Economic Situation and Prospects 2023. New York : United Nations, 2023. URL: <https://www.un.org>.
77. United Nations. World Economic Situation and Prospects 2024. New York : United Nations, 2024. URL: <https://www.un.org>.
78. World Trade Organization. World Trade Report 2023: Re-globalization for a Secure, Inclusive and Sustainable Future. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr23_e/wtr23_e.pdf.
79. World Trade Organization. World Trade Report 2024: Trade and Inclusiveness. Geneva : World Trade Organization, 2024. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr24_e/wtr24_e.pdf.
80. World Trade Organization. World Trade Statistical Review 2024. Geneva : WTO, 2024.
81. OECD. International Migration Outlook 2024. Paris : OECD, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1787/50b0353e-en>.
82. OECD. OECD Economic Outlook, Volume 2024 Issue 2. Paris : OECD Publishing, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1787/d8814e8b-en>.
83. OECD. OECD Employment Outlook 2023. Paris : OECD Publishing, 2023. URL: <https://www.oecd.org/employment-outlook>.
84. Bank for International Settlements. BIS Annual Economic Report 2023. Basel : BIS, 2023. URL: <https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2023e.pdf>.
85. Bank for International Settlements. BIS Annual Economic Report 2024. Basel : BIS, 2024. URL: <https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2024e.pdf>.
86. IOM (International Organization for Migration). World Migration Report 2024. Geneva : IOM, 2024. URL: <https://worldmigrationreport.iom.int>.

Навчальне видання

*Ірина Ярославівна Зварич,
Людмила Тарасівна Герман*

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Підручник

Підписано до друку 26.12.2025 р.
Формат 60x84 ¹/₁₆, Times SchoolBook.
Папір офсетний. Друк на дублькаторі.
Умов. друк. арк. 37.1. Облік.-вид. арк. 36,6.
Тираж 100 прим.

Видавець та виготовлювач
Західноукраїнський національний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль 46009

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 7284 від 18.03.2021 р.*

Видавничо-поліграфічний центр ЗУНУ «Університетська думка»
вул. С. Короля, 2, м. Тернопіль, 46009
тел. (0352) 51-75-72 E-mail: edition@wunu.edu.ua