

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В. Є. Новицький

**МІЖНАРОДНА
ЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ
України**

Підручник

*Затверджено
Міністерством освіти і науки України*

Київ 2003

ББК 65.9(4Укр)
Н 73

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

Рецензенти:

Ю. М. Пахомов, академік НАН України
(Ін-т світової економіки і міжнар. відносин НАН України)

В. В. Рокоча, д-р екон. наук, проф. (Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка)

*Гриф надано Міністерством освіти і науки України
Лист № 1/11-1269 від 19.04.02*

Новицький В. Є.

Н 73 Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.:
КНЕУ, 2003. — 948 с.
ISBN 966–574–428–3

Міжнародна економічна діяльність країни є важливою сферою процесів відтворення, усього суспільного життя. Для України врегулювання механізмів співробітництва з іншими державами світу стає важливою умовою побудови ефективного національного господарства, проведення структурної реформи.

У підручнику розглядаються особливості міжнародної економічної діяльності України на сучасному етапі в комплексі різноманітних форм співробітництва, інструментів макроекономічного регулювання та комерційної діяльності, взаємин з іншими країнами, їх угрупованнями та міжнародними економічними організаціями.

Для студентів і слухачів вищих навчальних закладів економічного профілю, підприємців та службовців, які здійснюють міжнародні комерційні операції та їх регулювання, а також усіх тих, хто цікавиться проблемами міжнародної економічної діяльності України.

ББК 65.9(4Укр)

Навчальне видання

НОВИЦЬКИЙ Валерій Євгенович

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**

Підручник

Редактор *Н. Царик*. Художник обкладинки *Т. Зябіліцева*.
Технічний редактор *Т. Піхота*. Коректор *Л. Тютюнник*.
Верстка *Н. Мишко, Т. Мальчевської*

Підписано до друку 16.12.2002. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 55,10.
Ум. фарбовідб. 55,57. Обл.-вид. арк. 62,71. Наклад 5000 прим. Зам. № 01-2366.

Київський національний економічний університет
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідоцтво про реєстрацію № 235 від 07.11.2000

Тел./факс (044) 458-00-66; 456-64-58. E-mail: publish@kneu.kiev.ua

ISBN 966–574–428–3

© В. Є. Новицький, 2003
© КНЕУ, 2003

Про книгу.	11
Вступ.	13
Частина 1. ПРИРОДА, ЗМІСТ ТА ЦІЛІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.	19
<i>Розділ 1.1. Міжнародна економічна діяльність:</i>	
сутність, особливості та суб'єкти.	20
1.1.1. Предмет курсу: природа та визначення міжнародної економічної діяльності.	20
1.1.2. Відкрита економіка.	27
1.1.3. Платіжний баланс: показник та фактор міжнародної економічної діяльності.	37
1.1.4. Світове господарство та міжнародний ринок.	47
<i>Розділ 1.2. Інтернаціональне співробітництво: форми та рівні.</i>	<i>56</i>
1.2.1. Класифікація форм міжнародної економічної діяльності.	56
1.2.2. Міжнародна торгівля товарами та послугами.	59
1.2.3. Транскордонний рух капіталів та міжнародний кредит.	62
1.2.4. Міжнародні валютно-фінансові відносини.	65
1.2.5. Міжнародна міграція робочої сили.	67
1.2.6. Участь у діяльності міжнародних економічних організацій.	68
1.2.7. Міжнародне співробітництво у виробничих, науково-технічних сферах.	70
1.2.8. Спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку.	71
<i>Розділ 1.3. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності</i>	
України.	76
1.3.1. Критерії класифікації суб'єктів міжнародної економічної діяльності.	76
1.3.2. Мікроекономічний рівень.	77
1.3.3. Макроекономічний рівень.	80
1.3.4. Між- або наддержавний рівень.	96

Частина 2. ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	107
<i>Розділ 2.1. Україна в міжнародній торгівлі товарами:</i>	
загальний режим.	108
2.1.1. Торгівля товарами в системі міжнародної економічної діяльності.	108
2.1.2. Україна та міжнародні інститути регулювання торгівлі.	117
2.1.3. Факторні передумови міжнародної торгівлі України.	127
2.1.4. Геостратегічна специфіка національної участі в міжнародній торгівлі.	132
<i>Розділ 2.2. Експортно-імпортна діяльність: види та українська специфіка.</i>	146
2.2.1. Міжнародна купівля-продаж товарів.	146
2.2.2. Експортна діяльність в макро- та мікроекономічному вимірах.	150
2.2.3. Імпортна політика: загальні цілі та актуальні проблеми України.	157
2.2.4. Реекспорт та реімпорт.	162
2.2.5. Прямі та опосередковані експортно-імпортні операції.	165
<i>Розділ 2.3. Україна в товарообмінних операціях</i>	171
2.3.1. Поняття та форми товарообмінних операцій.	171
2.3.2. Бартерні операції (бартерні угоди, бартер).	175
2.3.3. Торговельні компенсаційні операції.	177
2.3.4. Промислові компенсаційні операції.	181
<i>Розділ 2.4. Міжнародний контракт</i>	189
2.4.1. Поняття міжнародного контракту.	189
2.4.2. Ціна міжнародного контракту.	199
2.4.3. Умови платежів та розрахунків за експортно-імпортними операціями.	204
2.4.4. Нормативна регламентація комерційної діяльності.	210
<i>Розділ 2.5. Інкотермс — інструмент міжнародної торгівлі</i>	216
2.5.1. Поняття Інкотермс (базисних умов контрактів).	216
2.5.2. Класифікація умов Інкотермс.	220
2.5.3. Вибір транспорту міжнародних перевезень згідно з умовами Інкотермс—2000.	227
<i>Розділ 2.6. Міжнародна торгівля послугами: критерії та українська специфіка.</i>	234
2.6.1. Поняття міжнародної торгівлі послугами.	234
2.6.2. Види міжнародних послуг та їх класифікація.	240
2.6.3. Міжнародний ринок послуг.	242

2.6.4. Особливості становлення ринку послуг у відкритій економіці України	247
2.6.5. Науково-технічний прогрес як структуроутворюючий чинник розвитку сфери міжнародних послуг	253
2.6.6. Інформаційні та електронні послуги як динамізуючий чинник міжнародної економічної діяльності	255
2.6.7. Страхові послуги в міжнародній економічній діяльності	258
Розділ 2.7. Послуги посередників у міжнародній торгівлі	264
2.7.1. Поняття торговельно-посередницької діяльності	264
2.7.2. Юридичне забезпечення торговельного посередництва	265
2.7.3. Класифікація суб'єктів міжнародного посередництва	266
Розділ 2.8. Міжнародні послуги у сфері виробництва, кооперування та реклами: специфіка транзитивної економіки	276
2.8.1. Поняття міжнародних технологічних послуг	276
2.8.2. Інжиніринг	277
2.8.3. Консалтинг	279
2.8.4. Франчайзинг	280
2.8.5. Реклама в міжнародній економічній діяльності	282
Розділ 2.9. Лізинг та інші орендні операції в міжнародному співробітництві	288
2.9.1. Поняття лізингу	288
2.9.2. Класифікація лізингових угод	290
2.9.3. Правове регулювання лізингу в Україні	296
Розділ 2.10. Міжнародні транспортні послуги	304
2.10.1. Сучасні тенденції розвитку транспорту в контексті світової динаміки	304
2.10.2. Україна в системі міжнародних транспортних комунікацій	307
2.10.3. Геостратегічні перспективи транспортного забезпечення міжнародного співробітництва України	311
2.10.4. Морський та річковий транспорт: світові тенденції та українські реалії	313
2.10.5. Залізничний транспорт: сучасні тенденції та роль у міжнародній економічній діяльності	318
2.10.6. Міжнародні автоперевезення	321
2.10.7. Авіатранспортні сполучення: стан та перспективи розвитку	324
2.10.8. Трубопровідний транспорт України	326
2.10.9. Роль транспорту для міжнародної комерційної діяльності	328

Розділ 2.11. Міжнародний туризм	334
2.11.1. Поняття та тенденції розвитку міжнародного туризму	334
2.11.2. Класифікація різновидів міжнародного туризму	337
2.11.3. Суб'єкти міжнародного туризму, специфіка їх цілей та діяльності	339
2.11.4. Інститути та інструменти регулювання міжнародного туризму в Україні	342
2.11.5. Україна в міжнародних туристичних операціях: національна специфіка та завдання	349
Розділ 2.12. Міжнародне кооперування виробництва:	
природа, форми та сучасні особливості	360
2.12.1. Поняття кооперування виробництва в системі категоріального апарату	360
2.12.2. Практичні завдання міжнародної кооперації в сучасних умовах	365
Розділ 2.13. Відкрита економіка України в системі міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин	374
2.13.1. Міжнародні валютно-фінансові інструменти в моделі відкритої економіки	374
2.13.2. Ризики макроекономічної дестабілізації через відкритість фінансово-монетарної та інвестиційної сфери	377
2.13.3. Ситуація із зовнішньою заборгованістю України	381
Розділ 2.14. Україна в процесах міжнародної міграції капіталів та господарської транснаціоналізації	390
2.14.1. Сучасні особливості міжнародного інвестиційного процесу	390
2.14.2. Інвестиційні інтереси — рушійна сила руху капіталів	393
2.14.3. Трансформаційна специфіка національної участі в міжнародних ринках капіталів	398
2.14.4. Приватизація як інструмент залучення інвестицій до трансформаційної економіки	406
Розділ 2.15. Комерційні структури в процесах транснаціоналізації	418
2.15.1. Транснаціоналізація в підприємницькій сфері: суб'єкти та функціональна специфіка	418
2.15.2. Геостратегічні фактори розвитку інвестиційних тенденцій	422
2.15.3. Акціонерні форми та засоби транснаціоналізації комерційної діяльності	425
2.15.4. Неакціонерні форми транснаціоналізації господарської діяльності	427

Розділ 2.16. ТНК у системі міжнародного інвестування:	
особливості та новітні тенденції для України	434
2.16.1. ТНК у системі сучасних міжнародних економічних відносин	434
2.16.2. Передумови поширення міжнародних корпорацій як форми господарювання: історичний контекст. . .	437
2.16.3. Міжнародна природа господарської діяльності ТНК. . .	439
2.16.4. Об'єктивні конкурентні переваги ТНК	441
2.16.5. Типи та структура корпорацій в економічній діяльності міжнародного й національного рівнів.	444
2.16.6. Специфічні форми підприємницької транснаціоналізації в умовах ринкових перетворень	449
2.16.7. Наслідки господарсько-інвестиційної діяльності ТНК.	454
2.16.8. Обмеження монополізації	456
Розділ 2.17. Спільні підприємства як форма міжнародної господарської діяльності України	465
2.17.1. Природа спільного підприємництва.	465
2.17.2. Спільні підприємства: поняття та специфіка	467
2.17.3. Мотивація створення СП	470
2.17.4. Процес створення СП.	475
2.17.5. Специфіка розвитку спільних підприємств в Україні.	477
Розділ 2.18. Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили	484
2.18.1. Поняття міжнародної міграції робочої сили: міграція в долі українського та інших народів.	484
2.18.2. Класифікація складових, факторів і видів міжнародної міграції.	487
2.18.3. Аналіз наслідків міграції на ринку праці	489
Частина 3. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	497
Розділ 3.1. Регулювання міжнародної економічної діяльності в державі	498
3.1.1. Концептуальні проблеми регулювання відкритої економіки.	498
3.1.2. Моделі відкритої економічної політики.	502
3.1.3. Напрями підвищення конкурентоспроможності української економіки	505
3.1.4. Традиційні засоби підтримки національного товаровиробника у сфері міжнародної торгівлі: тарифно-нетарифне регулювання	510

3.1.5. Застосування митного тарифу: міжнародна практика та транзитивні реалії	512
3.1.6. Застосування нетарифних інструментів та інтереси України	518
3.1.7. Сучасні форми протекціонізму: поняття антиімпортних адміністративних процедур.	521
3.1.8. Добровільні обмеження експорту в контексті антиімпортної політики	523
3.1.9. Антидемпінг як фактор у конкурентній боротьбі	524
3.1.10. Оптимізація податкової системи	531

Розділ 3.2. Науково-технічна та інформаційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності.	540
3.2.1. Міжнародний рух технологій: предмет і сучасні тенденції	540
3.2.2. Інструменти науково-технічного регулювання у відкритій економіці.	543
3.2.3. Інформатизація як визначальний фактор моделі міжнародного співробітництва	548
3.2.4. Технополіси в стратегії розвитку відкритої економіки.	552
3.2.5. Макроекономічна політика України в контексті сучасного НТП.	565
3.2.6. Стандартизація як фактор та умова міжнародного співробітництва	570

Розділ 3.3. Економічна безпека за умов відкритої економіки . . .	578
3.3.1. Поняття економічної безпеки держави в міжнародному конкурентному середовищі.	578
3.3.2. Складові економічної безпеки	580
3.3.3. Економічна безпека в контексті сучасної геополітики	582
3.3.4. Актуальні проблеми економічної безпеки України . .	586
3.3.5. НАТО як економічний партнер України	591

Частина 4. УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ: ІНТЕГРАЦІЙНІ ФОРМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ 601

Розділ 4.1. Міжнародні економічні зв'язки в українській історії: ретроспектива та сучасність	602
4.1.1. Основи періодизації міжнародної економічної діяльності України.	602
4.1.2. Докиївський період торгівлі.	603
4.1.3. Торгова модель Київської Русі.	605
4.1.4. Зовнішні зв'язки колоніального періоду	607

4.1.5. Радянський період розвитку національної спеціалізації та міжнародної торгівлі	612
4.1.6. Початок нової історії	613
Розділ 4.2. Специфіка процесів інтернаціоналізації на сучасному етапі.	621
4.2.1. Практичні цілі міжнародного співробітництва в контексті системного аналізу	621
4.2.2. Сутність та особливості процесів інтернаціоналізації: українська специфіка	624
4.2.3. Сучасна національна геоекономічна модель: складові елементи та функціональні риси	628
4.2.4. Геоекономічна політика України в міжнародному контексті	631
4.2.5. Економічна інтеграція	636
4.2.6. Глобалізація та регіоналізація — форми соціально-економічної інтернаціоналізації.	639
4.2.7. Регіональна інтеграція як фактор нових реалій міжнародної економічної діяльності України	649
4.2.8. Прикордонне співробітництво в Україні	650
Розділ 4.3. Торгово-коопераційні відносини та інтеграційний режим України з країнами СНД	659
4.3.1. Інтеграційно-дезінтеграційні контрверсії СНД: на шляху від «розлучення» до співіснування.	659
4.3.2. Режими співробітництва з країнами СНД	660
4.3.3. Зона вільної торгівлі в рамках СНД.	669
4.3.4. Проблема участі України в Митному союзі держав СНД: оцінка доцільності	671
Розділ 4.4. Європейський вектор зовнішньоекономічної діяльності: резерви співробітництва як фактор перспективної інтеграційної моделі	678
4.4.1. Завдання та умови європейської інтеграції України	678
4.4.2. Розвиток торговельно-економічних зв'язків з країнами Європи.	682
4.4.3. Правові засади співробітництва України з ЄС.	692
4.4.4. Україна в системі єврорегіонів	695
Розділ 4.5. Чорноморський вектор міжнародної економічної діяльності.	704
4.5.1. Чорноморське економічне співробітництво: сутність проекту.	704
4.5.2. Напрями співробітництва в рамках ЧЕС у контексті геополітичних альтернатив	709
4.5.3. ЧЕС у вимірах глобальних стратегій	711
4.5.4. Особливості та завдання участі України в ЧЕС.	713

Частина 5. ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУЧАСНА СПЕЦИФІКА ТА УКРАЇНСЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ	719
<i>Розділ 5.1. Сировинні ресурси в міжнародній економічній діяльності України</i>	720
5.1.1. Сировинні ресурси в національному та світовому господарстві.	720
5.1.2. Природні ресурси в системі міжнародних ринків	724
5.1.3. Види ресурсів.	727
5.1.4. Україна у світовій торгівлі сировиною	730
<i>Розділ 5.2. Паливно-енергетичні ресурси у відкритій економіці</i>	739
5.2.1. Паливний баланс у системі відкритої економіки України	739
5.2.2. Особливості національного енергоспоживання в контексті глобальних тенденцій	751
<i>Розділ 5.3. Екологічні обмеження зростання відкритої економіки в контексті сучасної глобалістики</i>	762
5.3.1. Стан навколишнього середовища як фактор глобаль- ного та національного розвитку.	762
5.3.2. Екологічні пріоритети розвитку сучасної відкритої економіки України	770
5.3.3. Утилізація відходів — ознака сучасної відкритої економіки.	776
5.3.4. Продовольчий потенціал: українські реалії у світі міжнародних проблем	777
<i>Додатки</i>	787

Написання підручника, а тим більше першого підручника з навчального курсу, є справою складною і відповідальною. Адже для того, щоб створити справді корисну для підготовки економістів-міжнародників книгу, треба не тільки володіти великою ерудицією, тримати руку на пульсі життя, а й мати готовність до надзвичайно кропіткої роботи.

Щодо курсу «Міжнародна економічна діяльність України», то створення подібної праці — особливо актуальне завдання. У сучасних умовах розвитку українського суспільства відчувається велика потреба у кваліфікованих спеціалістах, що, у свою чергу, потребує оптимізації навчального процесу у вищих закладах освіти та поліпшення викладання економічних, і передусім міжнародно-економічних, дисциплін. Зазначимо, що досі в Україні не було підручника, присвяченого найбільш актуальній для майбутніх економістів-міжнародників комплексній проблематиці міжнародної комерційної та регулятивної діяльності, питанням міжнародної інтеграції України та її геоекономічних перспектив. Тому праця В. Є. Новицького є дуже своєчасною і потрібною.

Разом з тим підготувати підручник було надзвичайно важко: адже його написання вимагає від автора не тільки високої кваліфікації та широких знань, а й педагогічного хисту, враховування специфіки студентської аудиторії. Тому слід вітати, що спроба виконати зазначене завдання була здійснена відомим ученим В. Є. Новицьким, який уже багато років викладає у провідних вищих закладах освіти країни, підготував чимало кваліфікованих молодих спеціалістів, був науковим керівником у багатьох аспірантів, які успішно захистили дисертації.

Підручник складається з п'яти частин, у яких послідовно розглядаються загальні питання курсу — предмет, методологія, суб'єкти та об'єкти вивчення, форми міжнародної економічної діяльності, актуальні проблеми регулювання міжнародної економічної діяльності в Україні, питання геополітики та міжнародної інтеграції держави в комплексі напрямів та інструментів цього процесу. Особливо цінно, що автор вводить до об'єкта вивчення актуальні проблеми глобалістики, питання ресурсо-енергетичного балансу, міжнарод-

них економічних відносин з приводу сировини, а також ті специфічні відносини, які породжуються екологічною небезпекою та які дедалі більшою мірою визначають сам характер світової економіки.

Написання підручника є складною й відповідальною працею ще й тому, що в ньому мають бути не тільки ґрунтовно охоплені всі значущі проблеми та питання, які стосуються тематики написання. Матеріал має бути викладений доступно для читача, максимально враховувати аудиторію, дещо випереджаючи її. Тому підготувати хороший підручник є справою набагато складнішою, ніж написати добру монографію.

На наш погляд, автор повністю впорався із поставленим завданням. Книга написана кваліфікованим фахівцем, із великою кількістю ілюстративного матеріалу. Привертає увагу логічність побудови підручника, наявність у ньому чітких структурних підрозділів, які є необхідними для видання подібного типу та рівня. Нарешті, хотілося б наголосити і на такому аспекті: авторові вдалося чітко витримати дистанцію між різними міжнародно-економічними курсами — міжнародними економічними відносинами, та прикладними дисциплінами — митною справою та ін. При цьому підручник написаний саме на матеріалах України, що робить його справді унікальною працею.

Хотілося б привітати й Київський національний економічний університет та факультет міжнародних економічних відносин. Адже сама ідея переосмислення традиційних курсів свідчить про творчий пошук університету, здатність до критичного погляду на процес викладання, а також про обґрунтованість відповідних оцінок. У результаті було створено дуже корисну для України книгу. Причому назва курсу «Міжнародна економічна діяльність України» є такою, що повністю відповідає його завданням і є більш коректною, ніж та, що вживалася раніше, — «Зовнішньоекономічна діяльність».

Вважаємо, що книга «Міжнародна економічна діяльність України» В. Є. Новицького добре прислужиться студентам, молодим фахівцям, усім тим, хто хотів би не тільки дізнатися про практичні механізми здійснення міжнародної економічної діяльності, а й отримати глибокі та систематичні знання з предмета. Переконані, що книга буде надзвичайно корисною для широкої читацької аудиторії. Вважаємо, що багато положень книги будуть корисними навіть для працівників бізнесу та державних службовців.

Директор Інституту світової економіки
і міжнародних відносин НАН України
академік НАН України **Ю. М. Пахомов**

Економічний розвиток у сучасному світі відбувається під впливом ряду факторів, найважливішими серед яких є прогрес наукової думки, технологій, інтернаціоналізація багатьох сфер суспільного життя, перехід багатьох країн світу до моделі ринкових відносин. Поглиблюється взаємна залежність країн та господарських агентів, розвиваються процеси інформатизації традиційних видів бізнесу та становлення нових виробничих систем на базі комп'ютерних технологій і мереж даних.

Уже наприкінці ХХ ст. на економічній діяльності людства кардинально позначився вплив тенденцій до глобалізації та регіоналізації, які посилювалися зрушеннями у сфері технологій, лібералізацією валютно-фінансових відносин.

Формування інтеграційних механізмів, нові реалії, які породжуються науково-технічним прогресом (НТП), поширенням мережі Інтернет практично на всі аспекти життя суспільства, обумовлюють таке самоусвідомлення людства, яке принципово відрізняється від тих уявлень, що були достатніми для його життєдіяльності та відтворення в минулому. Нині жодна країна світу, навіть найбільші та економічно найпотужніші держави, не можуть забезпечити скільки-небудь задовільних умов своєї участі в системі міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці, не беручи участі в тих інтеграційних механізмах, які визначають геополітичні, гео економічні передумови світової розстановки сил, глобальної конкуренції.

Не розв'язавши завдань оптимізації усієї системи міжнародної економічної діяльності України, не можна сподіватися на успішне реформування економіки держави в цілому, оскільки така діяльність є, по-перше, значним компонентом господарювання, а по-друге, його потужним каталізатором.

Світова фінансова криза 1997—1998 рр. виявила велику залежність усіх країн та цілих регіонів світу від міжнародних фінансових процесів. До цього слід додати небезпеку, яку становлять

деякі види промислової діяльності, надмірне споживання енергетичних та сировинних ресурсів, навіть свідомі вчинки та наслідки збройних конфліктів. Природні катаклізми, екологічні катастрофи, глобальне потепління клімату та інші несприятливі явища регіонального та планетарного масштабу, інколи навіть незворотні негативні події та зміни в біосфері актуалізують поставлення питання про єдність людства. При цьому йдеться не тільки про єдність людства як біологічного виду, чи навіть у вимірах його соціально-політичного буття. Ставлення питання може і повинно бути більш вимогливим та жорстким: реальність сьогодення примушує по-новому оцінити відомі істини про неподільність людства, безумовність базових морально-етичних цінностей, про відповідальність кожної людини за долю інших людей та світу в цілому.

Часи насправді змінилися, і змінилися так, що слова англійського поета Джона Донна «...немає людини, яка була б як острів, сама по собі», котрі як були кілька століть тому, так і зараз є етичним критерієм у житті небагатьох, дедалі більшою мірою перетворюються на універсальний поведінковий імператив... «Не питай ніколи, по кому подзвін: він по тобі...» У високоінтегрованому світі міра відповідальності людини є не тільки високою, а й безпосередньо пов'язаною із можливими негативними наслідками як у глобальному масштабі, так і на особистому рівні. Трагедія від терактів у Нью-Йорку та Вашингтоні 11 вересня 2001 р., унаслідок якої загинули тисячі людей, постала відліком нової моделі міжнародних відносин, як в економічній сфері, так і у сфері політики країн та їх угруповань.

Відвернути реальні загрози людству, установити нову парадигму господарювання, соціального буття, такий міжнародний економічний лад, який не буде ігнорувати долі людей у найбідніших країнах, такі «позаекономічні» цінності, як стан та перспективи екосистем, — це завдання, розв'язання яких є необхідним для збереження прийнятних умов життя на планеті.

У цьому контексті особливо очевидно є необхідність по-новому осмислити як ті сталі зв'язки, котрі склалися у процесі міжнародного економічного співробітництва, так і нові детермінанти розвитку, які разом визначають параметри міжнародної економічної діяльності країн та приватних агентів господарювання.

Під час написання підручника враховувалися потреби тих вищих навчальних закладів, для яких актуальним є завдання комплексного вивчення проблематики міжнародної економічної діяльності, зокрема таких її складових, як організація міжнародної торгівлі, інвестиційна діяльність, функціонування ТНК та СП,

макроекономічне регулювання процесів міжнародного співробітництва. Разом з тим студенти спеціалізованих міжнародноекономічних факультетів та відділень, згідно з вибіркоvim принципом, можуть докладніше вивчати ті підрозділи підручника, які відповідають навчальним програмам, та використовувати інші підрозділи книги для самостійної роботи або факультативно.

Те саме можна сказати про ілюстративний матеріал, який міститься в кожній главі. Його наявність не вимагає від студента обов'язкового вивчення додаткового матеріалу, наприклад такого, який стосується регулятивної практики інших країн або інших тем. Однак наявність цього матеріалу робить вивчення курсу більш цікавим та, відповідно до індивідуального вибору студента, більш глибоким.

Цей курс вирізняється широким вивченням особливостей зовнішньоекономічної діяльності завдяки значній увазі до регулятивної некомерційної діяльності державних інститутів. Разом з тим він не ставить за мету вивчення тих закономірностей життєдіяльності та розвитку економічних систем і процесів, які органічно належать до предмета курсів з теорії міжнародної економіки. Натомість, спираючись на базові теоретичні знання, розуміння сучасних гео економічних тенденцій, *курс з проблем міжнародної економічної діяльності* ознайомлює з практичним проведенням зовнішньоекономічних операцій в Україні з урахуванням нормативного матеріалу та конкретної національної специфіки.

Нарешті, даний курс узагальнює ряд тем з дисциплін, які вивчають проблеми маркетингової та менеджерської справи взагалі та в Україні зокрема в тому розумінні, що він розглядає економічні явища в усій повноті їх проявів на міжнародному рівні.

Системне теоретичне відтворення економічних процесів потребує використання такого наукового інструментарію вивчення закономірностей міжнародного співробітництва, особливостей та наслідків того чи іншого практичного управлінського вибору у сфері міжнародної комерційної діяльності, за якого було б можливим абстрагування від неістотних, нетипових причинно-наслідкових зв'язків та факторів впливу. Адже використовувані умовності фактично є заміниками високоваріативних процесів у бутійному світі. Тому під час вивчення даного курсу особлива увага має бути приділена функціональній та суб'єктній специфіці міжнародної сфери господарювання, провідним тенденціям глобалізації, регіоналізації, розвитку відкритих економік.

Крім того, у процесі практичного застосування абстрактної схеми під впливом «конкретики», позасистемних щодо теорії фа-

кторів окремі положення зазнають істотних модифікацій. Особливо це стосується міжнародної економічної діяльності, в якій синтезуються багато економічних, політичних, екологічних, гуманітарних та інших функцій. Отже, принциповою є вимога додержуватися максимального реалізму під час теоретичного конструювання та не обмежуватися суто формальним підходом.

Об'єктивно цей курс повинен поєднувати принципи індукції та дедукції. Отже, його інструментами є як аналіз «конкретики» міжнародної економічної діяльності та її узагальнення, так і послідовні спекулятивні міркування, за яких для вироблення кінцевих висновків слід почати з найбільш фундаментальних істин.

Міжнародна економічна діяльність, поміж інших видів господарської активності, суспільних процесів та системних зв'язків, є вельми специфічним предметом дослідження та вивчення. Це зумовлюється тим, що на її функціональні характеристики своєрідним чином переноситься логіка реалізації мікроекономічних інтересів суб'єктів ринкової діяльності в найбільш широкому розумінні таких інтересів, а також закономірності економічних процесів національного рівня. Крім того, міжнародна сфера економічних відносин створює власні системні характеристики і відбивається практично на всіх сферах підприємницької діяльності та економічної політики уряду.

Переходячи до функціонального аспекту справи, слід сказати, що сферу міжнародного співробітництва, кооперації можна розглядати в утилітарному контексті. Інакше кажучи, вона може бути важливим засобом динамізації економічного, взагалі суспільного розвитку. Така її роль зумовлюється потенціалом міжнародного поділу праці, завдяки якому виникають можливості підвищення ефективності та продуктивності відтворювальних систем.

Слід враховувати, що саме сфера міжнародної економічної діяльності містить чималий простір для застосування суб'єктивних методів впливу на економічну ситуацію як з боку підприємницьких структур, так і уряду. Особливо це проявляється нині, коли активно формуються глобальні, регіональні інтеграційні об'єднання як на рівні держав, так і в сфері бізнесу.

Міжнародна економічна діяльність реалізується в комплексі численних форм співробітництва різних країн, виробничих, торговельно-комерційних контактів, які виходять за межі окремих держав, а також засобів регулювання зазначених контактів з боку владних інститутів. Тому і метою курсу є вивчення міжнародної економічної діяльності в комплексі — з урахуванням її різномірних суб'єктів, об'єктів, інструментів досягнення цілей та встановлених правил.

Саме цим — необхідністю комплексного дослідження особливостей міжнародної економічної діяльності в синтезі мікро- та макроекономічних, комерційних та регулятивних її аспектів в умовах України і визначено назву курсу та його особливості. Цей курс розрахований на певну базу знань з інших економічних дисциплін, насамперед таких, як основи економічної теорії, міжнародна економіка (або міжнародні економічні відносини — інший варіант перекладу назви курсу International Economics), теорія міжнародного маркетингу, менеджменту.

Але ніякі знання вузькопрофесійного характеру не можуть відобразити всю складну палітру відносин між людьми. Адже економічна діяльність, тим більше в сучасному світі, завжди пов'язана з мотивацією та інтересами позаекономічного характеру, і було б неправильно обмежитись тільки міркуваннями та інтересами утилітарного характеру.

Тим більшою мірою сказане стосується такого предмета, як міжнародна економічна діяльність, що синтезує різноманітні та суперечливі взаємовідносини між учасниками ринкового життя, цілими країнами та регіонами світу.

З одного боку, курс з міжнародної економічної діяльності України складатиметься з проблематики комерційної діяльності господарських агентів, а з іншого — його наповнює право- та нормотворчість відповідних регулюючих, некомерційних інститутів. Нарешті, суб'єктами як комерційної, так і регулюючої складових міжнародної економічної діяльності можуть бути однонаціональні та міжнародні фірми, національні держави та міждержавні, міжурядові, різнонаціональні об'єднання.

Дедалі більшою мірою на процесах розвитку системи інтернаціонального співробітництва позначаються глобальні проблеми розвитку людства — екологічна, енергетична та ін. Водночас девальвація імперського мислення, поява на світовій карті нових держав привнесли до цієї системи нові важливі риси, які не можна не враховувати в практичній діяльності.

Транзитивні системи характеризуються більш або менш швидким заміщенням інститутів адміністративно-розпоряджувального типу ринковими. Для сфери міжнародної економічної діяльності цей процес означає передусім скасування державної монополії зовнішньоекономічної діяльності, поширення поля комерційної діяльності на міжнародні зв'язки. Крім того, на перехідному етапі країнам доводиться формувати нові моделі національної спеціалізації, укладати договори з іншими державами щодо розвитку механізмів торгівлі, руху капіталів та інших форм співробітництва.

Підприємства, для яких змінився характер володіння, а також новоутворені фірми, корпорації напрацьовують нові для себе форми господарської діяльності, намагаються закріпитися на нових, зарубіжних ринках, навчаються працювати в ринкових умовах, у відкритому для найбільш гострої конкуренції середовищі.

Структура книги. Підручник складається з п'яти частин, які, у свою чергу, поділяються на розділи та підрозділи. Розділи включають у себе підрозділи — основні функціональні складові курсу, які, фактично, відповідають окремим лекціям або темам для самостійного вивчення.

У першій частині розглядаються основні принципи міжнародної економічної діяльності, її суб'єкти, тобто учасники, та об'єкти, а власне — сектори сучасного світового ринку.

У другій частині докладно розглядаються особливості конкретних форм міжнародної економічної діяльності, передусім пов'язаних з торгівлею товарами, послугами, реалізацією інвестиційних проєктів, експортом та імпортом капіталів, виробничим кооперуванням, трудовою міграцією.

Третя частина присвячена проблемам організації міжнародної економічної діяльності її державного регулювання. У розділ включено і проблематику роботи на міжнародних валютно-фінансових, кредитних ринках.

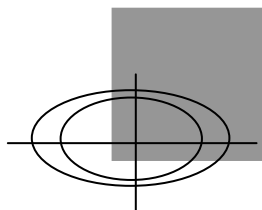
У четвертій частині розглядаються геоекономічні детермінанти розвитку сучасної відкритої економіки, питання формування сприятливого середовища міжнародного економічного співробітництва. Особлива увага приділяється геоекономічній моделі України, передісторії та сучасним її пріоритетам.

П'яту частину присвячено вивченню природних лімітів міжнародної економічної діяльності України, пов'язаної із видобутком, міжнародними купівлею та продажем, залученням до процесу відтворення сировинних, енергетичних ресурсів, з екологічними проблемами.

Вставки до розділів ілюструють окремі аспекти досліджуваної проблеми.

Наприкінці кожного підрозділу містяться стандартно структуровані блоки. Вони складаються з коротких узагальнень змісту наведеного матеріалу («Резюме»), посилань на основні теоретичні концепції, вивчення яких не є прямим завданням курсу, але знання їх є важливою умовою комплексного розуміння предмета («Теоретичні паралелі»), з термінологічних словників («Терміни та поняття»), питань для самоконтролю та семінарських занять («Контрольні питання»), а також рекомендованої літератури («Література»).

Частина 1



ПРИРОДА, ЗМІСТ ТА ЦІЛІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розділ 1.1

Міжнародна економічна діяльність: сутність, особливості та суб'єкти

1.1.1. Предмет курсу: природа та визначення міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність України становить неоднорідний та багатоаспектний предмет вивчення. Її можна розглядати і в контексті національних інтересів, і в регіональному та глобальному масштабах. У першому аспекті така діяльність є засобом досягнення підприємницьких і загальнодержавних цілей у процесі співробітництва із зарубіжними партнерами. У другому — весь господарський механізм України постає невід'ємною складовою світової економіки, елементом більш загальної системної цілісності, інтернаціональних ринкових структур.

Системна трансформація в Україні, основним змістом якої є формування ринкового середовища та демократизація усіх ланок соціального життя, справедливо розглядається як важлива передумова розширення та підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності в комплексі її макро- та мікроекономічних форм. Така позиція була офіційно закріплена в Стратегії економічної та соціальної політики на 2000—2004 рр. Одним із ключових елементів концепції державного розвитку, метою якого є забезпечення високих щорічних темпів економічного зростання (починаючи з 2002 р. на рівні 6—7 %), розглядається оптимізація та збільшення позитивного впливу з боку механізмів міжнародної економічної діяльності України. При цьому транснаціоналізація української економіки, що зорієнтована на підвищення міжнародної конкурентоспроможності, дедалі більшою мірою визначатиме глобальну перспективу держави.

Міжнародні господарські зв'язки для нашої країни є одним із ключових факторів розвитку. Про це свідчать такі дані: тільки протягом періоду з початку незалежності до кінця століття частка експорту товарів та послуг у структурі ВВП України зросла з 24—26 % до 45—47 % (особливо значним було зростання частки експортного «покриття» ВВП у 1994 та 1995 рр.). Ці дані переконливо свідчать про утвердження економіки України як самостій-

ного організму, здатного до саморегулювання та виживання в міжнародній конкурентній боротьбі. Причому зростання вітчизняного експорту протягом цього періоду відбувалося здебільшого за рахунок збільшення вивезення товарів та послуг до провідних індустриальних держав та інших країн далекого зарубіжжя (відповідна частка в українському експорті у 1999 р. становила 64 %).

Разом з тим практика довела безпідставність уявлень про автоматичне розв'язання цих завдань тільки завдяки обмеженим заходам фінансового та структурного характеру (антиінфляційних, жорстких монетарних обмежень, формальних роздержавлення, демонополізації та приватизації). Необхідним є проведення активної державної політики, забезпечення сприятливих нормативних та організаційних передумов міжнародної економічної діяльності. Передусім стоїть завдання подолати такі головні перешкоди:

- недосконалість та нестабільність законодавчої бази міжнародної економічної діяльності, відсутність внутрішньо узгодженої системи митного, податкового регулювання, механізмів банкрутства;
- нерозвиненість або відсутність багатьох важливих інституцій регулювання міжнародної економічної діяльності, сприяння їй, передусім у банківській, страхувальній, кредитній, фінансовій сферах;
- адміністративні і фінансові обмеження, несприятливі для експортно-імпортних та інвестиційних операцій умови митного та податкового регулювання;
- дефіцит інституцій і організаційних структур підтримки та обслуговування міжнародної економічної діяльності, зокрема інформаційних, маркетингових, дослідних, аналітичних центрів, консалтингових та інжинірингових служб.

Завданнями особливого порядку, які виходять далеко за межі міжнародної економічної проблематики, але являють собою необхідну передумову оптимізації участі України у світогосподарських відносинах, є подолання тінізації та криміналізації суспільно-господарського життя в країні, бюрократизації та корумпованості управлінських структур, забезпечення політичної стабільності та проведення загальної структурної реформи. До речі, якщо згідно з міжнародною статистикою загальносвітові обсяги тінізації становлять 5—10 % від ВВП, в африканських країнах, які є найяскравішим прикладом надмірної тінізації, — 30 %, то в Україні відповідний показник навіть не піддається достатньо вірогідній оцінці й становить, за різними розрахунками, від 40 % до 60 % ВВП.

Отже, цілком практичні цілі обрання адекватних методик та концептуальних підходів у міжнародній економічній діяльності актуалізують вивчення широкого масиву закономірностей та практичних особливостей, які характеризують реальні процеси та перспективи роботи національних і світових ринків, а також їх регулювання.

Але щоб краще зрозуміти сутність та особливості міжнародної економічної діяльності, нам слід, по-перше, уточнити основні терміни, які використовуватимуться в курсі.

Навіщо це потрібно, зрозуміло: адже не тільки в господарській, соціальній практиці, а й у науці різне тлумачення термінів призводить до непорозумінь, помилкових рішень або висновків. Утім, значення термінів теж не варто абсолютизувати. «Оволодій предметом, а слова знайдуться», — казав Горацій, і він був правий: адже будь-які визначення містять у собі певну умовність. Сутність об'єктивного явища лишається тією самою незалежно від того, наскільки вдало її описують ті чи інші поняття.

Отже, визначаючи предмет міжнародної економічної діяльності, слід враховувати наявність великої кількості дефініцій. Але в найбільш широкому розумінні та як своєрідний відправний пункт можна взяти таке: ***міжнародна економічна діяльність — це поняття, яке застосовується і в практиці господарювання, що виходить за національні кордони, і в теорії, яка таку практику вивчає.***

Його синонімом є термін «зовнішньоекономічна діяльність», який певною мірою є анахронічним, а також таким, що абсолютизує певну функціональну обмеженість своїх суб'єктів.

Про що йдеться? Вжиття цього терміна концептуально презюмує таку схему: існують національні суб'єкти господарської діяльності, які час від часу вдаються до господарських контактів з партнерами ззовні своєї країни. Але, як ми знаємо, дедалі частіше життя породжує інші моделі організації економічних систем. Їх проявами є транснаціональні господарські структури — міжнародні монополії, спільні підприємства, міждержавні інтеграційні об'єднання, які за своєю природою не відповідають моделі взаємодії «внутрішніх» підприємницьких структур або самодостатніх державних економік.

Отже, виходячи з завдань курсу, що висвітлюється в цій книзі, все ж доцільніше користуватися здебільшого саме терміном «міжнародна економічна діяльність». Адже саме це поняття, яке є дещо ширшим, органічно охоплює не тільки власне сферу виробничої, комерційної діяльності, ті міжнародні за характером економічні акції, які спрямовані на отримання та максимізацію

індивідуального, приватного прибутку, поліпшення власного добробуту. Воно поширюється також і на невідприємницькі, регулятивні за характером акції, на інструменти впливу з метою поліпшення загальних умов господарювання як з боку національних урядів, спеціалізованих інститутів, так і з боку міжнародних організацій та структур.

Таким чином, широке тлумачення терміна «міжнародна економічна діяльність» охоплює всі форми господарювання, до яких залучаються різнонаціональні за походженням або місцем свого перебування кооперанти, агенти підприємницької та регулятивної діяльності.

Подібно до відомого епічного сюжету, в якому йшлося про відокремлення вод моря від вод річок, які в нього впадають, непереборні труднощі виникають і під час спроби чітко розмежувати національний та інтернаціональний сектори економічної діяльності, виділити «чистих» та «нечистих» суб'єктів міжнародного співробітництва. Експортне виробництво потребує технологічних поставок однонаціональних «неекспортерів». Предмети імпорту, після того як їх ввезено з-за кордону, перебувають в обігу на умовах, цілком подібних до тих, згідно з якими купуються та продаються товари національного виробництва. Іноземний турист на побутовому рівні має такі самі купівельно-споживацькі права, що й громадянин країни, до якої він прибув.

Але чи означає сказане відсутність критеріїв міжнародної економічної діяльності? Ні, такі критерії є, адже самі факти справляння мита, експортно-імпортного регулювання, контролю за транскордонним рухом капіталів та ін. указують на їх практичне застосування.

Які ж підприємницькі, регулятивні види економічної діяльності ми можемо вважати міжнародними за своїм характером? Адже очевидно, що не будь-які акції на території певної країни за участі іноземних громадян можна віднести до категорії міжнародних. Так само, як і діяльність співвітчизників, котрі перебувають, можливо мешкають, за кордоном, далеко не завжди класифікується як міжнародна.

Інакше кажучи, постає питання: що можна вважати невід'ємним та специфічним атрибутом міжнародної економічної діяльності або критерієм визначення її природи? Очевидно, те, що є підставою для констатації, вивчення та дослідження самого предмета міжнародної економічної діяльності. Те, що впливає з тієї практичної різниці між формами господарювання і комерційної діяльності, яку породжує факт існування різних держав, належності до них агентів підприємницької діяльності.

Ця різниця пов'язана з необхідністю сплачувати мито, податки, з наявністю чи відсутністю певних пільг, обмежень тарифного та нетарифного характеру. Отже, з усім тим, що породжується міжнародним фактором. Але наскільки широкою є дія цього фактора? Проаналізуємо на прикладах.

Скажімо, якщо іноземець перебуває на території України, то це зовсім не означає, що він обов'язково матиме особливий економічний статус у разі проведення будь-яких підприємницьких операцій або реалізації своїх соціальних прав. Такі події господарського життя, як купівля-продаж товару чи послуги, рух інвестиційних ресурсів або робочої сили, що відбуваються на території тільки однієї держави, як правило, не є приводом для застосування механізмів зовнішньоекономічного регулювання, зокрема митних зборів, міжнародних або іноземних правових норм. Хоча для того, щоб потрапити на територію України, та сама фізична особа мала перетнути кордон держави, а це вже можна вважати актом міжнародної економічної діяльності, якщо стосовно неї застосовувалися митні процедури, правила регулювання міжнародної міграції тощо. Аналогічно і майно, виробнича власність іноземного походження можуть «працювати» в економіці певної країни на загальних умовах, попри те, що попередньо відповідні матеріальні об'єкти, носії майнових прав перетинали національні кордони як предмети міжнародної економічної діяльності.

Разом з тим спільні операції співвітчизників, яких розділяють державні кордони (а точніше — кордони митних територій), можуть мати міжнародний характер. (Уточнення щодо належності економічного суб'єкта до певної митної території має принциповий характер: адже кордони митні можуть не збігатися з кордонами державними, а останні, у свою чергу, можуть інколи навіть не братися до уваги у випадках спільної участі відповідних країн в інтеграційних блоках.) Наприклад, грошові перекази, пересилання товарів з-за кордону пов'язані із застосуванням специфічних юридичних та адміністративних норм, грошовими стягненнями.

Отже, феномен міжнародної економічної діяльності виникає там і тоді, де і коли має місце перетинання кордонів митних територій такими реальними об'єктами, як:

- товари;
- послуги;
- капітали;
- сировинні ресурси;
- нарешті, люди.

ЗАКОН УКРАЇНИ

Про митну справу в Україні

Стаття 2. Митна територія і митний кордон

Територія України становить єдину митну територію, в межах якої Україна має виключну юрисдикцію щодо митної справи.

Межі митної території України вважаються митним кордоном України. Митний кордон України збігається з державним кордоном України, за винятком випадків, передбачених частинами третьою і четвертою цієї статті.

Митна територія України включає також території штучних островів та споруд, що створюються в економічній зоні України, над якими Україна має виключну юрисдикцію стосовно митної справи.

Відповідно до законів України на території України можуть створюватися вільні митні зони, стосовно яких закони України, що регулюють митну справу, застосовуються з винятками, визначеними законодавчими актами України. Межі таких територій становлять складову митного кордону України.

Отже, враховуючи критерії та особливості міжнародної економічної діяльності, можна дати таке визначення.

Міжнародна економічна діяльність — це цілісна система господарських зв'язків між національними економіками різних країн, належних до них або утворених ними суб'єктами господарського життя, а також міжнародними організаціями, яка має характерні лише для себе взаємозв'язки, закономірності та реалізує ті специфічні інтереси, які пов'язані з використанням переваг міжнародного співробітництва, поділу праці та факторного розміщення.

Міжнародна економічна діяльність, так само, як і будь-який живий організм, являє собою саме системну цілісність. І так само, як живий організм є чимось більшим, ніж механічною сукупністю органів, міжнародна економічна діяльність не зводиться до суми своїх атрибутів, суб'єктів та інструментів. Будучи самостійним явищем, проявами якого є складні зворотні зв'язки між складовими елементами, а також із компонентами більш широких механізмів відтворення, вона є фактором та своєрідним прискорювачем економічного розвитку країн.

У прикладному плані має значення офіційне тлумачення розглядуваних понять чинним у країні законодавством. Його містить закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який оперує терміном «зовнішньоекономічна», а не «міжнародна економічна діяльність». У статті 1 цього правового акта відзначається, що зовнішньоекономічна діяльність — це «діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами».

Однак функціональне значення феномена міжнародної економічної діяльності не є таким однозначним. У разі застосування неадекватних підходів у регулюванні, втрати керованості процесами співробітництва зовнішній чинник може спричинити дестабілізацію економіки. Особливо актуальною така небезпека є для країн перехідного типу, зокрема України. Тому методологічно значущими є питання забезпечення сталого розвитку відкритої економічної системи, логіка яких зумовлює вибір тих або інших форм, моделей та принципів міжнародної економічної діяльності.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» серед таких принципів називаються:

- принцип суверенітету народу України, що полягає у його виключному праві на зовнішньоекономічну діяльність на території держави відповідно до її законів; в обов'язку неухильно виконувати всі договори та зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;
- принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у праві суб'єктів добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки у будь-яких формах, прямо не заборонених чинним законодавством України; в обов'язку дотримуватись при цьому чинного законодавства України та у праві власності на одержані у процесі такої діяльності результати;
- принцип юридичної рівності та недискримінації, що полягає у рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, у забороні обмежень дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів такої діяльності;
- принцип верховенства закону, що полягає у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України, у забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють менш сприятливі умови, ніж ті, які встановлені в законах України¹;
- принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає в тому, що українська держава забезпечує рівний захист вітчизняних та іноземних суб'єктів такої діяльності в Україні — відповідно до вітчизняних законів та за кордоном — згідно з нормами міжнародного права; здійснює

¹ Принцип верховенства закону юридично базується на положеннях Конституції України. Зокрема, Ст. 92 закріплює положення, згідно з яким «виключно законами України визначаються... засади зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної діяльності, митної справи» (Конституція України. — К., 1996).

захист державних інтересів України як на її території, так і за кордоном відповідно до національних та міжнародних правових норм;

- принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

1.1.2. Відкрита економіка

Міжнародне співробітництво в результаті збільшення його обсягів та поглиблення дедалі більшою мірою впливає на характер і перспективи розвитку національних економічних комплексів. Причому можна казати про перехід кількісних змін у нову якість кооперації: на певних стадіях інтегрованості економік виникає феномен відкритості (або відкритих) економік.

Відкритою економікою можна назвати національний господарський комплекс, який бере участь у системі міжнародного поділу праці та опосередковує в ході міжнародної кооперації вагому частину сукупного продукту, причому макроекономічна рівновага такого комплексу забезпечується за активної ролі міжнародного сектору.

Як бачимо, наведене визначення ґрунтується на відносних критеріях. Адже країни різняться своїми розмірами, відтак абсолютні показники міжнародної економічної діяльності не мають безумовного значення. Сполучені Штати Америки, Китай, хоча і відіграють помітну роль у світовій торгівлі, мають дуже місткі внутрішні ринки. Тому ступінь опосередкування ВВП експортно-імпортними операціями у них нижчий відповідного показника значно менших за розмірами Бельгії, Кореї, Люксембургу чи Ізраїлю. З тих самих причин Німеччина — країна, яка в 90-х роках ХХ ст. посідала чільні позиції у світі за валовими показниками експортно-імпортної діяльності, — реалізує на зовнішніх ринках меншу частину свого ВВП, ніж сусідні Нідерланди. Наприклад, наприкінці ХХ ст. у Сполучених Штатах Америки частка товарного експорту становила близько 10 % від ВВП, тоді як у великій європейській країні цей показник має величину до 20 %, а в порівняно невеликій країні Старого Світу — до 50 %.

Водночас США, ФРН, а також КНР набагато помітніше впливають на всю систему міжнародних економічних відносин, що також важливо враховувати. Україна опосередковує більшу частку ВВП, ніж США, проте має менш ефективну економіку

та, на відміну від цієї країни, справляє незначний вплив на світову економіку.

Світова економіка дедалі більшою мірою визначає особливості розвитку України. Основні напрями впливу — збільшення обсягів експорту та імпорту відносно ВВП та загострення ситуації із зовнішньою заборгованістю країни. Загальну характеристику значення міжнародної економічної діяльності для відкритої економіки України дає табл. 1.1. (У таблиці подано так званий основний сценарій; «оптимістичний» та «песимістичний» сценарії див. у додатках.)

Таблиця 1.1

Показники та оцінка розвитку міжнародної економічної діяльності в системі відкритої економіки України: основний сценарій (1997—2009 рр.)

Показник	1997	1998	1999	2000	2001	2002–2005	2006–2009
<i>Темпи зростання</i>							
ВВП	–3,0	–1,7	–1,0	1,0	2,0	3,9	4,5
Експорт товарів та нефакторних послуг	0,0	–13,4	–10,5	4,8	3,1	4,3	5,5
Імпорт товарів та нефакторних послуг	2,0	–14,0	–14,5	3,1	3,4	5,3	5,7
Ціни	17,3	13,2	27,0	20,0	17,0	10,5	10,0
<i>Відсоток від ВВП</i>							
Експорт товарів та нефакторних послуг	40,6	41,6	49,5	52,2	54,2	51,7	48,2
Імпорт товарів та нефакторних послуг	43,7	44,4	50,5	52,4	54,5	53,3	50,7
Сальдо рахунку поточних операцій	–2,7	–3,1	–1,5	–0,9	–1,1	–2,0	–2,9
Валове нагромадження капіталу	21,4	20,7	20,1	20,3	20,8	22,1	24,3
Видатки консолідованого бюджету	43,6	38,9	37,6	36,6	35,4	34,8	34,8
Дефіцит консолідованого бюджету	–5,6	–2,6	–1,9	–1,6	–1,3	–1,0	–1,1

Показник	1997	1998	1999	2000	2001	2002– 2005	2006– 2009
<i>Показники зовнішнього боргу</i>							
Обслуговування боргу / Експорт товарів та нефакторних послуг, %	6,6	14,2	15,9	20,6	18,9	14,5	13,5
Борг / ВВП, %	21,7	30,1	41,4	40,6	40,4	37,4	31,4
Відсотки / Експорт товарів та нефакторних послуг, %	3,3	5,2	5,3	5,3	5,0	4,3	3,8
Чистий приплив прямих іноземних інвестицій, млн дол.	581	747	500	750	900	1031	1463
Як відсоток від ВВП	1,2	1,8	1,6	2,4	2,9	2,8	3,0

Джерело: Україна. Відновлення зростання на засадах справедливості: Меморандум про економічний розвиток України. — Вашингтон: Світовий банк, 1999. — С. 113.

Постійне погіршення основних показників розвитку України в 90-х роках негативно вплинуло на формування ефективного механізму її відкритої економіки. На відміну від цього протягом останнього періоду темпи зростання розвинутих країн були стабільно позитивними, що сприяло їх подальшому взаємному зближенню. Єдиним винятком стала Японія, яка постраждала від кризи 1997—1998 рр. Зазначене ілюструють дані наведеної нижче таблиці (табл. 1.2).

Більша економічна відкритість національного господарства означає поглиблення та урізноманітнення форм, а також розширення обсягів його взаємодії із зовнішнім світом. Важливим критерієм та принциповим змістом відкритості економіки є наявність ліберального режиму міжнародної економічної діяльності для ринкових суб'єктів. У свою чергу, ліберальність режиму міжнародної економічної взаємодії передбачає конкурентоспроможність національної економіки, її підприємницьких ланок. Недооцінка цього положення на початку 90-х років, на старті реформ, вираженням чого стала так звана обвальна лібералізація, призвела до значних втрат на українському національному ринку товарів та послуг.

**Темпи економічного зростання
окремих розвинутих країн (1995—2000 рр.)**

Країна	1995	1996	1997	1998	1999	2000
США	2,3	3,4	3,9	3,4	1,9	2,2
Канада	2,2	1,2	3,7	3,4	3,0	3,2
Японія	1,4	4,1	0,8	-2,0	1,0	2,1
Німеччина	1,8	1,4	2,2	2,6	2,7	2,6
Франція	2,0	1,3	2,2	3,1	2,7	2,8
Велика Британія	2,7	2,2	3,4	2,3	1,6	2,0
Італія	2,9	0,7	1,5	1,8	2,4	2,2
Іспанія	2,9	2,3	3,4	3,9	3,6	3,5

Джерело: Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 рік / В. Ф. Беседін, І. В. Богдан, Л. Л. Варениченко та ін. — К.: Інтеллект, 1999. — С. 13.

Але завершення кризи та стрімке зростання в 2001 р., а також очікуване поліпшення основних економічних показників у найближчі роки не можуть не вплинути позитивно і на стан національного ринку. Причому саме збільшення його місткості, згідно з розрахунками, повинно компенсувати зменшення позитивної динаміки зростання експорту через світову стагнацію. Про це свідчать дані табл. 1.3.

Є й інший аспект глобальної конкуренції, який пов'язаний з прагненням створення додаткових порівняльних переваг. Ідеться про конкуренцію режимів торгівлі, сприятливих умов господарювання та регулятивних систем. Держави, лібералізуючи взаємні відносини та внутрішні господарські процеси, можуть отримувати тимчасові конкурентні переваги. Ці переваги можуть проявлятися в зниженні технічних, трансакційних витрат, а відтак і в зменшенні кінцевої ціни продукції, підвищуючи її конкурентоспроможність. Таким чином, для окремих країн поліпшуються абсолютні та співвідносні показники розвитку. Можна дійти висновку і щодо появи імпульсів якісного розвитку внутрішнього ринку через посилення конкурентної боротьби виробників за споживачів продукції та послуг.

**Оцінка та прогноз показників
ділової активності (2000—2003 рр.)**

Показник	2000	2001	2002	2003
Номінальний ВВП, млн грн	172 952	203 800	228 300	258 900
Реальний ВВП, % зміни	5,8	8,0	4,5	6,0
Промислове виробництво, % ре- альної зміни	12,9	14,0	6,0	9,5
Сільськогосподарське виробниц- тво, % реальної зміни	7,6	10,0	6,0	5,0
Транспорт, % реальної зміни	2,4	1,0	2,0	4,0
Будівництво, % реальної зміни	1,9	12,0	5,0	6,0
Торгівля, % реальної зміни	5,6	13,0	7,5	6,0
Грошові витрати домашніх гос- подарств, % реальної зміни	12,3	12,5	8,0	9,0
Валові інвестиції, % реальної зміни	12,1	17,0	10,0	12,0
Експорт товарів і послуг, % реаль- ної зміни	20,3	10,0	3,5	5,5
Імпорт товарів і послуг, % зміни	18,9	15,0	8,0	6,0

Джерело: Держкомстат, НБУ; Міжнародний центр перспективних досліджень.

Характеризуючи ступінь відкритості конкретної економіки, слід враховувати й те, що акцент у міжнародних економічних зв'язках певної країни може припадати як на торгівлю товарами (особливо показовий приклад становлять країни — експортери енерго-сировинних ресурсів — Кувейт, Бахрейн), послугами (для деяких країн міжнародні послуги, зокрема міжнародний туризм, є не тільки провідною статтею міжнародної економічної діяльності, а й важливим, інколи головним джерелом формування бюджету — Кіпр, Монако), так і на фінансово-кредитні операції (Швейцарія). Відкриті економічні системи України, інших держав, які перебувають на трансформаційному етапі розвитку, а також багатьох країн, що розвиваються, характеризуються відносно слабкішими конкурентними позиціями на світових ринках, залежністю від зовнішніх кредитних надходжень.

На стані відкритої економіки України протягом років реформ негативно позначалися занадто високі показники інфляції та зростання цін, які «тягнули» за собою показники ставок кредитування. Останнє, у свою чергу, погіршувало умови інвестування, зокрема інвестування міжнародного. Утім, на етапі виходу з кризи саме цю проблему, як очікується, значною мірою вдасться розв'язати. Щоправда, погіршення світової кон'юнктури призведе до нових ускладнень у формуванні платіжного балансу, передусім рахунку поточних операцій, через зниження попиту на вітчизняну експортну продукцію. Про це свідчать дані табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Оцінка та прогноз фінансових показників (2000—2003 рр.)

Показник	2000	2001	2002	2003
Інфляція на кінець року, %	25,8	7,2	8,0	6,0
Індекс цін виробників, % зміни на кінець року	20,9	3,3	7,0	6,5
Обмінний курс на кінець року грн/\$	5,43	5,40	5,75	6,00
Кредитні процентні ставки комерційних банків, %	41	32	28	25
Сальдо бюджету (за методологією МВФ), % ВВП	−1,1	−1,3	−1,7	−0,7
Сальдо рахунку поточних операцій, \$ млн	1 481	900	−110	−310
Грошова маса, % зміни	45	32	20	16

Джерело: Держкомстат, НБУ; Міжнародний центр перспективних досліджень.

Результати, яких було досягнуто країнами у процесі здійснення посткомуністичних реформ, значно різняться залежно від того, наскільки наполегливо та компетентно ці реформи проводилися. Причому йдеться як про наближення до принципової мети — створення ефективних ринкових систем, так і про розв'язання функціональних завдань, пов'язаних із інтеграцією у світову господарську систему.

Поняття «відкрита економіка» відрізняється від поняття «ефективна економіка», хоча вони і взаємозв'язані. Наприклад, у саму парадигму розвитку економіки Південної Кореї закладена ідея максимальної відкритості, причому умовою останньої, у свою чергу, є достатньо висока конкурентоспроможність як окремих

виробників-експортерів, так і всього відтворювального комплексу цієї країни. Ілюстрацією сказаному є динаміка ВВП і міжнародної торгівлі цієї країни та очевидний зв'язок між обома показниками. Так, при розрахованому на 2000 та 2001 рр. позитивному сальдо торговельного обігу відповідно в 12 млрд дол. та 10 млрд дол., у ці ж самі роки відбулося й економічне зростання на 7 % та 6 % відповідно.

Про те, наскільки це стосується країн з економіками перехідного типу, свідчать порівняльні дані по групі країн Центральної та Східної Європи, пострадянського простору. Ці дані враховують широкий комплекс критеріїв оцінки та формуються за десятибальною шкалою (табл. 1.5).

Відкритість є даниною реаліям сьогодення і метою є не стан відкритості як такої, а забезпечення динамізму та високої якості макроекономічного розвитку. Наприклад, ступінь відкритості економіки України інколи навіть дивує експертів, оскільки він є вищим, ніж можна було очікувати, знаючи низьку конкурентоспроможність вітчизняного виробництва.

Чим можна пояснити такий феномен? Насамперед тим, що Україна має надмірно витратну економіку. Це означає, що виробництво в країні потребує надто багато сировини та, що є головним, енергії. Особливо негативною тенденцією, характерною для початкових років незалежності держави, було погіршення показників енергомісткості продукції. Енергоносії ж традиційно закуповуються по імпорту з Росії, Туркменістану, а на початку ХХІ ст. набуває великого значення закупівля нафти в Азербайджані, газу та нафти в Узбекистані. Отже, для того щоб українська економіка функціонувала, доводиться закуповувати багато енергоносіїв. Звичайно, для цього необхідно щось продавати.

Основною номенклатурою вітчизняного експорту є металевий прокат, продукція металургії. А саме ця галузь є дуже витратною, особливо в нашій країні. Ось і виходить, що для того, аби експортувати, доводиться здійснювати великі закупівлі. Імпорт «працює» на експорт, який відтак не є ефективним засобом поліпшення макроекономічного стану в державі, а становить ланку замкненого кола неефективної системи господарювання: системи, що підтримує сама себе, а не працює задля поліпшення життя людей.

Отже, термін «відкритість» в економіці пов'язаний із поняттями «ефективність розвитку», «залежність» та багатьма іншими. Причому в сучасному світі у міру збільшення відкритості, як правило, підвищується й економічна ефективність як на макро-, так і на мікроекономічному рівні, а також збільшується взаємна

Економічний стан та ступінь інтегрованості до світової економіки країн центральної та Східної Європи

Країна	Економічний стан		Інтегрованість до світової економіки	
	Місце	Загальний бал	Місце	Загальний бал
Словенія	1	8,84	1	8,91
Угорщина	2	8,42	2	8,78
Польща	3	7,92	5	7,85
Естонія	4	7,00	4	8,33
Республіка Чехія	5	6,92	3	8,49
Словаччина	6	6,22	6	7,49
Хорватія	7—8	6,00	9	6,38
Латвія	7—8	6,00	8	6,91
Литва	9	5,66	7	7,00
Болгарія	10	4,56	10	5,69
Росія	11	4,35	12	5,21
Казахстан	12	4,33	13	4,58
Румунія	13	3,56	11	5,53
Македонія	14	3,41	14	4,00
Боснія та Герцеговина	15	3,36	21	2,72
Азербайджан	16	3,33	16	3,72
Туркменістан	17	3,08	23	2,54
Грузія	18—19	2,91	20	2,81
Киргизстан	18—19	2,91	18	3,30
Узбекистан	20	2,75	25	2,30
Україна	21	2,45	15	3,99
Вірменія	22	2,33	19	2,90
Албанія	23	2,25	26	2,25
Таджикистан	24	2,00	22	2,60
Молдова	25	1,91	17	3,50
Білорусь	26	1,83	24	2,50
Югославія	27	1,72	27	2,09

Джерело: Central European Economic Review. — 1999. — Vol. VII. — № 10. — Р. 14.

залежність країн. Така взаємна залежність, яку умовно можна вважати «позитивною», є явищем цілком об'єктивним. Вона пов'язана з потенціалом міжнародного поділу праці та є супутнім явищем інтернаціоналізації, наприклад у межах європейської, північноамериканської інтеграції. Від неї слід відрізняти залежність «негативну», яка виникає через несприятливі стартові умови міжнародного співробітництва, дефіцит певних факторів виробництва або енергосировинних ресурсів, складність завдань ринкової трансформації, унаслідок використання неадекватних моделей управління економічними системами, наприклад в Україні, більшості інших нових незалежних держав, країн, що розвиваються.

Таким чином, можна сформулювати основні риси такої господарської системи, яку, з певною мірою умовності, заведено вважати відкритою економікою. Ними є такі:

- наявність у суб'єктів ринкової економіки достатньо широких прав виходити на зовнішні ринки та співробітничати із зарубіжними партнерами при мінімальних обмеженнях з боку держави;
- міжнародні контакти мають порівняно велике значення для підтримання макроекономічного балансу, ступінь інтернаціоналізації ВВП є досить високим;
- ринковий простір країни є відносно ефективним, а суб'єкти господарювання — порівняно конкурентоспроможними (інакше відбувся б масовий колапс як неконкурентоспроможних виробників, так і економіки в цілому, що, до речі, загрожує економікам транзитивного типу, зокрема й українській).

Генезис та наступний розвиток системи міжнародного економічного співробітництва відбувалися не за лінійними схемами. Вони відповідали більш загальним процесам — становленню цивілізаційних центрів та соціокультурних осередків, однією з важливих сторін життя яких є економічна діяльність. Цілком природно, що й сучасний стан світового господарства, міжнародних економічних відносин, окремих держав відбиває історичні особливості торгівлі, національної спеціалізації країн та регіонів у межах системи міжнародного поділу праці.

Історична довідка

Достеменно простежити передісторію сучасних відкритих економічних систем неможливо. Очевидно, що міжнародне співробітництво, кооперація між різними країнами не могли не існувати протягом усієї історії життя різних народів та країн. А для того, щоб охарактеризувати віддалені від нас у часі події, які мають пізнавальний інтерес для еко-

номістів, необхідно з'ясувати численні фундаментальні проблеми інших наук — історії, археології, навіть філософії.

Найдавніші відомості про торговельні зносини між різними народами, які охоплює «пам'ять» історичної науки, пов'язані з міжплемінною торгівлею товарами туземного виробництва та первісними коопераційними контактами. Одне зі свідочств подій тридцятитисячолітньої давнини доносить інформацію про торговельні контакти острівних племен південніше Азії, а також жителів Полінезії та Австралії. Зокрема, відомо, що племена, які жили на території острова Нова Гвінея, на невеликих човнах долали відстань у кілька тисяч кілометрів для торгівлі з племенами Полінезії й Зеленого континенту.

Зовнішню торгівлю з сусідніми країнами та племенами протягом тисячоліть вів Стародавній Єгипет. Є дані про участь у міжнародній кооперації Шумеру, стародавніх цивілізацій Індії, Китаю. Численні навігації здійснювали індіанці Америки, пізніше — войовничі вікінги-норманці.

Отже, протягом історичного розвитку утворювалися та існували сталі торговельні контакти між окремими країнами, регіонально-культурними осередками. Звичайно, виникали і численні спорадичні зв'язки між локальними господарськими системами.

Особливу роль після початку колоніальних завоювань та після краху колоніальної системи відігравали відносини «метрополії—колонії», які наклали чималий відбиток і на сучасні торговельні контакти індустриально розвинутих держав з країнами, що розвиваються.

Щодо історичних форм участі в міжнародному економічному співробітництві народів, які з прадавніх часів мешкали на території України, то вони набували різного змісту — від поодиноких обмінювально-торговельних контактів до сталих міжнародних коопераційних зв'язків з вираженою спеціалізацією.

Торгівля, й особливо торгівля міжнародна, була не просто поширеним явищем. Вона стала принциповим чинником формування самої державності на території України, а також населених пунктів у державі. І це є свідченням того, що міжнародні економічні зв'язки — не просто супутнє явище відносно соціально-економічного, етнокультурного розвитку, а важливий чинник, інколи й умова останнього.

Стосовно ж України можна навіть стверджувати, що часто міжнародні економічні контакти передували появі досить складних соціальних структур на її теперішніх землях. Так, матеріальні знахідки свідчать про наявність такого міжплемінного обміну вже з кінця неолітичної культури. Важливим матеріальним чинником розвитку торгівлі, зокрема торгівлі міжнародної, стало широке виробництво і практичне використання човнів як транспортного засобу. У такий спосіб значно спрощеним виявився зв'язок із зовнішнім світом.

До цієї самої епохи відносять і знахідки деяких природних матеріалів та багатьох рукотворних свідочств культурного впливу інших народів, передусім з Малої Азії, Месопотамії, Кавказу, на людей, які мешкали на території України.

Археологічні пам'ятки свідчать про активну міжнародну торгівлю, що її вели скіфи, сармати, грецькі колоністи. Пізніше важливу роль ві-

дігравала торгівля з арабами, з Візантією, а з плином часу — із Західною Європою, з Польщею, Туреччиною, Росією.

Сучасному транзитному статусу нашої країни передувала стратегічна роль її території для підтримання таких сталих та міжнародно важливих торговельних каналів, як Великий шовковий шлях та шлях «із варягів у греки».

1.1.3. Платіжний баланс: показник та фактор міжнародної економічної діяльності

З макроекономічного погляду головним критерієм ефективності міжнародної економічної діяльності є її вплив на динаміку реального зростання ВВП як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі. Цей вплив виявляється через комплексну та динамічну оцінку усіх складових зазначеної діяльності, які в термінах офіційної статистики виступають як складові та фактори формування статей платіжного балансу країни.

Платіжний баланс — це результуюча сума усіх міжнародних грошових угод та платежів, які здійснюються між резидентами певної країни, у тому числі між усіма верствами населення, комерційними структурами та державними установами, з відповідними агентами за кордоном, тобто із резидентами інших країн.

З погляду національної грошової системи та узагальнюючої фінансової звітності платіжний баланс відображає фінансовий бік усієї міжнародної економічної діяльності в широкому її розумінні та є сумою операцій, що породжують попит та пропозицію на іноземну валюту. Він охоплює всі доходи, які отримують громадяни держави від фізичних та юридичних осіб з інших держав, та усі виплати, які роблять резиденти певної держави назовні.

Оптимізація платіжного балансу країни має велике значення для поліпшення умов функціонування економіки в цілому, оптимізації міжнародної економічної діяльності загалом та її окремих компонентів. Тому національні уряди, проводячи макроекономічну політику, повинні враховувати ті обмеження та вимоги, які висувають завдання формування платіжних балансів.

У чому полягають ці обмеження та вимоги? Насамперед вони пов'язані з суперечностями між об'єктивними цілями розвитку реального сектору — промисловості, сфери обслуговування, сільського господарства та вимогами стабільного функціонування сектору монетарного — передусім нульового або обмеженого зростання грошової маси, стабільності цін.

Засобом позитивного впливу на умови формування платіжного балансу є скорочення непродуктивних видатків, а отже — податків. Так, згідно з умовами складання бюджету США на 2001 р. (обсяг — 1,8 трлн дол.) сумарне скорочення податків порівняно з попереднім роком становило 150 млрд дол.

Аналогічні заходи на зламі століть впроваджували або намагаються впроваджувати і в інших індустріально розвинутих країнах. Так, французький уряд поставив за мету скоротити з 2000 до початку 2003 р. виплати до бюджету на 18 млрд євро. В Іспанії було скорочено як корпоративні податки, так і податок на прибуток. Радикальне зниження податків відбувається в Німеччині: найвища ставка податку на прибуток там скорочується з 53 до 45 %. Сумарні податкові послаблення для корпорацій становитимуть 20 млрд євро.

Потреби реального сектору мають витратну природу. Зокрема, виробникам потрібен платоспроможний попит, що є передумовою реалізації продукції. Реалізація продукції відкриває джерело прибутків, формування амортизаційних фондів, обігових коштів та створює можливості не тільки для простого, а й розширеного відтворення процесу виробництва. Виробництво потребує інвестицій, а це теж є способом витрачання коштів. Причому чим більший обсяг наявних грошей, тим кращими є умови для зростання фонду нагромадження. Нарешті, збільшення кількості національних грошей на ринку та тиск з їх боку на валютний ринок стають причиною девальвації національної валюти. Девальвація ж національної валюти є, по-перше, проєкспортним фактором, оскільки здешевлює національну продукцію на зовнішніх ринках, де використовуються інші валюти, а по-друге, антиімпортним фактором, оскільки робить відносно дорожчою імпорتنу продукцію на національному ринку. Обидва цінові механізми справляють позитивний вплив на національне виробництво (як експортне, так і імпортоконкурентне), якщо не враховувати можливих негативних наслідків щодо загальних умов формування платіжного балансу та господарського клімату в країні.

Отже, збільшення грошей у споживачів є передумовою фінансування виробництва, і інколи вважається, що для стимулювання економічного розвитку необхідна грошова емісія.

Україна в перші роки незалежності, власне, і проводила таку політику, яка, зокрема, передбачала інфляційно-девальваційне стимулювання виробництва. Це призводило до гіперінфляції та втрати стимулів до підприємницької діяльності. Врешті-решт, фіаско політики «грошового верстата» обумовило зміну її на повну протилежність — східноєвропейський варіант жорсткого монетаристського регулювання.

Утім, негативні приклади можна віднайти і на «протилежному фланзі» наукової думки та практичної політики, зокрема на тому, який став домінувати в Україні у другій половині 90-х років. Сліпе дотримання рекомендацій МВФ, заангажованих та необізнаних на реаліях економічного розвитку України західних радників під час формування платіжного балансу країни мало своїм наслідком тривалий економічний спад, занепад базових галузей національної економіки.

Економічна криза в Аргентині встановила цілий ряд сумних рекордів

Економічний спад, що триває в Аргентині четвертий рік, є найтривалішою за часом кризою такого типу в країні.

Вона встановила цілий ряд сумних рекордів. Серед них — рекордне число безробітних — приблизно 20 % активного населення, а також рекордне з 1930 р. падіння популярності президента за два роки. Фернандо де ла Руа був обраний наприкінці 1999 року, отримавши 48,5 % голосів, але до грудня 2001 року він зберіг лише 4 % позитивних відгуків з боку жителів країни і зрештою був змушений піти у відставку. Довівши ситуацію до економічного і політичного колапсу і повністю втративши довіру населення, власті викликали найбільший в історії країни після 1919 р. соціальний вибух. Причому вийти з кризи буде вельми важко, бо економічний спад в останньому кварталі 2001 р. становив 10 %.

<http://www.strana.ru/print/96770.html>.

Масові ж заворушення в Аргентині наприкінці 2001 р., неконституційна зміна влади — вимушена відставка президента країни та (що, можливо, є ще більш показовим) крах курсу «улюбленця» МВФ — міністра економіки, «культового реформатора» Д. Кавалло, який був відомий як вірець відданості ідеям жорстко-монетарного регулювання, свідчать про остаточний кінець консервативної хвилі у країнах «світової периферії».

І, навпаки, позитивні приклади державного регулювання під час формування ефективних відкритих економік у різні часи давали Японія, Китай, а Польща, після падіння комуністичного режиму, здійснила успішну «шокову терапію».

Але серед постсоціалістичних країн найбільш сприятливими були умови формування платіжного балансу в Словенії, Чехії та Угорщині. Про це та про умовний рейтинг трансформаційних країн, зокрема й України, свідчать дані табл. 1.6.

Утім, спрощеної стратегічної оцінки принципового вибору моделі макроекономічного регулювання — жорстко-монетарної чи дискреційно-дирижистської — вочевидь замало, і нею проблема вироблення адекватної структурно-бюджетної, кредитно-фінансової політики далеко не вичерпується. Скоріше, можна робити висновок про те, що означені ортодоксальні міркування є, відповідно, поста-

**Умови формування платіжного балансу в країнах
з перехідними економіками за десятибальною шкалою**

Місце	Країна	Бал
1	Словенія	8,45
2	Республіка Чехія	7,92
3	Угорщина	6,99
4	Польща	6,35
5	Росія	6,72
6	Болгарія	6,09
7	Словаччина	6,00
8	Хорватія	5,53
9	Естонія	5,33
10	Казахстан	4,91
11	Латвія	4,90
12	Узбекистан	4,70
13	Румунія	4,53
14	Литва	4,33
15	Україна	3,92
16	Македонія	3,91
17	Білорусь	3,90
18	Грузія	3,63
19	Киргизстан	3,55
20	Туркменістан	3,40
21	Таджикистан	3,30
22	Молдова	3,16
23	Азербайджан	2,90
24	Албанія	2,80
25	Боснія та Герцеговина	2,41
26	Югославія	2,40
27	Вірменія	2,09

Джерело: Central European Economic Review. — 1999. — Vol. VII. — № 10. — P. 14.

новленням цілей позитивного впливу на реальний сектор та об'єктивною обмежувальною стелею щодо амплітуди такого впливу.

Зокрема, йдеться про вплив на такі його ключові параметри та функціональні складові, як науково-технологічний прогрес, реструктуризація промисловості. Крім цього, має місце й інша площина суперечностей: поточним цілям досягнення кращих умов формування платіжного балансу суперечать міркування створення кращих умов політики платіжного балансу на майбутнє. Інакше кажучи, заощадливіша фінансова політика сьогодні створює кращі передумови активістської бюджетної, кредитної політики в майбутньому, і навпаки.

З огляду на ці міркування слід констатувати, що поточні умови формування платіжного балансу та інших міжнародних рахунків в Україні є останніми роками вкрай складними, і завдання поліпшення таких умов все ще залишається одним із пріоритетів макроекономічної політики.

Про основні параметри такого макроекономічного балансування свідчать, зокрема, емпіричні дані, які наводяться в табл. 1.7.

Таблиця 1.7

**Рахунок зовнішніх балансів України
(статистика та прогноз)**

Показник	1998	1999	2000	2001	2002	2003-П
Експорт, % зміни	13,7	12,5	15,7	16,9	16,4	16,3
Імпорт, % зміни	16,3	12,9	14,9	16,8	15,9	16,4
Торговий баланс, млрд дол.	-2,6	-0,5	0,8	0,1	0,5	0
Торговий баланс, % ВВП	-1,3	0,9	1,5	0,7	1,1	0,7
Платіжний баланс, % ВВП	-3,1	3	4,7	1,9	2,6	1,7
ПЗІ, млрд дол.	0,7	0,5	0,6	0,7	0,9	0,7
Обсяг експорту, % зміни	1,2	-2,2	13,8	5,5	3,1	4
Обсяг імпорту, % зміни	2	-16,6	17,5	6	3,4	4,8
Валютні резерви (без золота), млрд дол.	0,8	1	1,4	2,4	2,8	2,9
Покриття імпорту, тижнів імпорту товарної продукції	2,4	4,2	5	7,3	9,1	9,2

Примітка: П — оцінні дані.

Джерело: Україна: Ризик економічного спаду підвищується. Жовтень, 2001. — www.ingfn.com.ua.

Звичайно, у цьому контексті актуалізуються проблеми створення реального, заощаджувального та ефективного бюджету. Необхідно подолати тенденцію до зростання зовнішніх боргових зобов'язань через незбалансованість та нереалістичність бюджетного планування, перевищення обсягу «пожежних» витрат порівняно з можливостями акумулювати фінансові ресурси.

Формування державного бюджету на основі реального визначення його дохідної частини є необхідною умовою оптимізації політики формування платіжного балансу, реальної макроекономічної стабілізації та здійснення програм розвитку реального сектору. Тому виходячи з основного положення про необхідність активної ролі держави у вирішенні економічних проблем треба акцентувати увагу на пріоритетах бюджетної політики та розвитку національної економіки. Водночас для скорочення бюджетних витрат доцільно перевести частину сфери, що фінансується з державного бюджету, на самофінансування, у тому числі через поступову приватизацію та зміну власника.

З метою підвищення національної платоспроможності, уникнення або принаймні зменшення необхідності вдаватися до зовнішніх запозичень необхідно вдосконалити податкову систему України. Найпринциповішим фактором тут має стати нова ідеологія оподаткування, яка б мала стимулюючу роль, а не виконувала виключно фіскально-поліцейські функції.

Структура платіжного балансу

Платіжний баланс є результируючим записом усіх міжнародних економічних операцій для певної країни. Інакше кажучи, йдеться про всі угоди та трансакції між резидентами та нерезидентами протягом певного періоду.

Платіжний баланс можна поділити, так би мовити, вертикально, виділивши дві його половини — дебет і кредит. У першому випадку маємо приплив благ (товарів та послуг) до певної країни за зворотного руху платіжних засобів. У другому — відплив благ, за що резиденти країни отримують відповідні платежі.

Своєрідний горизонтальний поділ платіжного балансу відображає його склад за типами операцій, які він охоплює. Це — експорт та імпорт товарів та послуг, трансферти, рух капіталів та фінансових інструментів.

У спрощеному вигляді структуру платіжного балансу можна подати так (табл. 1.8):

Структура платіжного балансу

Кредит	Дебет
I. Рахунок поточних операцій	
Експорт товарів	Імпорт товарів
Сальдо балансу зовнішньої торгівлі	
Експорт послуг	Імпорт послуг
Доходи від інвестицій за кордоном	Перекази прибутків від іноземних інвестицій за кордон
Поточні трансферти за кордон	Поточні трансферти з-за кордону
Сальдо балансу поточних операцій	
II. Рахунок капіталу (операцій з капіталом та фінансовими інструментами)	
Інвестиції з-за кордону	Інвестиції за кордон
Отримані довготермінові й короткотермінові кредити	Надані довготермінові й короткотермінові кредити
Позики в іноземних урядів	Збільшення офіційних резервів
Результат (загальний кредит), включаючи пропуски та помилки, статистичне розходження	Результат (загальний дебет), включаючи пропуски та помилки, статистичне розходження

Примітка: Сальдо розраховується як результат лівої колонки мінус результат правої колонки.

Отже, платіжний баланс складається з двох частин. Ними є:

1. Рахунок поточних операцій.

2. Рахунок руху капіталів.

1. **Рахунок поточних операцій** (current account). Це — розділ міжнародного рахунку країни (платіжного балансу), який відображає рух за кордон та з-за кордону товарів, послуг та трансфертних платежів. Він охоплює товарний експорт та імпорт, витрати на купівлю послуг (як факторних¹, так і нефакторних), зокрема таких, що супроводжують товарну торгівлю, а також незалежних від неї — туризм, страхування тощо.

¹ Факторні послуги — це послуги, пов'язані з переміщенням через кордон людей (тих, хто надає або отримує послуги) та факторів виробництва (фінансово-капітальних ресурсів).

Рахунок поточних операцій, у свою чергу, складається з двох частин: а) рахунку торгівлі та б) рахунку невидимої торгівлі.

а) *Рахунок торгівлі* містить інформацію про експорт та імпорт товарів (експорт товарів означає приплив грошових коштів та створює статтю кредиту; імпорт товарів означає відплив грошових коштів та створює статтю дебету).

Рахунок торгівлі наповнюють дані про експорт та імпорт товарів. Якщо експорт товарів перевищує імпорт, кажуть про позитивне (додатне) сальдо торговельного балансу (таке перевищення є типовим для ряду країн з висококонку rentним виробництвом, наприклад для Німеччини, від якої інші країни домагаються знизити позитивне сальдо; іншій типовій моделі з додатним сальдо товарної торгівлі відповідає ситуація в країнах — експортерах енергетичних та ряду сировинних ресурсів, зокрема таких, як Росія, члени ОПЕК).

Якщо експорт країни є меншим, ніж імпорт, слід констатувати від'ємне сальдо товарної торгівлі. На кризовому етапі в Україні в 90-х роках XX ст. типовим було саме від'ємне сальдо товарної торгівлі. Таке негативне сальдо може компенсуватися іншими статтями платіжного балансу, наприклад за рахунок збільшення державного боргу.

Результуюче додатне чи від'ємне сальдо міжнародної торгівлі для певної країни складається з окремих компонентів — результатів торгівлі з конкретними країнами (блоками країн). Такі результати можуть взаємно компенсувати один одного (скажімо, коли позитивне сальдо торгівлі з однією країною «погашає» негативне сальдо торгівлі з іншою) або, навпаки, створювати кумулятивний ефект на певному напрямку (напрямах) міжнародної торгівлі окремої країни.

б) *Рахунок невидимої торгівлі* відображає надання послуг споживачам за кордоном та придбання послуг резидентами в нерезидентів, а також трансферти. Його наповнюють такі складові:

- виробничі послуги;
- транспортні послуги;
- туризм;
- прибуток на інвестиції;
- трансферти.

Для України типовою ситуацією є перевищення показниками експорту послуг показників імпорту послуг. Передусім це пов'язано з транзитним статусом держави та наявністю торговельного флоту, що надає Україні статус «транспортної держави». Матеріальні передумови спеціалізації України на експорті послуг ста-

новлять нафто- та газопроводи, які пролягають територією держави, а також рухомий транспортний склад, передусім Чорноморського морського пароплавства, Дунайського пароплавства. Відтак додатне сальдо невидимої торгівлі частково компенсує традиційно від'ємне сальдо товарної торгівлі України.

Проблема транзиту є одним з важливих пунктів геостратегічної конкуренції між країнами. Так, побудований в Україні Одеський нафтотермінал разом з нафтопроводом Одеса—Броди є одним з конкуруючих варіантів транспортування каспійської нафти, який передбачає транзит нафти територією Грузії та подальшим її транспортуванням танкерами через Чорне море (варіант — транспортування нафти дном Чорного моря). Крім Грузії, до цього варіанта прихильно ставиться й стратегічний видобувач нафти — Азербайджан.

Альтернативним каналом транспортування нафти є російський, «північний шлях», а також варіанти її транзиту територією Туреччини — «південний шлях».

У зв'язку з торгівлею послугами використовують термін «чисті послуги». Це — виплати за послуги, що надаються резидентами їх споживачам за кордоном, мінус виплати за послуги закордонних суб'єктів господарювання, що надаються резидентам.

Поточні трансферти — це перекази коштів до інших країн (їх отримання з інших країн) без одержання за них певних благ у вигляді товарів та послуг.

Фінансовий результат торгівлі товарами та послугами та міжнародних трансфертів відображає рахунок поточних операцій.

2. Рахунок руху капіталів — це розділ міжнародного рахунку країни, який відображає рух кредитних ресурсів та фінансових активів за кордон та з-за кордону.

Рахунок руху капіталів складається з трьох частин: а) рахунка руху довгострокового капіталу; б) рахунка руху довготермінового капіталу та в) рахунка руху резервів.

а) *Рахунок руху довгострокового капіталу* відображає зміни довгострокових інвестицій. Зокрема, інвестиції, що здійснюються іноземними громадянами, фірмами до економіки певної країни, становлять кредит (репатріація прибутку з цих інвестицій належить до дебету). Відповідно, інвестиції, що вивозяться за кордон, — це дебет, а прибуток з них — кредит. (До речі, об'єднаний баланс рахунку поточних операцій та рахунку руху довгострокового капіталу називають основним балансом.)

б) *Рахунок руху короткотермінового капіталу* відображає переміщення інструментів грошового ринку між певною країною та рештою світу. Наприклад, такий рух можуть забезпечувати вкла-

ди іноземців у вітчизняні банки та вклади резидентів у закордонні банки. У сучасному світі рух короткотермінового капіталу відрізняється особливо високим динамізмом. Цей рух залежить від рівня залікової ставки, прибутковості на «короткі» інвестиції (звичайно, мають значення й міркування безпеки, наявності або відсутності необхідних бізнесових гарантій).

З технічного погляду значною мірою саме нестабільність умов формування платіжних балансів ряду країн Південно-Східної Азії за цією статтею стала першим поштовхом до світової фінансової кризи 1997—1998 рр.

в) *Рахунок руху резервів* фіксує збільшення або зменшення золотовалютного резерву країни (його має більшість країн світу) або міжнародної заборгованості (певній країні з боку інших країн, або навпаки — цієї країни іншим країнам). Отже, резерви можуть використовуватися з метою покриття дефіциту в поточних розрахунках (наповнюватися у разі профіциту). Золотовалютні резерви можуть стати своєрідним валютним «балансиром»: центральний банк (в Україні — НБУ) може час від часу продавати (закуповувати) інші валюти (золото щодо цього значно втратило свою роль) з метою підтримання бажаного з його погляду курсу власної валюти.

Отже, загальний рух капіталів наповнюють такі складові:

- відплив капіталів;
- приплив капіталів;
- результати угод за урядовими резервами.

Платіжний баланс, згідно з чітким семантичним розумінням, означає, що сумарний дебет дорівнює сумарному кредиту. У цьому зв'язку часто використовувані економістами терміни «сальдо платіжного балансу», «дефіцит платіжного балансу» слід вважати як мінімум умовностями. Адже баланс, за своїм визначенням, означає нульове сальдо. Фактично «дефіцитність» або «профіцитність» платіжного балансу — це зведення останнього з використанням боргів, витрачанням резервів або, навпаки, з наданням позик та з нагромадженням резервів.

Сама по собі констатація такого дефіциту або профіциту не означає того, що певна політика уряду є «неправильною» чи, навпаки, «правильною», хоча більшість урядів вважає дефіцит явищем небажаним, а МВФ навіть пов'язує надання позик або їх реструктуризацію із профіцитністю політики платіжного балансу. Цілком можливим вибором є отримання коштів у кредит та використання їх з ефектом, що перевищує відсоток за кредитом. Утім, практика останніх десятиліть свідчить про те, що чим більшою

мірою в політиці уряду проявляється ідея «опори на власні сили», тим менш вірогідними для відповідної країни є фінансові ускладнення в подальшому (хоча, звичайно, у цього правила є винятки).

Узагалі квінтесенцією економічної теорії та практичною регулятивною метою є пошук такого стану балансу цілей оптимізації та вимог монетарного і реального секторів, за якого створюються оптимальні умови саморозвитку відтворювального комплексу в державі.

Засобами впливу на умови формування платіжного балансу є девальвація та ревальвація.

Девальвація національної валюти в короткотерміновій перспективі сприяє збільшенню експорту завдяки тому, що експортна продукція у стабільному ціновому номіналі в національній валюті за умови відносного знецінення національної валюти матиме нижчі номінальні ціни в іноземних валютах. Девальвація національної валюти в короткотерміновій перспективі погіршує умови імпорту, оскільки імпортна продукція в стабільних валютних цінах за умови відносного знецінення національної валюти матиме вищі цінові номінали на внутрішньому ринку. *Ревальвація* — зворотнє стосовно девальвації явище — має, як правило, протилежні наслідки.

Щоправда, нестабільність національної валюти може погіршити умови руху капіталів через погіршення в країні бізнесового клімату. Отже, застосування такого суперечливого інструмента валютної політики, як зміна курсу національної валюти, є справою небезпечною та такою, що потребує уважного розрахунку її можливих наслідків.

Загальний фінансовий результат за поточними та капітальними операціями коригується статистичним розходженням. Адже не всі операції потрапляють у поле зору статистики або знаходять адекватне відображення в національних рахунках (інколи застосовуються різні методики обчислення окремих статей національних рахунків).

1.1.4. Світове господарство та міжнародний ринок

Сам факт існування відкритих економік породжує інший феномен — світове господарство як системну цілісність та динамічний організм. Світове господарство є своєрідним середовищем, у якому відбуваються міжнародні економічні зв'язки між

країнами та будь-яка міжнародна економічна активність підприємницьких структур, а також окремих людей. Але таке пояснення, яке стосується механічної сторони справи — простого розширення сфери економічної діяльності, — не висчерпує сутності предмета. Важливо враховувати й те, що світове господарство є формою організації на якісно вищому рівні ринкової та кооперативної системи. Нарешті, можна казати і про те, що саме в такому міжнародному масштабі виникають нові можливості реалізації усіх наявних ресурсів та факторів суспільного виробництва і головного з них: людського потенціалу, творчих здібностей.

Повномасштабне входження України до системи світового господарства на вигідних для неї умовах має сприяти розвитку ринкових інститутів, виробничої та банківсько-кредитної сфер, стимулювати науково-дослідницьку, інноваційну діяльність, інформаційний обмін із зовнішнім оточенням.

У практичному ж контексті, визначаючи основні критерії організації міжнародної економічної діяльності в країні та способи адаптації до умов світового господарства, необхідно виходити з об'єктивної оцінки його природи, поточного стану та тенденцій.

Світове господарство — це динамічна система взаємозв'язаних національних економік та відносин між належними до них суб'єктами економічного життя, яка діє на принципах міжнародного поділу праці та охоплює усі стадії циклу економічного відтворення. Світове господарство реалізується в різноманітних формах міжнародної економічної діяльності, які відповідають економічним інтересам підприємницьких та державних структур.

Динамізм цієї системи зумовлюється чинниками історичного розвитку — еволюцією соціально-економічних механізмів, науково-технічним прогресом, кількісним збільшенням валових обсягів світового виробництва та міжнародного обміну, свідомою політикою, яка спрямовується на створення умов міжнародного співробітництва.

Вважається, що як органічна єдність, до якої належать усі регіони та країни, світове господарство почало складатися наприкінці XIX ст. Саме тоді проявилися наслідки двох важливих явищ того часу: по-перше — радикального збільшення обсягів промислового виробництва та, відповідно, обсягів міжнародного товарообміну, а по-друге — виходу на арену економічного життя монополістично-корпоративних підприємницьких структур. Обидва ці явища стали потужними чинниками формування світового ринку, який, у свою чергу, є основою світогосподарської системи.

Інколи світове господарство вважають похідною системою від сукупності окремих національних економік. Така оцінка пов'язана з наявністю значних обмежень зовнішньоекономічної діяльності, коли державі відводиться функція жорсткого регулювання руху товарів та факторів виробництва.

Але сучасні ринкові реалії дають підстави розглядати світове господарство саме як самостійну системну цілісність, із властивими тільки їй закономірностями, суб'єктним складом та проблемами. Наприклад, світовий, міжнародний рівень є сферою діяльності та регулювання для спеціалізованих міжнародних організацій. Загальні, блокові торговельні режими стосуються саме наднаціональних реалій. Тільки на світовому рівні можна з необхідною ефективністю розв'язувати такі складні завдання цивілізаційного розвитку, як подолання голоду, деяких стихійних лих та техногенних катастроф, забруднення навколишнього середовища, глобального потепління. І, нарешті, діяльність численних міжнародних за своєю природою підприємницьких утворень — ТНК, СП тощо не може вважатися механічним подовженням внутрішньогосподарських економічних відносин та є міжнародною за своєю природою.

Практичним механізмом, який реалізує закономірності світового господарства та міжнародної економічної діяльності, є інститут міжнародного ринку. Міжнародний ринок (або міжнародні ринки) — продукт історичного розвитку економік країн, процесів виробництва. Разом з тим він постає ключовим фактором політики держав та підприємницьких агентів.

Сказане стосується й України. Протягом століть Русь-Україна була одним із учасників міжнародного ринку. Причому рівень активності та характер її ринкової діяльності визначався долею самої держави: була вона самостійним учасником торгівлі та інших форм співробітництва чи входила окремими своїми територіями до складу сусідніх імперій.

Для того аби дати визначення міжнародному (чи світовому) ринку як середовищу підприємництва, яке поширюється за межі держави, ми мусимо виходити із загального тлумачення ринку як такого. Пригадаємо, що серед визначень ринку найтипівішими є такі, що відображають функціональне, інституційне, а також вузьке маркетингове його розуміння.

У першому випадку ринок розглядається як система управління співвідношенням пропозиції продавців та попиту покупців, тобто як своєрідний механізм, який засобами конкуренції регулює відносини між людьми — економічними агентами.

У другому випадку йдеться як про безпосередніх учасників ринкових операцій, які продають та купують товари, так і про відносини між ними, а також про регулюючі інститути — державу, її закони, виконавчі та законодавчі, судово-арбітражні органи, а також неурядові некомерційні структури (наприклад, торговельно-промислові палати, товариства сприяння торгівлі тощо). Тобто про комплексне розуміння ринку, яке охоплює як його безпосередніх суб'єктів, тих, хто встановлює та контролює дотримання «правил гри», так і логіку поведінки і тих, і інших.

У третьому випадку ринок визначається просто: як сукупність існуючих та потенційних покупців товарів.

Отже, узагальнюючи викладене, ринок можна визначити як систему, котра об'єднує різних суб'єктів (покупців та продавців, більш опосередковано — виробників і споживачів товарів та послуг) на певних принципах (передусім згідно з певними умовами ціноутворення та правилами поведінки) і з урахуванням дії певних інститутів (законодавства, матеріальних об'єктів та ін.).

Спираючись на все сказане, дамо визначення ринкові міжнародному.

Міжнародний ринок — це динамічна система, яка поєднує в єдиний господарський механізм різнонаціональних продавців та покупців, виробників та споживачів товарів за допомогою цінкових та споживчих критеріїв обміну з використанням нормативно-правової та інституційної інфраструктури міжнародних економічних відносин.

Розвиток міжнародного ринку відбувається паралельно та в умовах складних і багатобічних зворотних зв'язків зі сферою виробництва, прискорюючи його й отримуючи від нього імпульси щодо збільшення обсягів товарів, які перебувають в обігу, та диверсифікації, якісної модифікації форм і предметів обміну. Міжнародний ринок став набувати ознаки єдиної світової системи (кажуть про створення світового ринку) наприкінці XIX ст. Тоді, а також на початку XX ст., перед Першою світовою війною, відбулася значна концентрація виробництва та банківської діяльності, за якої переважна частина світу була включена в орбіту господарсько-збутової діяльності великих корпорацій. Провідні ж країни поділили світ на сфери впливу та перетворили взаємну конкуренцію на протистояння та протиборство в глобальному масштабі.

Міжнародна економічна діяльність являє собою таку форму господарювання, яка безпосередньо виходить за межі національних кордонів і пов'язана із залученням до циклу економічного відтворення різнонаціональних суб'єктів. Але далеко не завжди сам факт різної національної належності породжує такі нормативно-правові, регулятивні, фінансові наслідки, які є характерними для міжнародних економічних відносин, як ми звикли їх розуміти. Такі відносини виникають тільки в результаті реального господарського пов'язування різних економік та застосування міжнародних за своєю природою інструментів регулювання — при перетинанні кордонів товарами, валютно-фінансовими ресурсами, факторами виробництва.

Національний господарський комплекс, який достатньо повно реалізує переваги міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці, вважають відкритою економікою. Підвищення ефективності перехідної економіки України пов'язано не з простим механічним розширенням форм та обсягів міжнародної економічної діяльності, а з оптимізацією її якості (хоча подібне розширення не може не бути технічною метою та наслідком такої оптимізації).

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Кооперація та поділ праці: міжнародний аспект

Для розуміння природи міжнародної економічної діяльності важливо враховувати такі фундаментальні господарські відносини між людьми та водночас наукові категорії, як кооперація праці та поділ праці в їх міжнародній специфікації. Спочатку згадаємо, що **кооперація праці** — це засіб та необхідний принцип поєднання трудових зусиль окремих індивідів з метою досягнення тих результатів господарської діяльності, які інакше були б неможливими. **Поділ праці** — це диференціація виробничих функцій, яка веде до виокремлення сфер економічної діяльності й утворення відповідних соціальних груп та обов'язків.

Кооперація та поділ праці становлять єдину цілісність та відбивають дві протилежні її сторони, взаємодія яких зумовлює розвиток виробни-

чої діяльності людей. Найважливішим параметром цього процесу є ступінь усупільнення виробництва. Ця остання категорія стосовно двох перших є мірою співробітництва та відбиває його рівень, а також взаємну залежність виробників у загальному процесі відтворення. Такі виробники спеціалізуються на виробництві різних видів продукції та, у більш узагальненому плані, спільно здійснюють економічну діяльність. Сама ж економічна діяльність є найбільш узагальненою категорією, що синтезує весь комплекс ознак діяльності людини у сфері господарського відтворення.

Міжнародний чинник додає кооперації та поділу праці якісно нових рис. З одного боку, на державу переносяться певні функції суб'єкта кооперації, про що писали А. Сміт¹, Д. Рікардо², Дж. С. Мілль³ та інші класики.

Кооперація є фактором будь-яких економічних процесів. Крім того, вона відображає систему мотивацій виробників, які, на думку А. Сміта, «вважають кориснішим для себе затрачувати всю свою працю у галузі, де вони мають певну перевагу над своїми сусідами, і все необхідне їм одержувати в обмін на частку продукції, чи, що те саме, на ціну частки продукту своєї праці».

Інакше кажучи, іманентною властивістю економічної діяльності як уособленої (господарської) сфери життя людей є поєднання виробничих зусиль на користь як окремих суб'єктів, так і суспільства в цілому. А. Маршалл розумів це як «тенденції до колективної діяльності», що, у свою чергу, становлять результат «вільного вибору кожним індивідуюмом такої лінії поведінки, яка уявляється йому найбільш відповідною задля досягнення його власних цілей».

Легко помітити, що цей підхід, який поділяли представники класичного напряму політекономії, випливає із певної системи цінностей та

¹ Адам Сміт (1723—1790) — великий шотландський економіст та філософ, найбільш відомий як автор книги «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776). Як засновник класичної економічної школи, котрий розробив ряд базисних положень та концепцій загальної теорії, висунув важливі ідеї стосовно сфери міжнародного співробітництва. Головна з них — теорія абсолютних переваг. Згідно з цією теорією країни експортують товари, у процесі виробництва яких мають абсолютні переваги (тобто виробляють їх з меншими витратами) та імпортують ті товари, при виробництві яких абсолютні переваги належать іншим країнам. А. Сміт — автор ще однієї фундаментальної книги «Теорія моральних почуттів» (1759 р.), у якій проводиться думка про те, що співчуття, взаємні симпатія та альтруїзм людей є моральним джерелом їхньої поведінки та базовими принципами побудови суспільства.

² Давід Рікардо (1772—1823) — видатний англійський класик економічної науки, який відстоював концепцію вимірювання вартості витратами робочого часу, обґрунтував теорію розподілу, здійснив спробу комплексно викласти сучасні йому знання. Для міжнародної економічної науки мала значення обґрунтована ним теорія порівняльних переваг, згідно з якою країни експортують ті товари, при виробництві котрих мають місце більш низькі альтернативні витрати.

³ Джон Стюарт Мілль (1806—1873) — видатний англійський філософ, економіст та громадський діяч, який систематизував теоретичні погляди, розроблював теорію процента, концепцію ренти. Автор рівняння міжнародного попиту.

відповідає певному типу менталітету, істотну рису яких становить апіорна для дослідника потреба суб'єктів господарювання в економічному співіснуванні з іншими. А. Сміт з цього приводу стверджував, що кожен «у цивілізованому суспільстві... безперервно потребує сприяння та співробітництва багатьох людей».

У цьому зв'язку логічно розглядати державу як учасника міжнародного поділу праці, характер якого зумовлюється факторними перевагами окремих країн. Крім того, держава опосередковує зв'язок між різнонаціональними кооперантами через інститути тарифно-економічного (режими митних стягнень, оподаткування) та нетарифно-адміністративного (дозвільна система, ліцензування, квотування) регулювання.

З іншого боку, приватні суб'єкти міжнародної економічної діяльності можуть вступати в прямі коопераційні відносини. Про це свідчить саме існування транснаціональних форм господарювання, а також сучасні тенденції, зокрема усунення міжнаціональних кордонів у країнах Європейського Союзу, інших регіональних угруповань, лібералізація торговельних відносин у світовому масштабі.

Терміни та поняття

Економічна модель — системне узагальнення реальності, квінтесенція значущих соціально-економічних відносин, що дає змогу усвідомити характер відтворювальних процесів, сутність і особливості окремих їх аспектів, провести градацію їх чинників та, насамкінець, визначитися із суто регулятивними завданнями та інструментами. Е.м. — така абстрактна конструкція, яка відображає істотні внутрішні системні зв'язки реальних прототипів — господарських процесів та механізмів, що були «очищеними» від зв'язків неістотних, нетипових. Моделювання міжнародної економічної діяльності використовує як вербальний, логічний, так і графіко-математичний інструментарій.

Фактор виробництва — базові компоненти процесу відтворення, які використовуються в процесі виробництва. До них відносять працю, землю в комплексі усіх природних ресурсів і капітал. Нерівномірність розміщення Ф.в. є передумовою міжнародної торгівлі, інших форм міжнародної економічної діяльності.

Абсолютні переваги — характеристика виробничої та збутової діяльності, за якої певна країна (виробнича структура) здійснює ефективніше виробництво (має нижчі виробничі, часові витрати, володіє більш прогресивними технологіями та доступом до дешевих факторів виробництва, матеріалів) та може контролювати ринок, установлюючи найнижчі ціни. Абсолютні переваги пов'язані з наявністю в певній країні сприятливіших природно-кліматичних умов для певних видів госпо-

дарювання, покладів корисних копалин, а також із кращим географічно-стратегічним розташуванням. Причинами абсолютних переваг можуть бути і результати людської діяльності — наявність у монопольному володінні передового обладнання, високих технологій, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності, які здешевлюють та роблять ефективнішим виробництво.

Відносні переваги — характеристика виробничої та збутової діяльності, за якої одна країна користується порівняно сприятливішим співвідношенням витрат у процесі виготовлення певного товару у зіставленні з іншими країнами. Так, за наявності структурної різниці у системах витратних показників різних макроекономічних комплексів можливе одержання зиску з міжнародного обміну. Інакше кажучи, підстави для взаємовигідної міжнародної торгівлі виникають тоді, коли в різних країнах мають місце відносно (не обов'язково абсолютно) менші витрати під час виробництва різних товарів.

Режим міжнародної економічної діяльності — комплекс міжнародних угод, законодавчих, нормативних положень, які визначають характер взаємодії національних економічних суб'єктів із зарубіжними.

Трансакційні витрати — витрати, пов'язані з проведенням ділових операцій. У міжнародній економічній діяльності трансакційними називають витрати, пов'язані з проведенням та обслуговуванням експортно-імпортних операцій; у даному випадку йдеться фактично про технічні витрати як комерційних структур, так і національних господарських систем у цілому (утримання апарату, оформлення документації, митних, юридичних процедур та ін.).

Міжнародна кооперація (у вузькому розумінні, згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність») — взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним, за якої здійснюється спільне розроблення або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів, а також устаткування, що використовується у комплексних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності.

Міжнародна спеціалізація — форма участі країни в системі міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці, яка передбачає концентрацію зусиль даної країни, її господарських суб'єктів на виробництві певних товарів і послуг. Сприяє максимізації виробництва за рахунок ефекту масштабу та експлуатації природних, факторних переваг.



Контрольні питання

1. Яку роль відіграє міжнародна економічна діяльність за сучасних умов трансформаційного розвитку України?
2. Які види господарської діяльності можна вважати міжнародними за своєю природою?
3. Назвіть принципів характеристики сучасної відкритої економіки.
4. Як сучасні тенденції розвитку світової економіки впливають на характер господарських процесів в Україні?
5. Якими є основні наслідки лібералізації міжнародної економічної діяльності?
6. Які об'єктивні особливості виробничої сфери України визначають специфіку моделі її відкритої економіки?
7. Якими є основні риси сучасної відкритої національної господарської системи?
8. Назвіть основні риси, що визначають природу світового господарства як системної цілісності.
9. Якими є основні передумови участі України в міжнародній кооперації та в міжнародному поділі праці?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 29. — С. 337 (зі змінами; див. подальші видання Відомостей). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Конституція України. — К., 1996.
3. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Циганкова Т. М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 73 с.
4. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997. — 237 с.
5. Урядовий кур'єр. — 2000. — 28 січня. — № 16.
6. Сміт А. Дослідження про природу та причини багатства народів. — М., 1962 (та інші роки видання).
7. Україна. Відновлення зростання на засадах справедливості: Меморандум про економічний розвиток України. — Вашингтон: Світовий банк, 1999.
8. Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 рік / В. Ф. Беседін, І. В. Богдан, Л. Л. Варениченко та ін. — К.: Ін-телект, 1999. — 159 с.

Розділ 1.2

Інтернаціональне співробітництво: форми та рівні

1.2.1. Класифікація форм міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність опосередковується численними формами співробітництва різних країн, виробничих, торговельних комерційних контактів, які виходять за межі окремих держав, а також засобів регулювання зазначених контактів з боку національних та міжнародних інституцій. Ці форми відповідають характеру традиційної спеціалізації, яка пов'язана із досягнутими рівнями економічного розвитку та розміщенням факторів виробництва, природних багатств, а також спеціалізації, яка формується згідно з уявленнями про доцільні напрями концентрації трудових зусиль для виробників та країн у цілому.

На практиці дія об'єктивних та суб'єктивних факторів міжнародної економічної діяльності тими або іншими агентами ринкового життя реалізується в конкретних сферах господарювання або формах, видах підприємництва. У різних країнах заведено різні схеми класифікації зазначених форм. Це зумовлюється особливими національними традиціями, ступенем економічної свободи в різних країнах, різницею в системах правового, інституційно-нормативного регулювання, навіть певною довільністю трактування тих або інших явищ економічного життя.

Наприклад, міжнародну науково-технічну кооперацію за низкою формальних ознак можна відносити до сфери послуг. Вона ж може бути метою та органічним наслідком міграції капіталів, які вкладаються у високотехнологічні виробництва. До міжнародних валютно-фінансових відносин часто зараховують зарубіжне інвестування капіталів і міжнародний кредит. Але для цілей практичного вивчення мікроекономічних аспектів міжнародної економічної діяльності, як у нашому випадку, доцільним є саме більш докладний предметний поділ.

Отже, багато в чому проблема класифікації форм міжнародної економічної діяльності — це проблема вибору відповідних критеріїв, причому такий вибір має бути адекватним реаліям часу. Одна справа — коли в економіко-історичному контексті йдеться про оцін-

ку процесів співробітництва за часів А. Сміта, коли безумовно панівною та майже виключною їх формою була торгівля, коли не існувало інститутів валютних спекуляцій, і зовсім інша — оцінка пізніших, а тим більше сучасних форм міжнародної економічної діяльності.

Тому, враховуючи необхідність дотримуватися під час вироблення узагальнень конкретно-історичного підходу, а також з метою найбільшої репрезентативності оберемо в ролі ключових комплекс функціональних критеріїв, які визначаються з урахуванням широкого міжнародного досвіду. Згідно з цим підходом виділимо такі форми міжнародної економічної діяльності:

- міжнародна торгівля товарами;
- надання міжнародних послуг;
- транскордонний рух капіталів;
- міжнародний кредит;
- міжнародні валютно-фінансові відносини;
- міжнародна міграція робочої сили;
- участь у діяльності міжнародних економічних організацій;
- міжнародне співробітництво у виробничих, науково-технічних сферах;
- спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку.

Стаття 4. Види зовнішньоекономічної діяльності Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та ін., що прямо і як виняток не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо й у виключній формі законами України.

Посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та ін.), здійснюються без обмежень.

Дамо поки що стислу характеристику зазначених напрямів міжнародної економічної діяльності в комплексі історичних умов їх становлення, функціональних характеристик, сучасних особливостей та тенденцій розвитку.

Передусім слід зазначити, що механізм міжнародного співробітництва протягом тривалого історичного періоду є динамічним компонентом господарської діяльності людини. Показники приросту обсягів міжнародного співробітництва традиційно переважають показники валового приросту виробництва. А це свідчить про те, що формуються нові цивілізаційні моделі, які засновуються на значно більшій відкритості соціальних систем. Ще однією важливою рисою є постійна еволюція форм міжнародної економічної діяльності, що відповідає зміні матеріальних, культурних передумов співробітництва, а також цілям підвищення ефективності господарювання.

1.2.2. Міжнародна торгівля товарами та послугами

Історично першою й такою, що тривалий час домінувала за обсягами операцій, формою міжнародного співробітництва, була **міжнародна торгівля товарами та послугами**. З погляду окремої національної держави така торгівля відбувається як **експорт** товарів і послуг, а також їх **імпорт**. Ця економічна діяльність може відбуватися за участі як приватних суб'єктів підприємництва, так і безпосередньо держави. У цьому зв'язку дещо умовно можна виділити дві взаємно пов'язані моделі міжнародної економічної діяльності, які є підсистемами єдиного механізму національної участі в міжнародній кооперації.

Перша модель взаємодії — співробітництво на приватному рівні — є провідною та системовизначальною для ринкової системи. І не дивно, що саме лібералізація експортно-імпоротної діяльності в перші роки економічної реформи в незалежній Україні розглядалася як ключовий інструмент, від якого залежить застосування всіх інших важелів регулювання.

Друга модель — співробітництво за участі державних інститутів (як однієї зі сторін угоди або тільки з участю таких інститутів) — у сучасних умовах є допоміжною за своєю природою. Вона використовується в тих сферах економічної діяльності, де з економічних причин або через певні обмеження державні органи перебирають на себе відповідні комерційні повноваження. Трапляються й особливі випадки, в умовах так званої директивної економіки, наприклад колишньої радянської, в якій існувала державна монополія на зовнішньоекономічну діяльність.

Починаючи з другої половини 80-х років, коли ще в межах Союзу РСР криза монополії зовнішньої торгівлі поставила на порядок денний питання про створення ринкової системи міжнародної торгівлі, а також у 90-х роках ХХ ст., уже в незалежній Україні, відбувся перехід від планово-директивного механізму регулювання торгівлі до ринкового.

Але об'єктивна необхідність у таких перетвореннях не означає усунення держави від обов'язків щодо створення сприятливих умов міжнародної торгівлі для національних експортерів та імпортерів, розв'язання численних технічних завдань. Важливим засобом стимулювання експорту з боку держави є забезпечення інформаційної підтримки національних виробників, зокрема підприємств малого та середнього бізнесу. Недостатній рівень розвитку малого та середнього бізнесу, зокрема з погляду його

участі в міжнародних товарообмінних операціях та інших формах міжнародного співробітництва, гальмує формування ефективної та динамічної відкритої економіки України. (До речі, досвід інших, насамперед розвинутих країн, свідчить про велику роль малого бізнесу в економіці. Так, в Японії 78 % населення працює в цьому секторі національного господарства, в Італії — 73 %, у США — 54 %.)

Держава в особі спеціалізованих органів стежить за дотриманням правил добросовісної конкуренції, попереджає демпінг, вдається у разі необхідності до антидемпінгових та контрантидемпінгових процедур. При цьому після періоду активної денационалізації та радикального зниження ролі держави нині перед Україною постають завдання посилення регулюючих функцій уряду. Передусім це стосується стимулювання експортного виробництва, проведення структурної політики, яка сприятиме раціоналізації імпорту. Особливо важлива роль держави в забезпеченні кращих передумов міжнародної інтеграції, участі в роботі міжнародних інститутів.

Загалом парламентські, урядові, інші структури відповідають за створення режиму міжнародної торгівлі, забезпечують її законодавчі межі та інституційну підтримку. В Україні базовим законом у цій сфері є Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність», прийнятий у 1991 р. і пізніше відредагований.

Розвиток міжнародної торгівлі як компонента міжнародної економічної діяльності так само характеризується випереджаючою динамікою порівняно із темпами зростання обсягів світового виробництва. Ця тенденція існує протягом кількох останніх десятиліть, причому вона зберігалася і протягом 90-х років і, як очікується, буде проявлятися й далі. Про це свідчать такі дані.

Таблиця 1.9

Порівняльна динаміка темпів приросту обсягів світової торгівлі та темпів приросту валового виробництва у світі (1991—2001 рр.)

Показник	1991—1997	1997	1998	1999	2000	2001
Приріст обсягів світової торгівлі	6,8	9,2	4,8	4,2	5,9	6,2
Приріст валового виробництва у світі	2,3	3,2	1,9	1,8	2,4	2,8

Джерело: World Bank data; Global Development Finance. Analysis and Summary Tables. The World Bank, 1999. — P. 17.

Ці показники не просто узагальнюють результати участі в міжнародній торгівлі та економічного розвитку окремих країн, виробників товарів і послуг, учасників експортно-імпортних операцій. Вони означають і те, що для суб'єктів економічного життя важливим фактором приросту прибутку, виробленого продукту є можливість зовнішнього збуту, тобто праця на споживачів продукції, які мешкають за кордоном. Отже, міжнародна економічна діяльність є не тільки органічним елементом господарських систем країн, а й їхнім потужним каталізатором. Водночас державні кордони в сучасному світі стають дедалі прозорішими.

Щоправда, наслідки міжнародної торгівлі можуть бути не тільки позитивними, тобто сприяти поліпшенню результатів економічної діяльності. Адже ми маємо справу з відкритою економікою, яка ґрунтується на системі зворотних зв'язків та інколи суперечливих інтересах окремих її учасників. Це може призводити не тільки до ускладнення господарської діяльності на мікрорівні, а й до макроекономічних дисбалансів, зокрема до погіршення умов формування платіжного балансу, фінансових дефіцитів та до ускладнень у проведенні грошово-кредитної політики.

Чимало прикладів таких проблем можна знайти в практиці міжнародного співробітництва України. Це — хронічний дефіцит балансу торгівлі, звуження середовища господарської діяльності через втрату конкурентних позицій на внутрішньому ринку, про що свідчать дані такої таблиці.

Таблиця 1.10

Баланс міжнародної торгівлі України

Рік	Баланс товарів та послуг
1992	946
1993	-1716
1994	-1366
1995	-1190
1996	-1122
1997	-1536
1998	-1207
1999	-786
2000	-625

Джерело: Держкомстат України.

Що означає практично наявність дисбалансу, тобто позитивного або негативного (як в Україні наприкінці ХХ ст.) сальдо торгівлі товарами та послугами? Очевидно, що якби справа обмежувалася тільки торгівлею, то найкращим засобом забезпечення рівноваги була б відома модель Д. Юма¹. Втім, часи золотого стандарту, а відтак і властиві йому механізми автоматичного регулювання, відійшли в минуле. Разом з тим значно розширився рух грошово-кредитних ресурсів, міграція факторів виробництва, передусім капіталів.

1.2.3. Транскордонний рух капіталів та міжнародний кредит

Останніми десятиліттями обсяги *руху капітальних активів* неухильно зростали, і цей фактор є важливим для розвитку відкритих економік. Тим більше це стосується економіки України та інших держав, які перебувають на перехідному етапі. Вони, як правило, відчувають потребу в припливі значних коштів ззовні, а також потерпають від відпливу капіталів через порівняно гірші умови для їх функціонування.

Міграція капіталів, з погляду певної країни, реалізується у формі вивозу капіталів (у цьому разі країна є донором, експортером капіталу) та ввозу капіталів до країни (у цьому разі країна є реципієнтом, імпортером капіталу).

Вивіз капіталів характерний для країн з відносним (не сплутувати з абсолютним) надлишком капіталів на території певної країни та можливістю отримувати більші прибутки в іншій державі через: а) більш сприятливе для власників капіталу співвідношення факторів виробництва (що зумовлює більшу умовну ціну капіталу); б) можливість отримання доступу до ринків певних економічних ресурсів (наприклад, сировини); в) можливість отримання маркетингових переваг у комерційній діяльності (наприклад, у формі створення господарських структур, що забезпечуватимуть збут продукції фірми-інвестора, або завдяки перенесенню самого процесу виробництва до цільової країни — країни збуту з метою підвищення ефективності виробництва, наближен-

¹ Девід Юм (в іншій транскрипції — Х'юм) (1711—1776) — англійський філософ, історик, економіст. Автор теорії автоматичного регулювання платіжного балансу, головний елемент конструкції якої — так званий чотиризубчатий механізм Юма — взагалі був першою динамічною моделлю не тільки в міжнародній економічній науці, а й в економічній теорії взагалі, яка ілюструвала здатність економіки як життєздатної системи до відновлення балансу.

ня його до споживачів). Разом з тим таке поставлення питання не означає, що вивозять капітал тільки провідні ринкові країни. Так, Сполучені Штати не тільки є найбільшим експортером капіталів, а й їх найбільшим імпортером.

Ввіз капіталів більшою мірою властивий країнам, які відчують відносний (порівняно із забезпеченістю іншими факторами виробництва) або абсолютний дефіцит капіталів. До таких країн належить Україна, як і інші держави з економікою транзитивного типу, що відчують дефіцит нагромадження та потребу у мобілізації коштів. Оскільки в сучасному світі попит на капітали перевищує їх пропонування, залучення іноземних інвестицій є об'єктом державної, цілеспрямованої урядової політики.

Розглядаючи можливі наслідки міграції капіталів для України, слід враховувати, що переміщення виробничих потужностей та фінансово-кредитних ресурсів за кордон є характерною формою інтернаціоналізації господарського життя на сучасному етапі. Як інструмент міжнародної інтеграції, рух капіталів доповнює зовнішню торгівлю, посилюючи тенденції глобалізації та регіоналізації.

Але можна сказати й інше: рух капіталів є своєрідною альтернативою міжнародним товарообмінним операціям. Інколи кажуть, що міжнародна торгівля є своєрідним прихованим рухом факторів виробництва, і навпаки. Адже обмін товарами, образно кажучи, компенсує брак тропічного тепла українцям та жителям Півночі, коли вони купують банани чи помаранчі. Водночас мешканці Африки залучаються до надбань технологічного прогресу країн-лідерів у відповідних галузях, коли вони мають змогу користуватися закупленими літаками чи комп'ютерами.

Але і рух факторів виробництва підміняє традиційну торгівлю. Це трапляється тоді, коли інвестиції у певні види виробництва дають змогу колишній країні-імпортеру самостійно виготовляти певну продукцію. Прикладом може бути ліцензійний випуск закордонних марок машин Запорізьким автозаводом, виробництво деякими іншими країнами літаків марки АН українського КБ ім. Антонова тощо.

Міжнародний рух капіталів обумовлюється різницею в рівнях насиченості економіки певними факторами або співвідношенням таких факторів. Це явище відбувається згідно з природними законами, подібно до того, як, скажімо, атмосферні маси, вітер із зон з високим тиском рухаються у зони низького тиску. Отже, спрощуючи, можна сказати, що експортерами капіталів є багаті країни з відносним надлишком цього виду економічних ресурсів, тоді як країни бідні, які відчують відносний дефіцит капіталів, імпортують їх.

Міжнародна практика підтверджує це припущення, що, правда, з певними уточненнями. Капітал як носій уособленої вартості «обирає» середовище згідно з тими критеріями, які потрібні для його ефективного функціонування. Це — можливості максимізації прибутку, відносно кращі соціально-політичні умови, зокрема стабільність державного та національного устрою, сприятливий економічний режим, у тому числі характер оподаткування, правові гарантії, зокрема від примусової націоналізації, корупції та інших форм злочинності, гарантії прав репатріації прибутків, упевненість у незмінності «правил гри» — законодавчих меж підприємництва та ін. Невдачі ж української держави в справі залучення іноземних капіталів пов'язані саме з її неспроможністю забезпечити належні кондиції для реалізації інтересів потенційних інвесторів.

Створення сприятливих інвестиційних умов входить до сфери відповідальності органів публічної влади, тому сучасна держава, особливо якщо вона прагне до активної регулятивної підтримки національної економіки, постійно перебуває в умовах своєї міжнародної, можна навіть сказати міждержавної, конкуренції. Тому державами вживаються заходи, які спрямовуються на стимулювання та захист іноземних інвестицій. В Україні, наприклад, було прийнято Закони «Про іноземні інвестиції» (1992), «Про захист іноземних інвестицій» (1991), інші закони та нормативні акти, які регулюють приплив капіталів ззовні.

Коли йдеться про конкуренцію за капітали, то маються на увазі капітали не тільки закордонного походження, а й «свої» національні. Адже капітали можуть і залишати територію країни, обираючи собі сприятливіші сфери вкладання. Так, хоча в Україні, в ряді інших держав, які утворилися на теренах колишнього СРСР, приплив капіталів небезпідставно розглядається як важливий фактор економічного поступу, спостерігається зовсім протилежне явище — відплив капіталів. Для України, згідно з експертними оцінками, обсяги такого відпливу протягом 90-х років ХХ ст. оцінюються в 20 млрд дол.

Засоби ведення «конкурентної боротьби» за капітали спрямовані на забезпечення усіх тих переваг, до яких прагнуть потенційні інвестори та про які йшлося вище. Такі засоби можуть мати прямий характер, тобто безпосередньо спрямовуватися на мобілізацію іноземних капіталів через створення сприятливішого режиму їх функціонування (наприклад, у вигляді податкових пільг, митного регулювання, правових гарантій тощо). Але не менше значення мають заходи, завдяки яким досягається загальне по-

ліпшення економічного клімату, перетворення національної економіки на сприятливе для бізнесу середовище.

У розпорядженні держави є й інші засоби залучення фінансових ресурсів. Це може відбуватися через фінансові запозичення в інших держав, у міжнародних кредитно-фінансових організацій та в приватних агентів, інакше кажучи — завдяки використанню інструментів *міжнародного кредиту*.

Основна логіка кредитної політики з точки зору боржника — мобілізувати фінансові ресурси. Це необхідно або у випадках їх гострого дефіциту (наприклад, коли йдеться про невідкладні соціальні потреби чи про технічну мету створення фонду підтримки національної валюти) або в розрахунок на кінцеву економічну віддачу. Цей останній розрахунок у головних його рисах можна описати такою функціональною схемою: здійснення запозичень — інвестиції у виробництво — динамічний розвиток виробничого сектору, що здатний забезпечити достатньо високий прибуток — повернення кредитів при перевищенні прибутками власне суми іноземних кредитів та процентів на ці кредити.

На жаль, зростання зовнішньої заборгованості України, критична залежність від оперативних запозичень свідчать про відсутність подібної виваженої стратегії, яку свого часу демонстрували та якої дотримуються зараз деякі країни Південно-Східної Азії, Китай, інші держави.

Логіка кредитора, якщо в ній не переважають політичні моменти — надання допомоги, зокрема країнам, що розвиваються, або таким, які перебувають на транзитивному етапі розвитку, — є традиційно ринковою. Фактично йдеться про строкове надання позики з метою отримання процентів. Тому важливим є проведення відповідної цілеспрямованої представницької та узгоджувальної політики, а також послідовне врахування відповідних підприємницьких інтересів кредиторів. А це на практиці означає забезпечення макроекономічної стабільності, системи гарантій повернення коштів.

1.2.4. Міжнародні валютно-фінансові відносини

Останніми десятиліттями набула розвитку ще одна важлива форма міжнародної економічної діяльності — *міжнародні валютно-фінансові відносини*. Раніше вони виконували переважно допоміжні функції, а зараз набули самостійних ознак. Так, якщо первісно міжнародні валютно-фінансові відносини перева-

жно становили собою допоміжну систему розрахунків, головною метою якої було обслуговування експортно-імпортних, а пізніше й кредитних та страхувальних операцій, то зараз вони уособилися в окрему сферу підприємництва, а також у впливовий інструмент макроекономічної політики в державі.

З чим це пов'язано? Міжнародні валютно-фінансові відносини відкривають для приватних агентів значно більші можливості отримання спекулятивних прибутків, тому не дивно, що в грошовому вимірі вони стали переважною формою такої діяльності. Утім, усі елементи міжнародного кругообігу реальних економічних цінностей (а тим більше валютно-спекулятивні операції) опосередковуються міжнародними грошовими платежами.

Складний механізм цих платежів не є чимось сталим та незмінним з плином часу. Навпаки, його характер та стан визначаються еволюцією всієї системи міжнародної економічної діяльності, її предметів, технічним рівнем засобів комунікації. Господарські процеси потребують усе більшого взаємозв'язку між виробниками різних вузлів, деталей продукції, значно більшої оперативності під час обслуговування промислових процесів. Одна справа — обмін сировиною, готовою продукцією, що було переважною формою міжнародної економічної діяльності в минулі століття. І зовсім інша — масове спільне виробництво літаків, ракетно-космічної техніки, іншої складної та капіталомісткої продукції, виробництво якої відбувається в умовах, пов'язаних у просторі та часі технологічних поставок, а відтак потребує складної системи кредитування, страхування, диверсифікованих механізмів економічних гарантій. Серед останніх можна назвати ф'ючерсні угоди, які в умовах валютної нестабільності набули значного поширення. При цьому слід зауважити, що сам факт валютної нестабільності, різні очікування щодо курсової динаміки породжують валютні спекуляції, які досягли останнім часом велетенських обсягів.

Взагалі участь держави в роботі міжнародних фінансових ринків, її інтеграція у відповідні міжнародні структури є необхідним атрибутом сучасної відкритої економіки. Разом з тим «ступінь залучення» не є самостійним показником ефективності міжнародного валютно-фінансового співробітництва держави. Натомість реальне значення має оцінка переваг, ризиків та витрат.

Крім того, що інтернаціоналізація валютно-фінансової сфери може забезпечувати додаткові джерела надходжень грошових ресурсів до країни, вона може спричинити зростання ризику макро-

економічної нестабільності. Це підтвердили події 1997—1998 рр., коли на фінансових ринках світу вирувала криза, викликана саме валютними спекуляціями. Особливу небезпеку становлять так звані гарячі гроші — спекулятивні капітали, які мігрують відповідно до кон'юктурних, кризових коливань на національних та регіональних ринках і можуть призвести до втрати урядом, центральним банком країни здатності проводити цілеспрямовану грошово-кредитну, взагалі макроекономічну політику.

1.2.5. Міжнародна міграція робочої сили

У сучасному, дедалі більш інтегрованому світі значно більшою динамікою відзначається й **міжнародна міграція робочої сили** — форма міжнародної економічної діяльності, яка в економіко-теоретичному плані є проявом руху іншого фактора виробництва — праці.

Міжнародна міграція робочої сили існує у формі **еміграції** та **імміграції** (виїзду з певної країни та в'їзду до неї людей через економічні, політичні та інші причини).

Це явище, як і інші форми міжнародної економічної діяльності, з одного боку, відображає реальні інтереси людей, суб'єктів ринкового життя, а з іншого — формує умови функціонування макроекономічних систем, навіть самі ці системи, сприяє раціоналізації розміщення робочої сили у світовому масштабі.

Згадаємо, що важка доля багатьох людей у своїх країнах, зокрема й українців, примушувала їх шукати кращої долі далеко від своїх рідних земель. Але для таких країн, як США, Канада, Австралія, трудова міграція, власне, й стала умовою їх появи на світовій карті. Те саме явище, але у формі так званого відпливу умів, сьогодні негативно впливає на соціогосподарський комплекс в Україні, інших країн з економікою транзитивного типу, які перебувають у складних умовах розвитку. Втім, значення навіть такого, здавалося б вочевидь негативного перебігу подій, об'єктивно можна було б оцінити тільки в широкому глобально-історичному контексті. А з погляду інтересів конкретної країни, зокрема нашої, можна зазначити, що інструменти подолання несприятливої тенденції відпливу кваліфікованих працівників мають внутрішню природу. Адже умовами виправлення ситуації є остаточне подолання суспільством системної кризи, поліпшення умов найму та ставлення до людей у суспільстві, уря-

хування під час розподілу суспільного багатства рівня кваліфікації працівників.

1.2.6. Участь у діяльності міжнародних економічних організацій

Різноманітні питання глобального, регіонального значення, у розв'язанні яких заінтересовані окремі або навіть усі країни світу, дедалі частіше потрапляють у поле **діяльності міжнародних економічних організацій**. Це зумовлюється як загостренням цілого ряду проблем, так і тим, що міжнародна спільнота відчуває себе все більш інтегрованою та виявляє прагнення до встановлення діалогу, зокрема і в структурних рамках відповідних організацій.

З погляду реальних «силових» міжнародних, або зовнішніх, факторів не можна не враховувати викликаной активними політичними зусиллями провідних розвинутих країн тенденцію до лібералізації світової економіки, насамперед через зниження тарифних та зняття нетарифних обмежень у країнах, що розвиваються, та в країнах з транзитивною економікою. Це стосується і діяльності міжнародних організацій.

Для України питання участі в системі міжнародних економічних організацій постало на порядку денному на початку 90-х років ХХ ст. У деяких із них Україна брала участь ще як суб'єкт СРСР (наприклад, в ООН та в її органах, зокрема й економічних), але для реального забезпечення національних інтересів в усій їх повноті цього було вочевидь недостатньо. Тому реалізація статусу суверенної держави вимагала кропіткої та наполегливої роботи з визначення конкретних геоекономічних цілей держави (зокрема, з'ясування доцільності участі в тій чи іншій організації), проведення необхідних переговорів, внутрішньої адаптації до відповідних структурних вимог, стандартів і правил та ін.

Міжнародні економічні організації, зокрема ті, в роботі яких бере участь Україна, різняться принципом суб'єктності, географічними масштабами, функціональними цілями (галузевою спрямованістю). Як правило, вони є суб'єктами регулювання міжнародної економічної діяльності, створюють рамки підприємницької діяльності та політичні, технічні інституції, котрі такій діяльності сприяють.

Прикладом подібної структури може слугувати Міжнародна торгово-промислова палата, яка розробила факультативні стандарти укладання комерційних договорів між підприємницькими конт-

рагентами. Серед регіональних організацій сприяння бізнесу, які було створено безпосередньо за участі українських підприємницьких структур, перспективною можна вважати Ділову раду Чорноморського економічного співробітництва (заснована в 1992 р.).

Група інших міжнародних економічних організацій регулює економічну діяльність самих держав. Як правило, у таких випадках ідеться про взаємні обов'язки держав щодо регулювання міжнародної торгівлі, застосування валютно-фінансових важелів політики. Найбільш впливовими організаціями даного типу є система ГАТТ/СОТ (Генеральна угода з тарифів та торгівлі / Світова організація торгівлі), МВФ (Міжнародний валютний фонд). Причому для України участь у деяких організаціях є запорукою налагодження ефективних ділових стосунків, пришвидшення міжнародних інтеграційних процесів. Наприклад, у 90-х роках прийняття України до системи ГАТТ/СОТ розглядалося як умова створення зони вільної торгівлі в ЄС.

Галузеві організації у своїй діяльності ставлять за мету відносно вузькі, технічні цілі. Ними можуть бути лібералізація ринків або реалізація домовленостей про сприяння коопераційній взаємодії. Трапляються і такі ситуації, коли галузеві організації є перехідними формами більш широких інтеграційних процесів. Свого часу так було з Європейським об'єднанням вугілля та сталі (ЄОВС), яке разом з Європейським економічним співтовариством (ЄЕС) еволюціонувало в щільне угруповання держав Євросоюзу.

Програма TACIS

Абревіатуру TACIS утворено від перших англійських літер Програми технічного сприяння Співдружності Незалежних Держав (TACIS — Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States).

Програма TACIS надає фінансування для передавання ноу-хау, спрямованого на сприяння розвитку ринкової економіки та демократичного суспільства у нових незалежних державах та Монголії. Правовою основою програми TACIS є Правила Ради ЄС від 25 червня 1996 р. «Про надання допомоги економічним реформам та відновленню у нових незалежних державах та Монголії». Ці правила ухвалені вже в третій редакції; четверта редакція правил готується до прийняття у 1999 р. Правилами засновано програму технічної допомоги TACIS, яка фактично є єдиним джерелом фінансування з боку ЄС співробітництва, передбаченого Угодою про партнерство та співробітництво (УПС). Правила визначають загальний обсяг фінансування (кошторис витрат) на чотирирічний період та закріплюють розроблене внутрішнє зведення процедур координації та прийняття рішень, якого мають дотримуватися країни — члени ЄС та Європейська комісія, надаючи допомогу. З цією метою Правилами створено Комітет (його називають

вають Комітет управління TACIS), до складу якого входять представники країн-членів, для сприяння Європейській комісії в управлінні процесом надання Європейським Союзом допомоги.

Правила передбачають розроблення для кожної з країн-партнерів — одержувачів допомоги Орієнтовної чотирирічної програми. Такі програми визначають принципові цілі та орієнтири для надання Європейським Союзом допомоги у зазначених напрямках. Обрані напрямки надання допомоги спершу обговорюють з кожною країною-партнером — одержувачем допомоги, а потім розглядають на Комітеті управління перед тим, як вони стануть частиною орієнтовних національних програм.

Орієнтовні програми слугують основою для затвердження щорічних Програм дій, які визначають та деталізують головні проекти, котрі будуть профінансовані в різних сферах співробітництва. Для країн — одержувачів допомоги, крім Російської Федерації та України, затверджують дворічні програми. Їх проекти розробляють у тісній співпраці з країнами-партнерами, а потім уже обговорюють з країнами — членами ЄС та остаточно затверджують Європейським Союзом з дотриманням установлених складних процедур. Інколи такий процес може істотно затягуватися.

Реалізація програм передбачає, зокрема, проведення тендерів, метою яких є вибір безпосередніх постачальників товарів, виконавців робіт, послуг. Як і будь-які інші тендерні процедури, вони часто затягуються, здебільшого через те, що допомога, яка надається TACIS, фінансується 15-ма членами Співтовариства. З метою належного досягнення цілей TACIS, Європейською комісією було впроваджено процедури моніторингу та оцінки, результати яких подаються країнам-членам, Європейському парламенту та Суду аудиторів ЄС.

Викладене вище показує, що країни-члени залучені до процесу надання допомоги на кожній його стадії та в усіх його аспектах. Вони спільно з Європейською комісією розробляють основні правила, що мають бути затверджені Радою ЄС. Вони також спільно працюють над розробленням орієнтовних програм та програм дій. Європейський парламент та Економічна і соціальна рада ЄС також залучені до цього процесу. Крім того, країни-члени на індивідуальних засадах активно надають допомогу в деяких сферах, наприклад в охороні навколишнього середовища. Вони та Рада ЄС вільно можуть ініціювати надання додаткової допомоги.

Джерело: Посібник з питань імплементації Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством / Україно-Європейський консультативний центр з питань законодавства, 1999. — С. 94.

1.2.7. Міжнародне співробітництво у виробничих, науково-технічних сферах

Значного поширення набуло міжнародне *співробітництво в окремих галузях виробництва, соціально-економічного життя, науково-технічного прогресу*. Така кооперація не обов'язково відбувається в рамках тих або інших організаційних

структур. Вона може мати місце під час виконання державами погоджених ними програм, зокрема проектів спільного науково-технічного розвитку.

Подібне співробітництво, як правило, сприяє всебічному розширенню торгівлі, взаємному інвестуванню національних виробничих комплексів, широкомасштабній інтеграції. Особливо слід відзначити зростання масштабів та інколи безальтернативність міжнародної кооперації в науково-технічній сфері. У сучасному світі розробляються такі складні та капіталомісткі технології, що навіть країни, які є лідерами за рівнем індустріального розвитку та обсягом капіталу, об'єднують свої зусилля з іншими. Тим більше таку потребу відчуває Україна: адже з об'єктивних причин, після колапсу Східного блоку та Союзу РСР відбулося значне звуження технологічного простору, в якому відбувалася господарська діяльність її підприємств.

У цьому зв'язку великий інтерес для України становить деталізоване та масштабне співробітництво, що ведеться країнами Євросоюзу. Зокрема, таке співробітництво відбувається в рамках комплексу проектів «Єврика», складовими елементами якого є численні галузеві програми співробітництва. Прикладом масштабного міжнародного проекту, в котрому бере участь наша держава, є «Sea Launch» («Морський старт»), що був ініційований передусім Сполученими Штатами Америки. Ще одним його учасником є Росія, а на початковому етапі в ньому брала участь і Норвегія. Метою проекту стало спільне створення платформи морського базування та мобільних транспортних потужностей для запуску космічних кораблів з екваторіальної зони. Основним «внеском» у проект України є ракети типу «Зеніт», причому передбачається щорічне проведення до восьми запусків.

Узагальнюючи викладене з погляду національних інтересів України, можна зробити висновок, що основними цілями міжнародного науково-технічного співробітництва для неї є збільшення обсягів виробництва, розширення надходження до країни передових технологій, ноу-хау, раціоналізація експорту, зокрема нарощування зовнішніх продажів складних виробів з високим ступенем перероблення, забезпечення додаткової зайнятості та підвищення доходів передусім висококваліфікованих кадрів.

1.2.8. Спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку

Міжнародна економічна діяльність не вичерпується акціями, спрямованими на отримання прибутків та розв'язання завдань виключно виробничо-технологічного характеру. Нині світове співтовариство дедалі більшу увагу концентрує на **спільному розв'язанні економічними засобами глобальних проблем розвитку**. Особливо значущою такою проблемою є екологічна. Це пов'язано з виникненням реальних загроз деградації екосистем, знищення багатьох видів рослинного та тваринного світів, глобального потепління, забруднення атмосфери та Світового океану. Такі проблеми неможливо розв'язати без участі всіх або принаймні більшості країн.

Прикладом спільних міжнародних зусиль, спрямованих на подолання глобальної загрози, є спільні дії багатьох країн щодо зниження викидів в атмосферу газів, які руйнують озоновий шар, відповідно до конкретних рішень, прийнятих у грудні 1997 р. в Кіото (Японія). Серед інших глобальних проблем, які стають предметом широкого міжнародного співробітництва, — подолання голоду, протидія поширенню СНІДу, інших небезпечних захворювань.

Розвиваючи ідею про умовність класифікації форм міжнародної економічної діяльності, відзначимо, що в багатьох випадках видається неможливим та недоцільним провести чітке розмежування між масштабними технологічними проектами, спрямованими на розвиток технологій майбутнього, та спробами розв'язання глобальних проблем позаекономічного характеру. Наприклад, у 1996 р. у Хараре (столиці Зімбабве) проводився Всесвітній Сонячний саміт, на якому вирішувалися практичні питання впровадження Всесвітньої програми використання сонячної енергії до 2005 р.

Резюме

Міжнародна економічна діяльність — синтетичне поняття. Його наповненням є конкретні форми співробітництва, виникнення та розвиток яких обумовлюються характером соціально-економічного поступу, реальними завданнями та проблемами, які постають перед людством, окремими країнами в їх багатогранному житті.

Класифікація форм міжнародної економічної діяльності є справою досить умовною і залежить від історичних та сучасних національних особливостей. В Україні основним нор-

мативним джерелом щодо цього є Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність», ст. 4 якого містить відповідну класифікацію.

Україна є членом ООН (як держава-засновник), Ради Північноатлантичного співробітництва, РБСЄ, ЄБРР, МВФ, спостерігачем у ГАТТ/СОТ. Тісні контакти здійснюються в рамках інших міжнародних організацій. Крім дипломатичних представництв іноземних держав і ООН, у Києві діють представництва Світового банку, Комісії ЄС.

Сучасні міжнародні економічні відносини є диверсифікованим механізмом отримання приватних прибутків та реалізації національних інтересів окремих країн у конкурентних, а інколи й антагоністичних, умовах. Разом з тим дедалі більшого значення набувають інтереси неекономічного характеру, такі, від розв'язання яких залежить доля людства як єдиної спільноти.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Механізм руху золота Д. Юма

Однією зі сфер докладання багатогранного таланту Д. Юма були найбільш гостра для його часу проблематика економічної теорії. У центрі уваги дослідників тоді були питання поширення ліберальних ідей замість девальвованих цінностей меркантилізму. І саме Д. Юм поставив під сумнів базове припущення меркантилізму про обмеженість багатств людства, які держави нібито прагнуть перерозподіляти між собою, нагромачуючи запаси золота та срібла.

На заміну вульгарному прагматизму було запропоновано такий функціональний механізм зовнішньої торгівлі, який ґрунтувався на системі зворотних зв'язків, що взагалі було принципово новим явищем в економічній науці.

Економічна модель Д. Юма інтегрувала характерні для класичної школи припущення. Власне, йдеться про наукові абстракції, які відкидають «нечисті» з точки зору запропонованої концепції елементи або нетипові відносини, котрі не є домінуючими у системі. Інакше кажучи, модель Д. Юма, як і інші економічні моделі, визначає характер співвідношення між ендегенними чинниками, «відсікаючи» дію факторів екзогенних. А найбільш властивими ефективному ринковому механізму рисами Д. Юм вважав наявність дійового зв'язку між кількістю грошей та рівнем цін, чисту конкуренцію товарів та факторів виробництва, здат-

ність економіки достатньо ефективно забезпечувати зайнятість, еластичність товарного попиту по ціні, конвертованість валют у золото.

Наявності цих умов, вважав Д. Юм, достатньо для автоматичного урівноваження торговельного балансу між двома країнами. Причому англійський класик показав це по етапах, запропонувавши модель «ціни—золото—товаропотоки». Ця модель дістала назву «чотиризубчатого механізму руху золота».

Стартова ситуація	Країна А	Країна Б
	$X > Im$	$X < Im$
1-й етап	Чистий приплив золота	Чистий відплив золота
2-й етап	Збільшення грошової маси	Зменшення грошової маси
3-й етап	Збільшення цін та доходів	Зниження цін та доходів
4-й етап	Збільшення Im та скорочення X	Зростання X та скорочення Im
Результат	$X = Im$	$X = Im$

Терміни та поняття

Ендогенний — такий, що зумовлений внутрішніми причинами, логікою саморозвитку.

Екзогенний — такий, що зумовлений зовнішніми факторами, дія яких не укладається в логіку тієї або іншої системи відносин, концепції, теорії, наукової побудови.

Міжнародний кредит — надання грошово-матеріальних ресурсів країнами-кредиторами та фінансовими організаціями країнам-боржникам у тимчасове користування на умовах повернення та сплати процентів. Виділяються приватні кредити — фірмові та банківські, а також урядові кредити, що надаються офіційними кредитними установами держав.

Малий та середній підприємець (згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції») — суб'єкт господарювання, дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній фінансовий рік чи вартість активів якого не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро, визначеної за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року, якщо на ринках, на яких функціонує цей підприємець, є конкуренти зі значно більшою ринковою часткою.

«Гарячі гроші» — вільні фінансові активи, які швидко переводяться через кордони з метою отримання прибутків від змін валютних курсів, ставок процента, а також попередження втрат від погіршення економічної кон'юнктури чи негативного перебігу політичних подій.



Контрольні питання

1. Назвіть основні форми міжнародної економічної діяльності.
2. Як трактуються основні види міжнародної економічної діяльності в Україні згідно з базовим спеціалізованим нормативним джерелом?
3. Визначте основні особливості участі України в системі міжнародної торгівлі.

4. У чому полягає регулююча роль держави стосовно міжнародної торгівлі?

5. У чому причина того, що рух капіталів і торгівлю інколи розглядають як альтернативні моделі розвитку міжнародного співробітництва?

6. Якими є основні засоби залучення державою фінансових ресурсів?

7. Визначте основні функціональні риси міжнародних валютно-фінансових відносин.

8. Назвіть основну специфіку участі України в процесах міжнародної міграції робочої сили.

9. Якими є основні умови та цілі міжнародного науково-технічного співробітництва для України?



Література

1. Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні: погляд зсередини / За ред. Л. Гоффмана і А. Зіденберга. — К.: Фенікс, 1997. — 288 с.

2. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Циганкова Т. М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 73 с.

3. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / Под общ. ред. А. И. Кредисова. — К.: Феникс, 1996. — 420 с.

4. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посібник / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова; за ред. В. М. Федосова. — К.: Либідь, 1993. — 247 с.

5. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні. — К.: Лібра, 1998. — 392 с.

6. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс; Универс, 1994. — 496 с.

Розділ 1.3

Суб'єкти міжнародної економічної діяльності України

1.3.1. Критерії класифікації суб'єктів міжнародної економічної діяльності

Формування ефективної системи міжнародної економічної діяльності України вимагає урахування особливостей усіх її діючих агентів, причому не тільки комерційних, а й виключно регулюючих, резидентів та нерезидентів України. Такий підхід дає змогу більш ґрунтовно оцінити характер застосовуваних ними інструментів, торговельних, інвестиційних та інших форм співробітництва.

Навіть стислий перелік форм міжнародної економічної діяльності дає змогу зробити висновок про те, що в ній беруть участь різнотипні, навіть різнорівневі суб'єкти, які мають принципово різні цілі. Одні з них прагнуть до прибутку, інші намагаються встановити своєрідні правила гри, очікуючи, що їхня діяльність принесе користь тим чи іншим учасникам міжнародного співробітництва або суспільству, міжнародному співтовариству в цілому в опосередкованій формі.

Для того щоб провести класифікацію суб'єктів міжнародної економічної діяльності, оберемо комбінований підхід: а саме: врахуємо, з одного боку, природу, принципові інтереси учасників ринкових відносин, а з іншого — рівні їхньої політики, масштаби, в яких відповідна політика реалізується.

Щодо рівнів економічної діяльності, то умовно можна виділити такі:

- мікроекономічний;
- макроекономічний;
- між- або наддержавний.

Що стосується інтересів, то вони можуть бути пов'язані або зі збільшенням прибутку, або зі створенням певних режимів, умов господарювання. Відповідно суб'єкти міжнародної економічної діяльності належать до одного з двох принципово відмінних класів:

- а) підприємницького;
- б) регулюючого.

Класифікаційна належність конкретних суб'єктів визначає і переважний характер їхньої міжнародної економічної діяльності, а також права, взаємні зв'язки та повноваження. Ринковий характер економічної системи, яка будується в Україні, зумовив зниження ролі адміністративної складової зазначених відносин. Відійшли в минуле реалії радянських часів, коли існувала так звана державна монополія зовнішньої торгівлі, а вихід на зовнішній ринок не тільки потребував відповідних дозволів та регламентуючих заходів, а й мав уписуватись у механізм директивного планування.

Більш природною є ситуація «презумпції права», ніж «презумпції безправ'я». Таке природне право самим фактом свого існування сприяє формуванню ефективного ліберального підприємницького середовища. Для міжнародної економічної сфери ліберальність режиму означає, що підприємницька діяльність здійснюється відповідно до статутних документів комерційних структур і не потребує обов'язкової державної реєстрації й дозволу. Така обов'язковість стосується лише окремих видів господарювання та обмеженого переліку видів контрактів.

З урахуванням викладеного розглянемо перелічені рівні суб'єктів міжнародної економічної діяльності, враховуючи їхню природу та характер принципових інтересів.

1.3.2. Мікроекономічний рівень

Основною господарською ланкою, що опосередковує процес інтернаціоналізації економічного життя, є організації базового рівня — підприємства, фірми та інші життєздатні в умовах ринку самостійні одиниці підприємницького типу, націлені на досягнення гармонізованих із суспільними інтересами максимальних показників прибутковості, комерційного обігу, технічного переозброєння.

Наприкінці радянського та в умовах перехідного періоду в Україні було сформовано значну кількість суб'єктів господарської діяльності, які, діючи на комерційних засадах, створюють передумови, тканину міжнародного співробітництва. Можна сказати, що навіть попри затримку із проведенням реальних реформ, в Україні було утверджено основи ринкової інфраструктури. Так, на початку нового століття в Україні функцінувало понад 200 комерційних банків, близько 130 інвестиційних компаній та фондів, 2300 аудиторських фірм, 300 страхових компаній, 350 бірж,

400 кредитних спілок. Відбулося «переростання кількості в якість»: своєю практичною діяльністю ці економічні суб'єкти створюють тканину товарного, грошового, валютного, фондового ринків.

Суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності в будь-якій країні є ті юридичні, фізичні особи, організаційні структури, які наділені відповідною дієздатністю та правами. В Україні згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» такими суб'єктами можуть бути:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають відповідну правоздатність;
- юридичні особи, які зареєстровані в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торгові дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та ін.), у тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких повністю перебуває у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким чинними цивільно-правовими законами не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності (філії, відділення тощо), які не є юридичними особами, але мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства з участю українських та іноземних суб'єктів господарської діяльності, які мають відповідну реєстрацію та мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

З правового погляду, зокрема згідно з Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність», юридичними особами, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, є й Україна як держава, місцеві органи влади й управління та інші держави, які діють в особі відповідних органів. Разом з тим така формальна належність не повинна вносити плутанину до класифікації: якщо не йдеться про господарські організації, які можуть створюватися державними органами, діяльність останніх вважається такою, що відбувається на макрорівні.

Мікроекономічний, як і інші рівні міжнародної економічної діяльності, має свої функціональні відмінності, специфічне коло суб'єктів, цілі, а також засоби реалізації цих цілей. Спочатку розглянемо основну групу мікроекономічних суб'єктів, а саме підприємництво.

На цьому рівні міжнародна економічна діяльність — це заходи ринкової політики з боку комерційних структур, які виходять за межі національної держави. Зауважимо, що поняття «мікроекономічний рівень» є певною мірою умовним. До його суб'єктів зараховують як підприємства малого бізнесу, галузеві фірми, які здійснюють експортно-імпорتنі операції, так і великі транснаціональні корпорації (ТНК), життєдіяльність яких уже за самою своєю природою не може не мати міжнародного характеру. Таким чином, щорічний комерційний обіг «мікроструктури», наприклад великої корпорації, може значно перевищувати ВВП «макроструктури» — невеликої та навіть середньої за розмірами країни.

Із сказаного (зокрема із тлумачення українського законодавства) видно, що підприємницькі організації можуть мати як мононаціональну, так і інтернаціональну природу. Переважну більшість українських учасників міжнародної економічної діяльності можна віднести до категорії мононаціональних. Це підприємства, які перебувають як у приватній, так і в державній власності. Даний факт можна пояснити значною мірою автаркічним характером економічної моделі, яка існувала в країні за радянських часів. Її виявами були державна монополія на зовнішню торгівлю та гіперцентралізована власність на засоби виробництва.

Проте останнім часом в Україні дедалі більше поширюються інтернаціональні форми співробітництва, які виникають унаслідок лібералізації руху факторів виробництва, капіталу у формі транснаціональних корпорацій, їхніх філій, відділень, дочірніх компаній, а також спільних підприємств.

Але усі ці форми поєднуються характерними для суб'єктів бізнесу, зокрема бізнесу міжнародного, цілями, що є взаємозв'язаними та взаємообумовленими. Ними передусім є:

- максимізація індивідуального прибутку, оскільки міжнародна економічна діяльність розглядається як субстанція інколи безальтернативної сфери реалізації комерційних інтересів (порівняно з цією метою решта цілей може розглядатися як засоби реалізації);
- розширення виробництва як самостійна мета господарської діяльності; крім того, розширення виробництва — це і запорука збільшення прибутків, зменшення конкурентних ризиків та засіб боротьби з конкурентами через їх поглинання;

- розширення ринків збуту завдяки проникненню або розширенню такого проникнення в господарську сферу зарубіжних країн;

- підвищення ефективності міжнародної господарської діяльності через наближення виробництва до споживачів у випадках здійснення зарубіжного інвестування, активізації міжнародної маркетингової політики;

- подолання інституційних, тарифних та нетарифних перешкод — обминання або зниження митних стягнень, національних обмежень на реалізацію тих або інших торговельних операцій адміністративного характеру;

- розв'язання проблем, пов'язаних із нестабільністю міжнародних цін та співвідносних цінових показників (передусім через ревальвацію та девальвацію валют).

Окрему групу підприємницьких суб'єктів міжнародної економічної діяльності становлять кредитно-фінансові установи, які є не просто «гравцями», а й регуляторами ринку, отже відіграють подвійну роль. Така подвійна роль взагалі є характерною для банківських установ, агентств страхування та інших форм фінансового обслуговування.

Щодо регулятивних мікроекономічних структур, то ними є об'єднання підприємців, інформаційні структури, аудиторські, юридичні фірми, організації сприяння бізнесу, у створенні яких могли більшою або меншою мірою брати участь державні організації.

Нарешті, мікроекономічні суб'єкти міжнародної економічної діяльності відповідно до своїх комерційних інтересів та можливостей можуть відігравати роль як замовників, так і виконавців посередницьких послуг. Але тут уже йдеться про оцінку рольових функцій, отже, докладніше ці питання розглядатимуться пізніше.

1.3.3. Макроекономічний рівень

Розглядаючи суб'єктів міжнародної економічної діяльності на макрорівні, слід враховувати її подвійну природу. Адже це водночас і господарська, і регулятивна практика держави в особі повноважних її органів, які безпосередньо організовують рух через кордони предметів міжнародного співробітництва або діяльність яких спрямована на формування режиму такого співробітництва.

Коли йдеться про макрорівень суспільного життя, то, як правило, мають на увазі державну політику, що захищає інтереси су-

спільства в цілому. Так само і стосовно макрорівня міжнародної економічної діяльності — він є сферою реалізації інтересів країни в цілому. Причому такі інтереси можуть як збігатися з інтересами окремих приватних учасників міжнародного співробітництва, так і суперечити їм.

У першому випадку (збіг інтересів) типовими ситуаціями є укладання рамкових угод з іншими державами (угрупованнями держав) про розширення обсягів співробітництва, протекціоністський захист вітчизняних виробників (вочевидь всупереч інтересам зарубіжних конкурентів) через запровадження митних тарифів та нетарифних обмежень.

Для розвитку експортного виробництва в Україні велике значення має практична реалізація угоди про створення зони вільної торгівлі з РФ, у межах СНД, на чому протягом років незалежного існування колишніх радянських республік наполягає Україна. Але переговори про створення такої зони наражаються на політичну протидію з боку російського уряду, котрий, по-перше, без достатнього обґрунтування обстоює плани створення більшої мірою інтегративних та підконтрольних йому об'єднань на території колишнього СРСР у вигляді митного, платіжного союзу, об'єднань конфедеративного типу. По-друге, незважаючи на «проінтеграційну» риторику, саме РФ об'єктивно заінтересована в протекціоністському захисті своїх виробників від конкурентів з України та інших країн СНД, що і зумовлює небажання російського уряду погодитися на режим вільної торгівлі.

Щоправда, потенційно ще більше значення для України має укладення такої самої угоди з Євросоюзом, що розглядається як важливий крок на шляху поступової інтеграції держави до загальноєвропейських структур (принаймні так це передбачалося в Люксембурзькій угоді про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною 1994 р.). Щодо розширення співробітництва з ЄС, то в цьому зв'язку велике значення має також періодичне укладення угод про квоти для України на ввезення на митну територію ЄС деяких видів продукції, зокрема текстилю (в Євросоюзі діє досить жорстка система квот та інших обмежень, передусім на аграрну продукцію).

У другому випадку (суперечність інтересів) головним орієнтиром державної політики є приведення до відповідності з інтересами суспільства в цілому інтересів приватних. (Звичайно, що йдеться про суб'єктивно визначені пріоритети та засоби їх забезпечення, адже уявні цілі можуть бути недостатньо обґрунтованими, а засоби, які обираються задля їх досягнення, — помилковими.)

Причому застосовуються як заходи централізації доходів (у формі митних зборів, інших податків), аналогічні до тих, які мають місце і в інших сферах господарської діяльності, так і прямі обмеження. Такі прямі обмеження пов'язані з можливими макроекономічними дисбалансами, до яких може призвести міжнародна економічна діяльність великої кількості мікросуб'єктів, а також із такими ситуаціями, коли наявні макроекономічні дисбаланси примушують державу вдаватися до певних обмежень.

Можливі макроекономічні дисбаланси, які породжує міжнародне співробітництво, це — значне негативне сальдо поточних операцій (перевищення імпортних платежів та трансфертних виплат над експортними та трансфертними надходженнями, небезпечна масова міграція спекулятивних капіталів). Надмірне надходження останніх може не тільки спричинити інфляційні тенденції, а й викликати кризові явища на валютному та фондовому ринках у випадках раптових впливів таких «гарячих грошей». Саме так було в ряді країн Азії, в Бразилії, у Росії у 1997—1998 рр. під час світової фінансової кризи.

Інші вимушені обмеження на проведення міжнародних економічних операцій з боку державних структур можуть бути викликані тим, що в країні з розбалансованою соціально-розподільчою сферою використовуються дотації, наприклад на виробництво хліба, інших продуктів масового вжитку широких малозабезпечених верств населення. У цьому разі вивезення готових виробів може означати державні дотації не національним, а закордонним споживачам. У країні з хронічними фінансовими дефіцитами та взаємними неплатежами, як в Україні, можливе поширення комерційних експортно-імпортних угод бартерного типу. А це може призводити до зменшення митних зборів через ускладнення контролю, а також до зловживань.

У перехідних економіках, що актуально для України, застосовуються і деякі специфічні засоби фінансових обмежень, зокрема обмеження на здійснення інвестицій за кордон.

Комплекс різнотипних макросуб'єктів міжнародної економічної діяльності можна розглядати як певну системну цілісність, яка, у свою чергу, поділяється на складові. Такий підхід зумовлюється, з одного боку, органічною структурною належністю цих суб'єктів до державного апарату, а з іншого — їхніми реальними цілями.

Як відзначалося, основним цільовим призначенням інститутів макрорівня є встановлення «правил гри», адекватних режиму міжнародної економічної діяльності. Тому методологічно значущим є офіційне тлумачення суб'єктності у сфері регулювання та-

кої діяльності. У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» установлено, що, крім самих суб'єктів міжнародної економічної діяльності України на мікрорівні, які самі створюють правове поле через укладення відповідних координаційних угод, у регулюванні міжнародної економічної діяльності беруть участь:

- Україна як держава в особі її органів у межах їх компетенції;
- недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки та інші організації координаційного типу), що діють на підставі їхніх статутних документів.

Але варто підійти до справи такої класифікації докладніше та уточнити передусім, які органи державної влади маються на увазі. Отже, у структурі державного апарату заведено виділяти такі класифікаційні групи органів:

- загальнодержавні — Верховна Рада, Президент, Кабінет Міністрів;
- координаційні — Міністерство економіки, Національний банк, Міністерство фінансів та ін.;
- галузеві — міністерства та відомства, які відповідають за діяльність окремих секторів, галузей економіки;
- територіальні — регіональні, місцеві органи влади;
- спеціалізовані функціональні — інститути, які у своїй діяльності керуються національними інтересами, підтримуючи національних учасників міжнародного співробітництва.

Розглянемо питання повноважень цих органів детальніше.

Загальнодержавні органи

Верховна Рада — парламент, є вищим органом законодавчої влади держави, який ухвалює закони, що регулюють весь спектр соціально-економічного життя і, звичайно, міжнародної економічної діяльності України. Згідно зі Ст. 85 Конституції України до сфери компетенції Верховної Ради України входить визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики. Вона регламентує формування бюджетних фондів та обіг кредитних ресурсів, який не передбачено державним бюджетом, ратифікує міжнародні договори та здійснює інші повноваження, які можуть впливати на умови міжнародної економічної діяльності.

Президент України — офіційний глава держави, компетенція якого стосується всіх важливих сфер державного життя та міжнародної економічної діяльності зокрема. Щоправда, компетенція саме цього владного інституту стосовно міжнародної економічної діяльності розроблена в законодавстві найменш чі-

тко. Згідно зі Ст. 106 Конституції України, глава держави представляє її в міжнародних відносинах, здійснює керівництво зовнішньополітичною діяльністю держави, веде переговори та укладає міжнародні договори України, здійснює інші повноваження, які можуть впливати на умови міжнародної економічної діяльності.

Кабінет Міністрів України — вищий виконавчий орган у державі, який стосовно сфери міжнародної економічної діяльності, разом зі своїми міністерствами та відомствами, є основним джерелом оперативного регулювання. Згідно зі Ст. 116 Конституції України, Кабінет Міністрів України організовує і забезпечує здійснення зовнішньоекономічної діяльності України, митної справи, а також спрямовує і координує роботу міністерств, інших органів виконавчої влади. Природно, що останнє стосується всіх органів, які здійснюють міжнародну економічну діяльність.

Координаційні органи

Міністерство економіки України (точніша його назва на момент написання підручника: Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України) є основним функціональним (можна сказати багатофункціональним) відомством, яке регулює процес міжнародної економічної діяльності в державі. Фактично воно є тією ланкою, яка відповідає за реалізацію економічних рішень інститутів загальнодержавної влади. Починаючи з 2000 р. до складу зазначеного міністерства було переведено підрозділи колишнього Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України та інші відомства, які було розформовано (фактично Міністерство економіки України є правонаступником Міністерства економіки України, Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, Державного інвестиційно-клірингового комітету, Національного агентства України з питань розвитку та європейської інтеграції, Державної служби експортного контролю та Агентства з питань спеціальних (вільних) економічних зон). Відповідно на Міністерство економіки було покладено не тільки функції загального формування та регулювання економічного середовища, а й оперативного впливу та технічного забезпечення міжнародного співробітництва.

Згідно з переліком основних функцій Міністерства економіки, які прямо або опосередковано регулюють сферу міжнародної економічної діяльності України та відповідно до «Положення про Міністерство економіки України» (затверджено Указом Президе-

нта України від 23 жовтня 2000 р.), це відомство виконує такі функції:

- забезпечує реалізацію державної зовнішньоекономічної політики, розробляє концепцію та стратегію розвитку зовнішньоекономічного потенціалу України, механізмів державного регулювання зовнішніх економічних зв'язків; аналізує стан і прогнозує тенденції розвитку вітчизняних товарних ринків та вплив на них світових ринків;

- проводить постійний моніторинг розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, аналізує ефективність експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), розробляє та забезпечує реалізацію заходів щодо розвитку і поліпшення структури експорту та імпорту товарів (робіт, послуг); розробляє рекомендації для відповідних галузей економіки з урахуванням кон'юнктурних змін світового ринку;

- готує пропозиції та здійснює заходи щодо встановлення системи тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, обліку (реєстрації) окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів), укладених суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України всіх форм власності;

- виконує регуляторні та реєстраційно-дозвільні функції у сфері експорту, імпорту товарів, робіт, послуг, здійснює відповідно до законодавства ліцензування зовнішньоекономічної діяльності, певних видів господарської діяльності;

- застосовує до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальні санкції, передбачені Ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

- проводить у встановленому порядку реєстрацію представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та узагальнює інформацію про їх діяльність;

- забезпечує державне регулювання у сфері здійснення українських інвестицій у негрошовій формі за кордон;

- забезпечує в межах своїх повноважень захист економічних прав і законних інтересів України, суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, готує пропозиції щодо вдосконалення порядку експорту, імпорту товарів (робіт, послуг); здійснює заходи, спрямовані на захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України від недобросовісної конкуренції та запобігання їй;

- виявляє та розслідує факти застосування або загрози застосування органами іноземних держав, економічними угрупованнями або митними союзами до товарів, вироблених в Україні, ан-

тидемпінгових та компенсаційних заходів; вживає заходів щодо врегулювання торговельних спорів та захисту інтересів суб'єктів господарювання України в антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідуваннях;

- проводить у встановленому порядку антидемпінгові, анти-субсидійні та спеціальні розслідування, готує пропозиції щодо застосування односторонніх обмежень імпорту відповідно до норм та принципів СОТ;

- аналізує стан розрахунків за зовнішньоекономічними операціями та вносить пропозиції щодо вдосконалення механізму проведення зазначених розрахунків і порядку контролю за їх здійсненням;

- виконує в межах своїх повноважень комплекс робіт щодо забезпечення входження України у світовий економічний простір через налагодження співробітництва зі Світовою організацією торгівлі, Міжнародним валютним фондом, Міжнародним банком реконструкції та розвитку, Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейською економічною комісією, Європейським Союзом, НАТО, іншими міжнародними організаціями, співтовариствами, союзами, об'єднаннями;

- бере участь у підготовці пропозицій щодо стратегії розвитку економічного співробітництва України з державами — учасниками Співдружності Незалежних Держав;

- вносить у встановленому порядку пропозиції щодо укладення, денонсації міжнародних договорів України, укладає міжнародні договори міжвідомчого характеру; контролює у межах своїх повноважень додержання суб'єктами господарювання зобов'язань, що випливають з міжнародних договорів України;

- організовує роботу торговельно-економічних місій у складі дипломатичних представництв України за кордоном; здійснює керівництво діяльністю торговельно-економічних місій у складі дипломатичних представництв України за кордоном, у встановленому порядку призначає на посади та звільняє з посад співробітників таких місій;

- проводить інформаційну та консультаційну роботу з питань, що належать до його компетенції, бере участь у підготовці та проведенні конференцій, симпозіумів, семінарів, міжнародних та національних виставок тощо;

- забезпечує разом з іншими центральними органами виконавчої влади реалізацію державної політики у сфері економічного та технічного співробітництва з міжнародними організаціями, іноземними державами, відповідними міждержавними і регіона-

льними організаціями, уповноваженими установами іноземних держав щодо реалізації економічних програм та проектів;

- вносить пропозиції щодо визначення пріоритетних напрямів та організовує в межах своїх повноважень роботу із залучення в економіку України іноземних кредитів, іноземних інвестицій, грантів, міжнародної технічної допомоги; координує заходи з розроблення і реалізації програм та проектів міжнародної технічної допомоги;

- розробляє основні напрями та забезпечує проведення державної інвестиційної політики;

- готує пропозиції щодо створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон, запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку; аналізує соціально-економічні результати функціонування спеціальних (вільних) економічних зон та територій пріоритетного розвитку; забезпечує в межах наданих йому повноважень захист правохор та економічних інтересів держави в цій сфері;

- координує діяльність органів виконавчої влади з підготовки та впровадження проектів, що передбачають залучення іноземних кредитів під державні гарантії, а також виконує інші функції.

Національний банк України — провідний інститут національної грошово-кредитної політики, регулювання курсу гривні, забезпечення її купівельної спроможності. Він є ключовим гравцем на міжнародних валютно-кредитних ринках та на ринках дорогоцінних металів. НБУ здійснює операції в іноземній валюті в Україні та за кордоном, представляє інтереси держави в інших центральних банках, міжнародних банках та інших кредитно-фінансових установах, керує золотовалютними резервами, видає ліцензії на валютні операції комерційних банків та здійснює інші функції.

Міністерство фінансів України розробляє та впроваджує фінансову політику держави. Йдеться передусім про діяльність у галузі кредитних та валютно-фінансових операцій, контроль за реалізацією платіжного балансу. Мінфін вивчає валютно-фінансові умови міжнародного співробітництва України, здійснює регулювання валютних резервів держави.

Державний митний комітет здійснює митне регулювання та контроль за перетинанням товарами українських кордонів. До єдиної системи державної митної служби, крім цього центрального органу, входять регіональні митні управління, митниці та підприємства й організації, що є підлеглими Держмиткому.

Галузеві органи — це міністерства та відомства України, які в межах своєї компетенції здійснюють регулювання міжнародно-

го співробітництва галузевих виробничо-комерційних структур, вживають заходів щодо сприяння експорту, іноземним інвестиціям, координують заходи, які покликані стимулювати просування продукції тощо.

Територіальні органи (обласні та інші управління зовнішніх економічних зв'язків) — розташовані в регіонах апарати регулювання міжнародної економічної діяльності, які усіляко сприяють їй на відповідних територіях у взаємодії з місцевими адміністраціями, іншими адміністративними структурами, органами сприяння. Такі територіальні органи покликані здійснювати контроль та регулювання міжнародного співробітництва на певних територіях, поліпшувати його умови. Вони ж сприяють ефективності діяльності комерційних структур цих територій за кордоном, а також використовують інші способи сприяння економічному піднесенню потенціалу регіону.

Спеціалізовані функціональні інститути — це різноманітні організації та інститути, які сприяють розвитку міжнародної економічної діяльності, співробітництва окремих господарських суб'єктів із закордонними партнерами.

Торгово-промислова палата України (ТППУ) відповідно до Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» є недержавною неприбутковою самокерованою організацією, яка на добровільних засадах об'єднує юридичних осіб та громадян України.

Згідно з тим самим законом завданнями ТППУ є: сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту вітчизняних товарів та послуг, надання практичної допомоги підприємцям під час проведення торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, опанування нових форм співробітництва, представлення інтересів членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами, організація взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності, координація їхніх відносин з державою в особі її органів, участь у навчанні та стажуванні спеціалістів — громадян України, надання інформаційних та довідкових послуг, інформування про можливості міжнародного співробітництва, надання послуг, які є необхідними для здійснення такого співробітництва, участь у роботі міжнародних неурядових організацій, сприяння етичній поведінці у бізнесі та ін.

Першою палатою, яка була створена 12 лютого 1912 р. з метою сприяння міжнародній торгівлі України, було Південно-Західне відділення Російської експортної палати. Пізніше, після громадянської війни та соціальних катаклізмів навіть радянською владою було відроджено

спеціалізовану міжнародну торгову палату, а саме: відділення Російсько-Східної палати, яке почало функціонувати в Харкові в 1924 р. як недержавний орган. У 1925 р. замість нього було створено Українсько-Східну торгову палату.

Торгово-промисловою палатою УРСР на базі відділення ТПП СРСР було створено в 1973 р. Пізніше цей орган перетворився на Палату незалежної України. 2 грудня 1997 р. Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні».

ТПП України має регіональні відділення — Вінницьку, Донецьку, Житомирську, Запорізьку, Київську, Кіровоградську, Луганську, Львівську, Одеську, Полтавську, Тернопільську, Харківську, Херсонську, Хмельницьку, Черкаську, Чернігівську торгово-промислові палати, Торгово-промислову палату Криму, РТПП Миколаївської області та інші структури.

Рада експортерів при Кабінеті Міністрів України була створена в листопаді 1999 р. з метою вдосконалення законодавчого забезпечення українського експорту і координації дій експортерів України на зовнішніх ринках.

Рада обговорює та пропонує заходи щодо створення сприятливішого середовища для експорту українських товарів і послуг, наприклад, розглядає питання збільшення експорту наукомісткої продукції української промисловості, металургії і машинобудування.

Інформаційну підтримку експортерам надає Державний інформаційно-аналітичний центр «Держзовнішінформ». Центр володіє базою даних щодо міжнародних тендерів і надає експортерам інформацію відносно участі в міжнародних торгах. «Держзовнішінформ» був створений для здійснення інформаційної підтримки зовнішньоекономічної діяльності, зокрема він надає українським експортерам інформацію про стан ринків України і зарубіжних країн. Центр надає інформацію щодо проведення міжнародних тендерів, отриману з вітчизняних та іноземних джерел. Інформація щодо ринків готується також за спеціальними запитом підприємств.

* * *

Що стосується завдань, на розв'язання яких спрямовується міжнародна економічна діяльність суб'єктів макrorівня, то ними передусім є:

- максимізація випуску продукції засобами структурного вдосконалення виробництва, сприяння більш глибокій національній спеціалізації, розширенню коопераційної бази господарювання;

- гарантування довгострокової міжнародної конкурентоспроможності та економічної безпеки країни — забезпечення достатньо динамічного технологічного, промислового розвитку, доступу до джерел сировини;

- контроль за станом внутрішнього ринку через стимулювання його засобами зовнішньої конкуренції, недопущення проникнення на нього недоброякісних товарів;

- зниження абсолютних витрат та корекція вартісних пропорцій у національній економіці;

- збільшення зайнятості як фактор зростання виробництва та поліпшення результатів участі в міжнародному співробітництві;

- використання механізмів міжнародної кооперації як інструмента поліпшення якості життя та розв'язання інших соціальних проблем;

- поліпшення умов формування бюджету за рахунок позитивного сальдо поточних операцій або руху капітальних активів;

- оптимізація розподілу доходів у масштабах економіки в цілому засобами тарифної, цінової політики, запровадження валютних обмежень;

- гарантування дотримання екологічних, гуманітарних норм економічної діяльності.

Цей перелік неоднорідних цілей макроекономічної політики потребує хоча б стислих вибіркових коментарів. Отже, спочатку про головну мету — максимізацію випуску продукції. Ця мета відповідає пріоритету господарювання на мікроекономічному рівні — максимізації прибутку. Втім, поняття індивідуального прибутку в масштабах держави модифікується. На цьому рівні воно являє собою чистий продукт (ВВП мінус витрати на амортизацію), який може обчислюватися як у поточних, так і в порівнянних цінах для оцінювання динаміки зростання.

Саме коопераційний підхід, який засновується на ідеї максимізації випуску продукції внаслідок поглиблення спеціалізації та забезпечення стійкого макроекономічного балансу, можна вважати найбільш конструктивним, реалістичним, сучасним та придатним до використання в умовах ринкової реформи в Україні. Його важливим компонентом, а також засобом реалізації має стати програма сприяння розвитку технологічних авангардних експортних галузей.

В Україні протягом періоду незалежності кілька разів приймалися урядові, галузеві документи, які декларували необхідність пріоритетного розвитку точного машинобудування, електроніки, перспективних технологій. Однак нічого більше, крім декларацій, не було.

Більш вдалі приклади реалізації цілей макросуб'єктами міжнародної економічної діяльності становлять країни, які протягом періоду після Другої світової війни наполегливо здійснювали комплексні реформи з метою створення ефективного ринкового середовища.

Значний практичний інтерес становить реформаторський досвід ФРН (кінець 40-х — середина 60-х років). Основним функціональним елементом застосованої тоді так званої ордоліберальної теорії та заснованої на ній економічної моделі «соціальної ринкової економіки» стало конкурентне середовище як необхідна умова нормального господарського життя з властивим йому вмонтованим механізмом цінкових сигналів і зворотних зв'язків. Особлива роль у цій моделі відводилася державі як макроекономічному джерелу регулюючого впливу, що пом'якшує стихійні за своєю природою економічні процеси. Ця роль була не нав'язливою,

а скоріше стимулюючою, вона спрямовувалася на надання можливості господарським агентам — домогосподарствам, підприємствам промисловості, торгівлі та транспорту, а також банкам — максимально реалізувати свої підприємницькі інтереси.

Тоді вдалося досягти відразу різних цілей регулювання відкритої економіки — фінансової стабілізації, збільшення внутрішнього попиту через підвищення заробітної платні та соціальних виплат, а також закласти базу для сталого зростання експорту.

Китай протягом періоду реформ у 80—90-х роках демонстрував приклад монополізації власності та управління, зокрема й у сфері міжнародної економічної діяльності. Відбувалося делегування повноважень макрорівневих суб'єктів міжнародної економічної діяльності мікрорівневим. На тлі певної лібералізації експортно-імпоротної торгівлі в КНР проводилася ефективна «мала» приватизація, причому особливо активно — у сфері торгівлі.

Значний позитивний досвід більш ліберального макроекономічного регулювання було нагромаджено країнами Центральної та Східної Європи — Польщею, Угорщиною, Чехією, яким вдалося забезпечити економічне зростання за умов загострення конкуренції з боку західних виробників після лібералізації зовнішньої торгівлі. І можна стверджувати, що значною мірою цього успіху було досягнуто не «всупереч», а «завдяки» зовнішнім конкурентам, які стимулювали до радикального поліпшення якості виробництва. Але при цьому важливим завданням урядових структур є запобігання проникненню на територію країни товарів недоброякісних, таких, які не відповідають технічним, екологіч-

ним, медичним вимогам. Це є актуальним для України, ринок якої руйнується, а споживачі страждають через недостатність вжиття заходів щодо сертифікації імпорту та контролю за якістю продукції, що ввозиться.

У цьому зв'язку, а також у більш широкому контексті, слід зазначити, що до компетенції та прямих обов'язків макросуб'єктів регулювання міжнародної кооперації належить гарантування економічної безпеки країни. Національною особливістю гарантування такої безпеки в Україні є необхідність зважати на односторонню залежність від поставок енергоносіїв. Країна отримує переважну частину імпортованих вуглеводневих енергоносіїв (нафти й газу) фактично за одним географічним вектором — з Росії. І навіть коли йдеться про закупівлю туркменського газу, надходження його відбувається російською територією. Це дає змогу російській стороні вдаватися до силових методів ведення переговорів щодо цін на нафто- та газопродукти, а також їх транзиту, до заборони на транзит туркменського газу, як це не раз відбувалося протягом 90-х років.

Розв'язання цієї проблеми для України пов'язане зі зменшенням енерговитратності економіки та з будівництвом альтернативних трубопроводів. Одним із таких заходів стало введення в дію нафтопроводу територією Грузії з виходом до Чорного моря біля м. Супса. Цей нафтопровід разом із танкерним сполученням із терміналом біля Одеси на початку XXI ст. забезпечує доступ України до покладів Каспійської нафти, значна частина яких контролюється Азербайджаном.

Усі наведені цілі та проблеми макроекономічної політики пов'язані між собою: наприклад, збільшення ВВП залежить від забезпечення зростання зайнятості. Водночас збільшення багатства і на рівні країни, і на рівні родин, члени яких отримали внаслідок кращих умов міжнародного співробітництва робочі місця, є ключовим засобом розв'язання соціальних завдань.

Міжнародна економічна діяльність — важливий чинник бюджетної політики, процесів нагромадження, мобілізації коштів та їх витрачання. Хронічне негативне сальдо зовнішньої торгівлі України прирікає її населення на напівжебрацьке існування, оскільки кошти витрачаються на виплати за критичним імпортом, передусім імпортом енергоносіїв. Водночас уряди країн, які мають стабільні надходження нафто- та газодоларів, мають змогу спрямовувати їх на реалізацію проєктів соціально-економічного розвитку, на освіту, поліпшення медичного обслуговування, підвищення заробітної плати. Прикладом цього може бути констру-

ктивна та націлена на перспективу діяльність урядових структур у Кувейті, Норвегії.

Звичайно, сам по собі факт наявності великої кількості високоліквідних корисних копалин не є гарантією того, що зазначені завдання будуть вирішуватися. У сусідньому з Кувейтом Іраку зі схожими умовами розвитку панує бідність, оскільки уряд цієї країни витратив мільярди доларів на війну з Іраном. Крім того, після своєї агресії проти Кувейту Ірак зазнав значних втрат унаслідок військової операції під назвою «Буря в пустелі», здійсненої в 1991 р. США та їхніми союзниками (Велика Британія та Саудівська Аравія). Російський уряд на зламі століть на тлі дуже слабкого національного виробництва, але значного позитивного сальдо поточних операцій, передусім за рахунок поставок на захід енергоносіїв, вдався до двох не тільки кривавих, а й надвигинаних кавказьких війн, що було б для нього економічно неможливим за інших умов.

Засобами міжнародного економічного регулювання урядові структури, які уособлюють макрорівень, можуть не тільки впливати на абсолютні, а й на співвідносні рівні доходів у країні. Для цього існують митні збори, якими обкладається передусім імпорту (хоча інколи практикується й оподаткування експорту — експортні збори), податки, пов'язані з експортно-виробничою діяльністю, спеціальні зовнішньоекономічні ціни та коефіцієнти. Ці інструменти (докладніше вони розглядатимуться пізніше), крім того, що вони можуть виконувати різні функції — захисту національних товаровиробників, наповнення держбюджету, — використовуються і з метою перерозподілу коштів. «У вигравші» можуть опинитися як виробники, на котрих поширюється політика підтримки з боку уряду (переважно експортні, технологічно авангардні галузі), так і громадяни країни, зокрема так звані бюджетники, які отримують фіксовану заробітну плату, соціальні виплати завдяки мобілізації коштів.

Слід відзначити, що функція макросуб'єктів щодо перерозподілу коштів є ще вагомішою в умовах централізованої економіки, як це було, наприклад, у колишньому СРСР. Адже за таких умов перерозподіл має роль абсолютного регулятора й вимагає диверсифікації форм. У Радянському Союзі це була система цінових коефіцієнтів і компенсацій. Завдяки цьому дорогі імпортовані товари могли продаватися на внутрішньому ринку за низькими цінами (або навпаки), а ціни вітчизняного експорту приводилися до рівня світових.

Частково задля цього самого перерозподілу, а ще більшою мірою — з метою фінансової стабілізації всередині країни уряд (у широкому розумінні — в синтезі виконавчої та законодавчої гілок влади) може вдаватися до примусу експортерів продавати валюту (всю валютну виручку, або її частину), яку вони заробляють на зовнішніх ринках. Подібні заходи на різних історичних етапах вживалися різними за рівнями соціально-економічного розвитку та моделями регулювання країнами. На початкових етапах реформування економік вони є типовими для пострадянських, посткомуністичних держав, таких як Україна, Росія та ін. Але й деякі провідні ринкові країни у разі виникнення валютно-фінансових диспропорцій або загрози можливих ускладнень вводили жорсткі обмеження режиму валютно-фінансового обігу. Найбільш показовий щодо цього приклад — Франція, адже в цій країні пожорсткішання валютного режиму відбувалося протягом ХХ ст. кілька разів, зокрема в 1915, 1939, 1968, 1981 рр.

Нарешті, ще одне питання — підприємницька діяльність самої держави, про що частково вже згадувалося раніше. У цьому зв'язку передусім треба згадати централізовані економіки, де макрорівневі суб'єкти — держава та її організаційні представники — є виключними учасниками міжнародного співробітництва. Обумовлено це законодавчим принципом монополії зовнішньої торгівлі (або ширше: монополії зовнішньоекономічної діяльності). Виробники, які виходять на зовнішні ринки безпосередньо через посередницькі структури — зовнішньоторговельні організації — мають обмежені повноваження щодо цінової політики, використання отриманого прибутку тощо та фактично є представниками держави — єдиного та виключного «підприємця».

Макрорівневий рівень прямої міжнародної економічної суб'єктності за умов ринку реалізується в діяльності органів, які відповідно до національно-адміністративного устрою та конституційних, законодавчих норм укладають рамкові зовнішньоторговельні договори, контракти щодо здійснення великомасштабних проектів на компенсаційній основі та ін. Зазначений напрям економічної діяльності держави в Україні — реалізацію компенсаційних проектів — слід розглядати як один із пріоритетів її зовнішньої політики. До такого висновку спонукає аналіз потенціалу національної будівельної індустрії, окремих галузей, наприклад енергетичної, які можуть забезпечувати спорудження, реконструкцію та експлуатацію великих економічних об'єктів

ГЕС, АЕС, ТЕС, гребель, металургійних комбінатів, металообробних та інших спеціалізованих заводів і фабрик.

Інтереси людства, які дедалі більше концентруються у сфері міжнародного співробітництва, пов'язані не тільки з економічними цінностями. Сучасні тенденції розвитку, обмеженість глобальних ресурсних запасів і руйнівні наслідки їх використання вимагають радикальної зміни ставлення до ресурсів. Необхідним є зменшення абсолютних фізичних обсягів споживання ресурсів, а також зниження ресурсомісткості кожної одиниці продукції, яка виробляється. При цьому процеси ресурсоспоживання тісно пов'язані зі станом навколишнього середовища. Завдання пом'якшення наслідків антропогенного тиску на екосистеми є особливо важливими, оскільки в цілому продовжується їх незворотна деградація, забруднення повітря та Світового океану.

Надзвичайно актуальним питанням є зміна політичного ставлення до цих проблем на всіх ланках господарювання та суспільної діяльності. І хоча це завдання фактично стосується усього людства та всіх верств населення, найбільша відповідальність покладається на урядові структури, органи публічної влади. На міжнародному рівні співробітництва це означає потребу в реформі самого світового економічного порядку, надання процесу глобального виробництва рис більшої керованості та приведення його у відповідність до потреб виживання людства, забезпечення прийнятних умов життя для прийдешніх поколінь.

Особливу групу суб'єктів міжнародної економічної діяльності становлять місцеві органи влади. В Україні це — обласні, міські, районні, сільські ради та відповідні виконавчі органи. Вони можуть брати участь у міжнародній економічній діяльності як суб'єкти, що формують режим співробітництва на мікрорівні, а також утворюючи структури, які є юридичними особами та користуються правами на ведення комерційної діяльності.

Важливу роль місцеві органи влади відіграють в організації прикордонного або міжрегіонального співробітництва. Інколи місцеві органи можуть брати участь у сумісних проектах разом з однорівневими «партнерами». Такі проекти реалізуються, як правило, під егідою центральної влади в державі. Прикладом подібної організації міжнародного співробітництва є участь чотирьох західноукраїнських областей у так званому Карпатському євро-регіоні разом з регіонами ряду сусідніх країн.

Валові обсяги співробітництва з участю місцевих органів влади можуть значно варіюватися залежно від конкретних господарських завдань та адміністративних рівнів, величини територій, які вони контролюють. За характером завдань, які є типовими для даного типу суб'єктів, їхню класифікаційну позицію можна визначити як таку, що умовно належить до макрорівня. Подібно до центральних, місцеві органи влади та регулювання концентрують зусилля переважно у сфері регулювання та створення сприятливої ринкової кон'юнктури та інфраструктури.

Інколи галузеві відомства та (або) місцеві органи влади, які беруть участь у міжнародній економічній діяльності, відносять до окремої групи — так званого мезорівня суб'єктів. Разом з тим немає підстав вести мову про принципові відмінності в природі або пріоритетах міжнародної економічної діяльності подібних структур. Отже, подібна класифікація не завжди є достатньо обґрунтованою, хоча і має право на існування.

1.3.4. Між- або наддержавний рівень

Сучасні тенденції розвитку світогосподарської системи зумовлюють дедалі більше перенесення регулятивних, управлінських повноважень на між- або наддержавний рівень міжнародної економічної діяльності. Причому йдеться навіть не про прогресуючі тенденції транснаціоналізації економічного життя, які ми умовно віднесли до мікроекономічного, або підприємницького, його рівня.

Суверенітет (від фран. *souveraineté* — верховна влада) держави, її незалежність у внутрішніх справах та у зовнішній політиці. Цей принцип є базисним у сучасних міжнародних відносинах, будучи закріпленим у системі міжнародного права та організаційних, інституційних структурах.

Суверенітет у міжнародній економічній політиці, з одного боку, відображає принцип верховенства державної влади, а з іншого — модифікується відповідно до тенденцій інтеграції, відмови держав від протекціонізму, від багатьох заходів тарифної та нетарифної політики та делегування відповідних повноважень міжнародним організаціям, регіональним угрупованням. Причому дедалі більше поширюються такі реалії міжнародного життя, відповідно до яких відмова держави від певного роду повноважень з економічного регулювання стає фактором національної безпеки, посилення ролі відповідної країни у міжнародній політиці.

Поняття «міждержавний» та «наддержавний» зазвичай застосовуються як тотожні. Принаймні ними позначають одну й ту саму сферу економічного життя. Щоправда, можна помітити і певні семантичні відмінності. «Міждержавність» скоріше є характеристикою спільних дій, тоді як «наддержавність» означає підпорядкування та добровільну відмову держав від органічно властивого їм суверенітету.

Отже, відбувається перенесення (делегування) деяких повноважень, які раніше традиційно вважалися такими, що належать до компетенції національних урядових структур, до структур, котрі за своєю природою є міжнародними. Можна також стверджувати про те, що на міжнародному рівні створюються інститути з новими регулятивними функціями, а це також зумовлює перерозподіл повноважень та реструктуризацію векторів впливу на економічні процеси.

Перенесення повноважень від національних до міжнародних регулятивних структур відбувається відповідно до міжнародно-правового режиму, який утворюється дво- та багатосторонніми угодами між країнами як суверенами міжнародних відносин, а також статутними документами міжнародних організацій.

Згідно із зазначеними угодами держави беруть на себе зобов'язання вдатися (або не вдатися) до певних дій, приймаючи в тій чи іншій формі міжнародний контроль за виконанням своїх зобов'язань. У разі утворення організаційних структур властиві макрорівню функції змінюють свою природу на наднаціональну. При цьому можливе своєрідне заміщення регулятивних функцій, коли виникнення нових міжнародних інституцій позбавляє державу необхідності виконувати певні заходи, утримувати відповідні контрольні та адміністративні штати. Саме це мало місце в процесі становлення та диверсифікації організаційної структури Євросоюзу, що привело до ліквідації взаємних митних обмежень і навіть прикордонного паспортного контролю для країн Шенгенської угоди (ця угода за участі семи країн набула чинності в 1995 р., хоча підписано її було ще в 1985 р. представниками Бельгії, Нідерландів, Люксембургу, ФРН і Франції, а в 1992 р. до неї приєдналися Іспанія та Португалія). Об'єктивно нормативною базою для поступового зниження навантаження на національні органи експортно-імпортного регулювання є статутні документи, настановні цілі та характер діяльності Світової організації торгівлі, яка прагне встановити безмитний та безлімітний режим міжнародної торгівлі.

На даному етапі тенденції перенесення функцій макроекономічного регулювання на наддержавний рівень поки що не притаманні Україні. Створення подібних економічних структур у межах колишніх радянських республік на сьогодні видається нереальним через малооптимістичні перспективи СНД у широкому геостратегічному контексті. Більш значущими є дезінтеграційні фактори історико-політичного змісту. Адже, зважаючи на війни Росії на Кавказі, авторитарність та нестабільність режимів влади в ряді країн СНД як угруповання пострадянських держав, відмова від повномасштабного державного суверенітету України на користь адміністративних органів цього блоку неможлива. Разом з тим привабливість якомога тіснішої інтеграції до ЄС не веде до помітних практичних кроків на зближення через слабку економічну кон'юнктуру, нестабільну правову базу, несприятливий соціальний клімат у самій Україні.

Органи в структурі ООН: Економічна і соціальна рада

Загальні відомості

Економічна і соціальна рада була створена відповідно до Статуту як головний орган, який, діючи під керівництвом Генеральної Асамблеї, покликаний сприяти:

а) підвищенню рівня життя, повній зайнятості населення й економічному та соціальному прогресу і розвитку;

б) розв'язанню міжнародних проблем у сферах економічній, соціальній, охорони здоров'я і подібних проблем; міжнародній співпраці у сфері культури й освіти;

в) дотриманню прав людини й основних свобод для всіх, незалежно від раси, статі, мови і релігії.

Функції і повноваження

Економічна і соціальна рада має такі функції та повноваження:

- служити центральним форумом для обговорення міжнародних економічних і соціальних проблем глобального і міжгалузевого характеру і для вироблення рекомендацій щодо вирішення цих проблем для держав-членів і для системи Організації Об'єднаних Націй;

- проводити та організовувати дослідження, робити доповіді й рекомендації з міжнародних питань в економічній і соціальній сферах, у сферах культури, освіти, охорони здоров'я і питань, що їх стосуються;

- заохочувати повагу й дотримання прав людини й основних свобод;

- скликати міжнародні конференції і розробляти для подання Генеральній Асамблеї проекти конвенцій з питань, що входять в її компетенцію;

- вести переговори зі спеціалізованими установами відносно угод, що визначають їхні взаємовідносини з Організацією Об'єднаних Націй;

- погоджувати діяльність спеціалізованих установ з допомогою консультацій з ними і винесення рекомендацій таким установам, а також за до-

помогою винесення рекомендацій Генеральній Асамблеї і членам Організації Об'єднаних Націй;

- надавати послуги, схвалені Генеральною Асамблеєю, членам Організації Об'єднаних Націй, а також спеціалізованим установам на прохання останніх;

- консультуватися з відповідними неурядовими організаціями з питань, що входять до компетенції Ради.

Члени

Економічна і соціальна рада складається з 54-х членів, які обираються терміном на три роки Генеральною Асамблеєю. Термін повноважень кожного члена закінчується 31-го грудня того року, який указаний у дужках поруч з назвою країни. Станом на 2001 р. до складу Ради входять такі держави:

Австрія (2002), Ангола (2002), Андорра (2003), Аргентина (2003), Бахрейн (2002), Бенін (2002), Болгарія (2001), Болівія (2001), Бразилія (2003), Буркіна-Фасо (2002), Венесуела (2001), Греція (2002), Гвінея-Бісау (2001), Гондурас (2001), Грузія (2003), Данія (2001), Демократична Республіка Конго (2001), Ефіопія (2003), Єгипет (2003), Індонезія (2001), Іран (Ісламська Республіка) (2003), Італія (2003), Камерун (2002), Канада (2001), Китай (2001), Коста-Ріка (2002), Куба (2002), Марокко (2001), Мексика (2002), Непал (2003), Нідерланди (2003), Нігерія (2003), Німеччина (2002), Норвегія (2001), Республіка Корея (2003), Пакистан (2003), Перу (2003), Португалія (2002), Російська Федерація (2001), Руанда (2001), Румунія (2003), Саудівська Аравія (2001), Сирія (2001), Об'єднане Королівство Великобританії і Північної Ірландії (2001), Сполучені Штати Америки (2003), Судан (2002), Суринам (2002), Чеська Республіка (2001), Уганда (2003), Фіджі (2002), Франція (2002), Хорватія (2002), Південна Африка (2003) і Японія (2002).

Рішення в Раді приймаються простою більшістю голосів; кожен член Ради має один голос.

Сесії

Економічна і соціальна рада проводить, як правило, щорічно одну основну сесію тривалістю п'ять-шість тижнів навперемінно в Нью-Йорку і Женеві та одну організаційну сесію в Нью-Йорку. У рамках основної сесії проводиться спеціальне засідання високого рівня за участі міністрів та інших високопоставлених діячів, на якому обговорюються найважливіші економічні і соціальні питання. Протягом року робота Ради проводиться в його допоміжних органах комісіях і комітетах, які регулярно збираються і подають доповіді Раді.

Джерела: Організація Об'єднаних Націй: основні факти. Видавництво «Весь Світ». — М., 2000 і прес-реліз GA/9785, 12 жовтня 2000 р.

Співробітництво країн, хоча і має на меті створення сприятливого клімату міжнародної господарської діяльності, поширюється і на сферу безпосереднього прийняття рішень щодо цін, обсягів та технічних умов торгівлі. Найвідомішим прикладом міжнародного суб'єкта, який спеціалізується саме на політиці такого ґатунку, є Організація країн — експортерів нафти (ОПЕК). Це

картельне за своєю природою угруповання головною метою у своїй діяльності вбачає штучне підвищення ціни на нафту через обмеження її видобутку. В історії міжнародної економічної діяльності України прикладом участі в «наддержавному підприємництві» є взаємне узгодження цін та обсягів взаємних поставок товарів і комплектуючих щодо коопераційного виробництва.

Створення заінтересованими державами певних організаційних структур на практиці не просто породжує додаткові інструменти досягнення тих або інших цілей цих держав, а ще й веде до виникнення нових інтересів. Сам факт існування суспільних структур, зокрема й міжнародного характеру, породжує власну логіку їх життєдіяльності, автономні інтереси заінтересованих функціонерів та громадських, підприємницьких об'єднань. А це, у свою чергу, дає підстави утворенням на міжнародному рівні структурам використовувати відповідні повноваження не тільки в інтересах держав-фундаторів (а інколи і всупереч таким інтересам), а й з метою досягнення власних цілей. Тим більше, що у самих держав-фундаторів можуть бути різні, а інколи й несумісні погляди щодо бажаної поведінки утворених ними міжнародних організацій.

Прикладом перетворення міжнародної організації на самостійного та надзвичайно впливового суб'єкта економічного життя є МВФ. Від його рішень про надання або, навпаки, ненадання кредитів чи відстрочень за виплатами, а також від його рекомендацій (правильних чи помилкових) залежить економічний стан цілих країн, доля реформ або програм реформ і соціального розвитку, до якого держави — члени Фонду можуть вдаватися. Щоправда, можна стверджувати, що дії МВФ є інспірованими його провідними членами-донорами, передусім США та ФРН. Утім, реальність є складнішою, тим більше не серйозними були б твердження, що особиста позиція керівництва Фонду не має значення під час прийняття тих або інших принципових рішень.

Світовий банк. Група Світового банку

Група Світового банку складається з п'яти організацій: МБРР, МАР, МФК, МАГІ і МЦВІС.

МБРР Міжнародний банк реконструкції та розвитку

Надає позики і допомогу в розвитку країнам із середнім доходом і біднішим кредитоспроможним країнам. Право участі в голосуванні пов'язане з розміром частки країн-членів у статутному капіталі, яка, у свою чергу, залежить від відповідних можливостей кожної

країни. МБРР отримує значну суму своїх коштів завдяки продажу облігацій на міжнародних ринках капіталу.

МБРР здійснює приблизно три четверти обсягу річних позик Світового банку.

МАР Міжнародна асоціація розвитку

Надає безпроцентні позики найбіднішим країнам. Що стосується більшості фінансових коштів МАР, то вони формуються за рахунок внесків заможніших країн-членів, включаючи деякі країни, що розвиваються.

МФК Міжнародна фінансова корпорація

Сприяє економічному зростанню країн, що розвиваються, через надання фінансової підтримки приватному сектору. Спільно з іншими інвесторами МФК інвестує в комерційні підприємства за допомогою надання позик й інвестування в акціонерний капітал.

БАГІ Багатостороннє агентство з гарантій інвестиціям

Сприяє підтримці іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, через надання іноземним інвесторам гарантій від збитків, що виникають унаслідок некомерційних ризиків. Агентство також робить консультативні послуги з метою сприяння урядам у залученні приватних інвестицій і поширенні інформації про інвестиційні можливості в країнах, що розвиваються.

МЦВІС Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок

Сприяє міжнародному інвестуванню за допомогою примирення й арбітражу спірних питань між іноземними інвесторами і країнами, що інвестуються.

Джерело: <http://www.worldbank.org/eca/russian/What-rus.html#wbg>.

Негативним прикладом неприпустимої політики міжнародної економічної організації стала діяльність МАГАТЕ — Міжнародної агенції з розвитку атомної енергетики. Так, ця організація, яка фактично є лобістським центром, що життєво заінтересований в якомога більшому поширенні атомних електростанцій у світі, спочатку проігнорувала можливі небезпеки застосування реакторів типу РБМК, а потім, відразу після Чорнобильської катастрофи 1986 р., певний час замовчувала масштаби лиха, що трапилося тоді.

Але, звичайно, цей приклад є скоріше маргінальним та, на щастя, не типовим. Дедалі важливішу позитивну роль відіграють міжнародні гуманітарні, екологічні організації, діяльність яких відповідає сучасним викликам загальноцивілізаційного або регіонального масштабів. Вони здійснюють мобілізацію коштів з метою допомоги країнам, які найбільше потерпають від голоду, епідемій, сприяють виробленню енергозощаджувальних моделей технологічного розвитку.

Своєрідний інститут наддержавної суб'єктності міжнародної економічної діяльності становлять угруповання держав відпові-

дно до прийнятих ними режимів взаємної кооперації. Такими режимами, у послідовності, яка відповідає інтеграційній глибині об'єднання країн, є: преференційна торговельна угода, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, повний економічний, соціально-політичний союз. Причому чим глибшим є інтеграційне об'єднання, тим більшу суб'єктну вираженість воно становить. Наприклад, Євросоюз, який після Маастрихтських домовленостей, починаючи з 1993 р., остаточно «доріс» до стадії спільного ринку, став відігравати значно активнішу міжнародну роль.

Особливою сферою міжнародного співробітництва, яка тісно пов'язана з макрорівнем регулюванням, є діяльність **двосторонніх міжнародних інститутів економічного співробітництва**.

Двосторонні інститути, які покликані сприяти міжнародному економічному співробітництву, є надзвичайно численними й різноманітними, а природа та характер діяльності кожного з них визначаються індивідуальними практичними цілями створення. Наприклад, предметом Українсько-американської міждержавної комісії (свого часу вона мала назву «Кучма-Гор») постав широкий спектр актуальних проблем економічної взаємодії, оптимізації торговельного режиму та поліпшення доступу до ринків обох країн. Зокрема, в полі зору комісії протягом її роботи були такі важливі для України питання: надання Україні режиму найбільшого сприяння у торгівлі зі США на постійній основі; визнання статусу України як країни з перехідною до ринку економікою; визначення умов дії Генералізованої системи преференцій; урегулювання антидемпінгових процесів і співробітництво компетентних органів США та України щодо імпорту в США деяких українських товарів; поліпшення умов доступу наукомісткої української продукції до ринків збуту завдяки остаточному зняттю обмежень щодо доступу України до стратегічних товарів, технологій, «ноу-хау» та прискоренню процесу приєднання України до міжнародних режимів з контролю за експортом стратегічних товарів і технологій; вирішення проблеми застосування кількісних обмежень на імпорт до США текстильної продукції (готового одягу), виготовленої в Україні; підтримка України в процесі приєднання до системи ГАТТ/СОТ і посилення політичної підтримки та розширення технічного сприяння для завершення вступу України до СОТ; ратифікація американською стороною Конвенції між Урядом України та Урядом США про уникнення подвійного оподаткування та попередження додаткових ухилень стосовно податків на доходи і капі-

тал; відновлення співробітництва у рамках Робочої групи з питань захисту прав інтелектуальної власності та ін.

Відповідно до визначених комісією принципів у її складі діють Українсько-американський комітет із питань торгівлі та інвестицій, а також Українсько-американський комітет з питань економічного співробітництва.

Важливу роль у регулюванні Міжурядового українсько-канадського економічного співробітництва відіграє Міжурядова українсько-канадська комісія з питань економічного співробітництва, у рамках якої діють секторальні робочі групи з питань енергетики, сільського господарства, будівництва, з питань науки і технології. За сприяння урядових структур представниками бізнесу утворено так звану Канадсько-Українську ділову ініціативу.

Резюме

Суб'єкти, які беруть участь у міжнародній економічній діяльності, різняться своїми характером, рівнями походження та цілями.

Базовий господарський рівень — це підприємницькі структури, чия активність становить життєву тканину міжнародного ринку. Такими структурами є комерційні структури від малих підприємств і разових учасників експортно-імпорتنих операцій до великих транснаціональних компаній з багатомільярдным річним обігом.

Національний і міжнародний режими міжнародної економічної діяльності формуються державою в особі її повноважних органів, які належать як до законодавчої, так і виконавчої гілок влади, її центральних і регіональних органів.

З метою розв'язання конкретних завдань міжнародного співробітництва державами створюються міжнародні органи й об'єднання, які можуть бути суб'єктами регулювання міжнародної економічної діяльності або її реальними агентами. Дедалі більшого значення набувають ті міжнародні організації, які покликані сприяти розв'язанню глобальних гуманітарних, соціально-політичних, екологічних та інших проблем.

Суб'єкти міжнародної економічної діяльності можуть мати як підприємницькі, так і регулятивні цілі, належати як до комерційних структур, так і до органів публічної влади.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Пріоритети міжнародної економічної діяльності для суб'єктів мікро- та макроекономічного рівнів

Для розуміння особливостей міжнародної економічної діяльності окремих її суб'єктів важливо враховувати те, що вони об'єктивно мають різні цілі. Пригадаємо, що для мікроекономічної структури, наприклад фірми, результати господарської діяльності взагалі найкращим чином можуть бути виражені не в реальному, а в монетарному вигляді (тобто не у вигляді переліку виробленої продукції, а в її грошовому еквіваленті). Передусім ідеться про грошове вираження прибутку — основної цілі приватного господарювання.

Міжнародний ринок, як і ринок взагалі, є інститутом економічного визнання результатів виробничої діяльності, який може дати реальну оцінку її результатів з боку тих, на кого, власне, і спрямовується продукція, — покупців. А оцінка покупців — це гроші, валюта, що ними сплачуються.

З абстрактно-теоретичної точки зору прибуток у міжнародній економічній діяльності, як і підприємництва взагалі, є монетарним виразом відносної частки сукупного продукту економічно відкритого суспільства.

Іншу систему оцінки результатів міжнародної економічної діяльності слід застосовувати до держави. У цьому випадку сам по собі цифровий вираз сумарних прибутків суб'єктів міжнародної економічної діяльності не є достатньо достовірним. Українська практика на зламі століть підтверджує це: інфляція, яка інколи може сягати значних показників, спотворює відповідні оцінки. Протягом року державна емісія може призвести до радикального збільшення кількості грошей в обігу. Отже, з макроекономічного погляду гроші мають дещо більш умовне значення: це передусім регулятивний інструмент, і відносно менше значення має їх функція еквівалента власності. Тому застосовуються оцінки в так званих зіставних цінах, які прямо відповідають реальному продукту, тобто ВВП. Максимізація реального ВВП і є головною метою регулюючої та господарської діяльності держави в системі міжнародного співробітництва.

Терміни та поняття

Резиденти — агенти міжнародної економічної діяльності, які умовно складаються з таких груп:

- фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном;

- юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням на території України, які здійснюють свою діяльність відповідно до законів України);

- дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також філії та представництва підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності.

Нерезиденти — агенти міжнародної економічної діяльності, які умовно складаються з таких груп:

- фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання за межами України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають на території України;

- юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави;

- розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, міжнародні організації та їхні філії, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій і фірм, які не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності (згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність») — суб'єкти господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України;

Постійне місцезнаходження (згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність») — місцезнаходження офіційно зареєстрованого головного органу управління (контори) суб'єкта господарської (зовнішньоекономічної) діяльності;

Постійне місце проживання (згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність») — місце проживання на території якої-небудь держави не менше одного року фізичної особи, яка не має постійного місця проживання на території інших держав і має намір проживати на території цієї держави протягом необмеженого строку, не пов'язуючи таке проживання з певною метою, і за умови, що таке проживання не є наслідком виконання цієї особою службових обов'язків або зобов'язань за договором (контрактом);

Представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності (згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»)

ність») — установа або особа, яка представляє інтереси іноземного суб'єкта господарської діяльності в Україні і має на це належно оформлені відповідні повноваження.



Контрольні питання

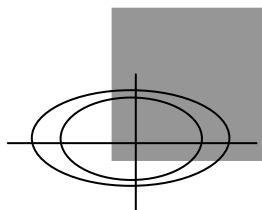
1. Які критерії можна використати при класифікації суб'єктів міжнародної економічної діяльності в країні?
2. Як у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначено коло суб'єктів міжнародного співробітництва України?
3. Назвіть цілі міжнародної економічної діяльності на підприємницькому рівні.
4. Якими є основні органи, котрі здійснюють роль регуляторів міжнародної економічної діяльності в Україні.
5. Якими є основні цілі міжнародної економічної діяльності суб'єктів макrorівня?
6. Які тенденції зумовлюють зростання значення наддержавних форм міжнародного економічного регулювання та транснаціональної підприємницької діяльності?
7. Назвіть основні завдання та напрями діяльності міжнародних економічних організацій.



Література

1. Конституція України. — К., 1996.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
3. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Циганкова Т. М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 73 с.
4. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
6. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. — М.: Ось-89, 1999. — 288 с.
7. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектору. — К.: Основи, 1988. — 854 с.

Частина 2



ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розділ 2.1

Україна в міжнародній торгівлі товарами: загальний режим

2.1.1. Торгівля товарами в системі міжнародної економічної діяльності

Міжнародна торгівля — це оплачуваний товарообіг між різними країнами світу. Така торгівля здійснюється у різних формах. Її предметом можуть бути готові товари або напівфабрикати, сировина чи енергоносії тощо, тобто продукція, що може мати споживче або виробниче призначення.

Широкоприйнятою є така класифікація видів міжнародної торгівлі (нижче розглядатимуться докладно всі окремі види міжнародної торгівлі з прив'язкою аналізу до реальної української практики):

Таблиця 2.1

Класифікація міжнародної торгівлі товарами

Купівля-продаж товарів	Товарообмінні операції
• експорт; • імпорт; • реекспорт; • реімпорт.	• бартерні операції; • торговельні компенсаційні операції: — компенсаційні угоди; — зустрічні закупівлі (офсетні угоди, поставки на компенсацію); — авансові закупівлі; — викуп застарілої продукції; — операції з давальницькою сировиною; • промислові компенсаційні операції (операції «бай-бек», угоди про «розподіл продукції», «експлуатаційну компенсацію», договори цесії)

Розвиток торгівлі як форми міжнародної економічної діяльності безпосередньо пов'язаний з динамікою сукупного продукту. За даними експертних оцінок, кожним 10 % зростання світового виробництва відповідає 16 % збільшення обсягу світової торгівлі. Щодо конкретних показників, то, згідно з експертними розрахунками СОТ, приріст торгівлі в 2001 р. оцінюється в 7 % проти

12 % у 2000 р. Головною причиною такого зниження є уповільнення темпів розвитку американської економіки та зменшення обсягів імпорту США в першій половині 2001 р.

Для будь-якої країни активна участь у міжнародній торгівлі є джерелом важливих економічних переваг. Такі переваги передусім дають можливість ефективніше використовувати наявні ресурси, активізувати потенціал спеціалізації виробництва, ширше залучати до всіх сфер соціально-економічного життя досягнення науки і техніки, підвищувати рівень структурної оптимізації економіки, повніше задовольняти зростаючі потреби населення.

І навпаки — розрахунок на імпортозаміщення і протекціонізм та всі інші прямі і непрямі обмеження потенціалу національної міжнародної спеціалізації в довготерміновій перспективі є серйозною та небезпечною помилкою. Можна погодитися з необхідністю застосування тактичних обмежень торгівлі. Така практика досить поширена в міжнародних економічних відносинах і є об'єктом міжнародних переговорів та узгоджень. Але в стратегічній перспективі найважливішим завданням є створення максимально вираженої коопераційної моделі відкритої економіки, а національно-егоїстичні міркування, пов'язані з обмеженнями ввезення, неминуче погіршать умови української участі в міжнародній торгівлі за рахунок зворотних санкцій та зниження тиску в конкурентній боротьбі на власних виробників.

Між цілями регулювання (обмеження) імпорту та завданнями просування товарів на зовнішні ринки існує тісний взаємозв'язок. До 90 % вітчизняного імпорту припадає на ті країни, з якими Україна уклала угоди щодо пільгового доступу на внутрішні ринки. Таким чином, застосування економічних і навіть політичних санкцій у відповідь мало б значно масштабніші руйнівні наслідки, ніж можливі здобутки завдяки обмежувальній практиці. Більше того, імпортомісткість вітчизняного експорту (передусім необхідність закуповувати енергоносії для металургійної, машинобудівної та інших галузей, а також інші товари, які належать до проміжних технологічних циклів), критичний характер ряду імпортних статей унеможливають постановлення питання про застосування жорсткої моделі імпорторегулювання. І хоча час від часу виникають підстави для взаємних претензій щодо торговельного режиму, єдиний можливий для України шлях — урегулювання спірних питань та максимальне поліпшення режиму експорту. (Ілюстрацією сказаному можуть слугувати торговельні війни, які час від часу спалахували між Україною та Росією. Вони призвели до значного скорочення експорту з України традиційних то-

варів національної спеціалізації — цукру, металопродукції, спирту — та малопомітного скорочення імпорту.)

Але не тільки «проекспортні» міркування «працюють» проти ідеї імпортозаміщення. Аналіз вітчизняного товарного ринку свідчить про те, що підвищення тарифних і запровадження нетарифних бар'єрів негативно відіб'ється на національному виробництві ще й через зростання цін та скорочення внутрішнього попиту.

Якщо проаналізувати практику макроекономічного регулювання в різних країнах світу, то можна констатувати, що мав місце як позитивний досвід політики імпортозаміщення, так і досвід негативний. У Китаї, Республіці Корея імпортозаміщення було узгодженим зі структурними реформами та поетапною лібералізацією. Крім того, великий внутрішній ринок Китаю є ефективним амортизатором кон'юнктурних коливань у взаємовідносинах із зовнішніми торговельними партнерами.

Імпортозаміщення може мати позитивний вплив не тільки протягом обмеженого періоду, а й за умов його вибірковості, інакше кажучи — цільової спрямованості на підтримку розвитку окремих, високотехнологічних виробництв. Крім цього, потрібне комплексне застосування широкого інструментарію урядової політики — виважений вибір видів та абсолютних показників мита, імпортних тарифів, квот і ліцензій (у виняткових випадках — торговельного ембарго). Уряд повинен вживати заходів з підвищення ефективності господарювання, зниження його матеріало- та енергомісткості. Нарешті, необхідна ефективна законодавча база, адекватна нормативна документація.

У цьому зв'язку обов'язково слід пригадати і негативний досвід політики імпортозаміщення. Передусім це стосується ряду латиноамериканських країн, економічні невдачі котрих стали хрестоматійними прикладами для тих, хто пропагує ідеї фритредерства та взагалі лібералізації міжнародних економічних відносин.

До речі, міжнародна торгівля України вже «зарекомендувала» себе важливим рушієм економічного розвитку, гарантом національної безпеки. Вона не тільки була однією з небагатьох галузей і сфер господарської діяльності України, які протягом переважної частини періоду незалежності мали позитивну динаміку зростання. Міжнародна торгівля дала змогу зберегти велику кількість спеціалізованих виробництв, здійснити важливі кроки щодо їх технологічної модернізації та інвестування.

Основними функціональними елементами міжнародної товарної торгівлі є *експортно-імпортні операції* — *купівля-продаж товарів, що мають матеріально-речовинну форму, за умови, що такі товари у разі зміни власника з метою реалізації його споживчих потреб перетинають кордони національних митних територій.*

У міжнародній комерційній практиці, як і в підприємницькій діяльності, яка не виходить за межі національної митної терито-

рії, застосовуються два основні способи здійснення торговельних операцій: прямий та непрямий, або опосередкований. Прямий спосіб базується на прямих зв'язках між продавцем (виробником) та покупцем (споживачем) і означає, що контрагентами операції купівлі-продажу є лише дві сторони — той, хто прагне отримати грошовий еквівалент своїм виробничим зусиллям та витратам, а також той, хто бажає за свої кошти придбати споживну вартість. Непрямий, або опосередкований, спосіб передбачає здійснення купівлі та продажу товару з використанням торговельного посередника, з яким укладається окрема угода. Остання визначає обсяг обов'язків такого посередника, а також величину його винагороди у зв'язку з реалізацією товару.

Специфіка реалізації прямих та опосередкованих міжнародних торговельних операцій полягає у юридичних наслідках та в необхідності застосовувати певні дії, яких вимагають правила гри на міжнародному та зарубіжних ринках. Для українських учасників міжнародної товарної торгівлі основним джерелом регулювання цього виду господарської діяльності є закони України, укази Президента держави, постанови уряду, відомчі нормативні акти, а також міжнародні угоди, що були підписані Україною, правила, які встановлено іншими державами (якщо діяльність вітчизняних господарських суб'єктів підпадає під їх юрисдикцію), міжнародними організаціями та інститутами, власні комерційні угоди, національні та міжнародні звичаєві (неписані) норми.

Міжнародна торгівля товарами, як найстаріша форма міжнародної економічної діяльності, у процесі своєї еволюції відобразила всі значущі особливості розвитку виробництва, соціально-економічного прогресу. Товарна торгівля, тобто обмін матеріальними цінностями, які можуть приносити певні блага, користь їх споживачеві, вже не є, як раніше, безумовно домінуючою формою міжнародної економічної діяльності. За обсягами (у грошовому еквіваленті) вона навіть значно поступається деяким іншим формам міжнародного співробітництва. Але саме здатність країни, її господарських структур проводити ефективну політику на товарних ринках є найкращим індикатором та ключовим фактором міжнародної конкурентоспроможності її макроекономічного комплексу.

Разом з тим національні особливості можуть значною мірою впливати на обсяги, структуру та характер міжнародної економічної діяльності окремих країн. Те, що є типовою тенденцією для провідних ринкових держав, зовсім не обов'язково відображається у відкритих економічних системах інших країн. Так, для Укра-

їни є характерною значно більша, ніж для провідних ринкових держав, частка товарної торгівлі в структурі міжнародної економічної діяльності. Це пояснюється передусім недостатнім розвитком механізмів валютно-фінансового ринку, слабкістю технологічної бази (що, у свою чергу, призводить до низьких показників нематеріальних форм міжнародної економічної діяльності, пов'язаних з технологічними, інформаційними трансфертами), а також дією ряду інших чинників. Але сказане не означає ані того, що Україна стоїть осторонь сучасних світогосподарських тенденцій, ані того, що цілі торговельної політики вилучено із системи пріоритетів країн-лідерів. Важливою метою макроекономічного регулювання в провідних ринкових державах Північної Америки, Європи, Південно-Східної Азії є нарощування експортного потенціалу. Водночас товарний імпорт — це важливий фактор наповнення національних споживчих ринків, ефективної виробничої кооперації та розвитку промисловості й сільського господарства.

Причинами, які зумовлюють інтерес до міжнародних торговельних відносин, є *додаткові можливості отримувати прибутки від розширення ринків збуту, заощаджувати кошти завдяки іноземним закупівлям більш дешевих або ефективних товарів, необхідність отримувати дефіцитні, нетипові для даної місцевості ресурси.*

Подібна констатація пов'язана з безпосередніми пріоритетами господарської діяльності. Однак більш загальний теоретичний підхід та ширший погляд у часі дають ключ до розуміння ролі процесів кооперації, поділу праці та виробничої спеціалізації на національному рівні. В економічній теорії обґрунтовано систему мотивацій учасників міжнародної торгівлі, які спеціалізуються на певній її номенклатурі. До класичних уявлень стосовно того, що країни вивозять товари, у виробництві яких вони мають абсолютні чи відносні переваги, Е. Хекшером та Б. Оліном було додано концепцію, згідно з якою кожна країна прагне виносити на ринок ті товари, під час виробництва яких використовуються переважно більш поширені в ній та дешевші фактори.

Сказане є особливо показовим для завдань розвитку України на сучасному етапі — етапі ринкової трансформації та формування оновленої моделі коопераційних відносин зі світовою економікою. Розширення міжнародної торгівлі та відповідна спеціалізація є для України засобом розвитку сучасних видів виробництва, перебудови нераціональної структури промисловості та технологічної модернізації. Товарна торгівля є також і засобом наповнення внутрішнього ринку продуктами особистого та výro-

бничого споживання, які не можуть виготовлятися у певній країні або взагалі, або з достатньою ефективністю. У подібних випадках торгівлі специфічними місцевими або туземними товарами, а також товарами, виробництво яких у певній країні є недоцільним, інтернаціональний обмін покликаний допомогти подолати географічну, кліматичну, технологічну обмеженість і задовольнити міжнародний попит у зв'язку з природною нестачею тієї або іншої продукції.

Ще однією важливою роллю міжнародної торгівлі є конкурентне стимулювання ринкового середовища всередині країни: сам той факт, що іноземні виробники мають змогу пропонувати свої товари внутрішнім покупцям та претендувати на традиційні сфери збуту, «життєвий простір» національних підприємств, стимулює їх, примушує дбати про технологічне оновлення, модернізацію виробництва, поліпшення якості продукції та про застосування більш прогресивних методів менеджменту й маркетингу. Фактично те саме можна сказати і про стимулюючі впливи, які породжує для вітчизняних виробників можливість їх виходу на зовнішні ринки та отримання там прибутків.

Однією зі спеціалізованих економічних структур ООН є створена в 1966 р. (почала функціонувати 01.01.1997 р.) Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО, United Nations Industrial Development Organisation). Мета ЮНІДО – координувати міжнародне співробітництво в галузі промислового розвитку та допомога промислового розвитку країн, що розвиваються. Спільно з урядами та приватними структурами вона втілює програми індустріалізації окремих країн та регіонів, сприяє інвестиційній діяльності.

У світовому масштабі аналогічні можливості для всіх країн означають наявність об'єктивного потенціалу збільшення сукупного продукту, що виробляється у світі. Інша річ, що цей об'єктивний потенціал не реалізується для багатьох найбідніших країн, які страждають від погіршення реального (навіть не формального, міжнародно-правового) режиму торгівлі в процесах глобалізації та лібералізації міжнародної торгівлі.

Нарешті, розглядаючи позитивну роль міжнародної торгівлі для характеру технологічного розвитку, слід особливо відзначити товарний технологічний трансферт. Він забезпечується надходженням до країни товарів, під час виробництва яких застосовуються ноу-хау, принципово нові винаходи та прилади. Товарний технологічний трансферт може відігравати подвійну роль у поширенні технологій: відповідні машини та обладнання можуть використовуватись під час виробництва високотехнологічної

продукції, а також бути зразками для налагодження наукомісткого виробництва за аналоговим принципом.

Як ілюстрації «силової політики» у сфері технологічної торгівлі можна, наприклад, навести відому в Україні ще за часів її перебування в складі СРСР практику експортного контролю, яка застосовувалася країнами Заходу проти Східного блоку. Було створено спеціальний Координаційний комітет з контролю над експортом до комуністичних країн (КОКОМ), котрий здійснював нагляд та накладав заборони на ввезення стратегічно важливої продукції. Під обмеження щодо ввезення до Радянського Союзу та його сателітів підпадали не тільки ті технології, які безпосередньо стосувалися виготовлення озброєнь. Заборонялося ввезення і так званих технологій «подвійного призначення», тобто таких, які могли використовуватися як у цивільній, так і у військовій промисловості.

Щоправда, технологічна торгівля інколи постає вельми «чутливою» сферою міжнародних економічних відносин між країнами. Скажімо, технологічні лідери можуть обмежувати поширення створюваних ними новітніх розробок, які в довготерміновій перспективі визначають конкурентоспроможність націй. Особливо типовим є застосування обмежень на технологічну торгівлю в тих випадках, коли існує побоювання щодо можливості використання отриманих технологій, які були уречевлені в товарах, а також технологій, які можуть «розкрити» певні товари, країнами, небезпечними у військовому аспекті (або конкурентне посилення яких небажане для певних держав).

У держави в особі відповідних її інститутів є кілька основних напрямів діяльності, за якими здійснюється позитивний вплив на характер та результативність міжнародної торгівлі:

- законотворча діяльність;
- податкове регулювання;
- грошова і кредитно-фінансова політика;
- інвестиційна політика;
- структурно-адміністративна політика;
- національна геополітика.

Саме під такими кутами зору і слід розглядати практичні особливості участі України у світовій та регіональній товарній торгівлі. Необхідно враховувати й те, що структура експортно-імпоротної діяльності України, інші якісні, а також кількісні її характеристики відображають складні та суперечливі умови розвитку нашої держави в період побудови ринкових механізмів. На експортно-імпортній номенклатурі міжнародної торгівлі позначаються історична спеціалізація на важких галузях індустрії від-

повідно до помилкового уявлення про примат розвитку виробництва засобів виробництва порівняно з виробництвом товарів споживання, незадовільний стан основних виробничих фондів, об'єктивні труднощі перехідної економіки України в умовах жорсткої конкуренції на міжнародних ринках.

Разом з тим по ряду товарних позицій Україна впевнено розширює своє представництво на ринках інших країн. Це, зокрема, ілюструють і дані табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2000 р.

Товарна група	Експорт		Імпорт	
	Вартість, млн дол.	Питома вага в загальному обсязі, %	Вартість, млн дол.	Питома вага в загальному обсязі, %
Усього	14 572,6	100	13 956,0	100
I. Живі тварини та продукція тваринництва	366,3	2,51	104,4	0,75
II. Продукти рослинного походження	367,9	2,52	302,8	2,17
III. Жири і масла тваринного і рослинного походження	240,1	1,65	61,1	0,44
IV. Продукція харчової промисловості	403,1	2,77	439,7	3,15
V. Мінеральні продукти	1399,9	9,61	6540,1	46,86
У тому числі: 27. Паливо мінеральне, нафта і продукти її переробки	807,7	5,54	5997,9	42,98
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1542,3	10,58	897,9	6,43
VII. Пластмаси і каучук	245,5	1,69	627,3	4,50
VIII. Шкіряна і хутрова сировина і вироби з них	117,3	0,81	46,3	0,33
IX. Деревина і вироби з неї	217,5	1,49	49,7	0,36

Закінчення табл. 2.2

Товарна група	Експорт		Імпорт	
	Вартість, млн дол.	Питома вага в загальному обсязі, %	Вартість, млн дол.	Питома вага в загальному обсязі, %
X. Паперова маса	200,8	1,38	386,4	2,77
XI. Текстиль і текстильні вироби	537,8	3,69	560,2	4,01
XII. Взуття, головні убори, парасольки	69,1	0,47	32,2	0,23
XIII. Вироби з каменя, гіпсу, цементу, скла, азбесту	116,9	0,80	148,5	1,06
XV. Неблагородні метали і вироби з них	6467,9	44,38	680,8	4,88
У тому числі: 72. Чорні метали	5031,2	34,52	247,7	1,77
XVI. Машини, устаткування та механізми	1358,1	9,32	1940,9	13,91
XVII. Засоби наземного, повітряного і водного транспорту	437,9	3,01	503,7	3,61
XVIII. Прилади і апарати, годинники, музичні інструменти	63,6	0,44	184,7	1,32
XIX. Різні промислові товари	73,0	0,50	89,1	0,64
XX. Твори мистецтва	0,03	0,00	0,09	0,00
Різне	347,3	2,38	359,2	2,58

Джерело: Держкомстат України. Експрес-інформація. — № 252. — 19.02.2001.

Нестабільна динаміка як валових, так і галузевих показників експортно-імпоротної діяльності є наслідком непевної кон'юнктури, недостатньої диверсифікації закордонних ринків збуту. Домінування в структурі вивезення низькотехнологічної та сировинної продукції зумовлено фронтальним відставанням від провідних індустриальних країн у базових напрямках науково-технічного прогресу, застарілістю обладнання. Неефективний імпорт «відповідає» несприятливим умовам заощадження, типовим ситуаціям, за

яких фінансові кошти спрямовуються на задоволення споживчих потреб, а не на інвестиції, не на модернізацію виробництва.

Щоправда, позитивним явищем, яке вочевидь проявилось навіть протягом нетривалого ще періоду економічного зростання, стала тенденція поступового скорочення частки «нетехнологічної» продукції у вітчизняній торгівлі. Особливо позитивні співвідносні показники були зафіксовані за результатами I півріччя 2001 р., зокрема, у структурі експорту збільшилася частка виробів із чорних металів (з 3,5 % до 4,9 %), механічних машин (з 5,3 % до 8,2 %), інструментів (з 0,1 до 1,4 %). Водночас скоротилася частка чорних металів (з 37,5 % до 31,4 %), добрив (з 3 % до 2,4 %). У структурі імпорту збільшилася частка машин та устаткування (з 9,2 % до 10,9 %) та знизилася частка мінерального палива, нафти та продуктів її переробки (з 45,4 % до 40,2 %).

Відбулося і загальне збільшення обсягів експортно-імпортної діяльності — на 14,4 % порівняно з аналогічним періодом попереднього року (до 15 426,2 млн дол.), причому експорт збільшився на 21,7 % (до 8009,8 млн дол.), а імпорт — на 7,4 % (до 7416,4 млн дол.).

2.1.2. Україна та міжнародні інститути регулювання торгівлі

Сучасні умови ринкової трансформації та формування відкритої економіки України вимагають ґрунтовної та комплексної оцінки можливостей її інтеграції до світового господарського простору, а також структур та організацій, які дають можливість краще використовувати переваги міжнародного співробітництва, розвитку спеціалізованого виробництва. Тому питання про вступ України до СОТ є важливим кроком на шляху входження країни у світове економічне співтовариство на засадах повноправного члена.

У контексті завдань оптимізації механізму національної торгівлі принципового значення набуває комплекс перспектив інтеграції України до системи ГАТТ/СОТ, синхронізація процесу вступу України до СОТ зі структурними реформами в економіці, її стабілізацією, виведенням із кризи та, як наслідок, підвищенням ефективності та конкурентоспроможності ринкових суб'єктів.

Угоди СОТ являють собою механізм, метою якого декларується ефективний захист країнами власних інтересів. Найбільшою мірою така модель стосується провідних ринкових країн, які

мають найефективнішу систему виробництва, здійснюють заходи з метою лібералізації системи торгівлі та вимагають цього від інших держав (щоправда, саме провідні економічні держави мають найбільше реальних можливостей щодо охорони власних виробників, наприклад через застосування торговельних обмежень, прийнятих в ЄС).

Посилення інтеграційних процесів зумовило перегляд СОТ свого негативного ставлення до регіональних торговельно-економічних союзів. Про відчутні обмеження компетенції СОТ та значущості регіональних угруповань свідчить те, що понад 60 % світової торгівлі припадає на торгівлю всередині існуючих торговельних союзів: ЄС (15 країн Європи) — 22,8 %, АТР (18 країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону) — 23,7 %, НАФТА (США, Канада, Мексика) — 7,9 %.

Отже, найбільший виграш від лібералізації торгівлі в короткостроковій перспективі отримують розвинені країни, які вже мають невисокі митні тарифи (5—6 % на кінцеву продукцію промисловості), конкурентоспроможну товарну продукцію високого ступеня обробки (машинотехнічного та споживчого характеру), диверсифікований і потужний сектор послуг (який досягає 50—60 % ВВП). США, Японія та ЄС фактично контролюють світові товарні потоки. Частка США у світовому експорті — 12,2 % (688,9 млрд дол.), у світовому імпорті — 16,1 % (899,2 млрд дол.).

Водночас багато країн Азії, Африки, Латинської Америки стикаються із серйозними проблемами у зв'язку з менш конкурентним національним виробництвом, нижчим рівнем розвитку людських ресурсів та гіршими можливостями у сфері обробки інформації. Тарифи у країнах, що розвиваються, перевищують більше ніж у 2—3 рази тарифні ставки розвинених держав. Високі тарифи (в середньому 15—30 %) використовуються як джерело надходжень до державних бюджетів. Це стосується і деяких країн, котрі перебувають на етапі ринкової трансформації і тільки намагаються створити ефективну ринкову систему із конкурентним середовищем.

Успішне завершення Уругвайського раунду, створення Світової організації торгівлі (СОТ) і початок реалізації рішень цього раунду розглядаються світовим співтовариством як початок нової ери в міжнародній торгівлі й економічних відносинах.

Уругвайський раунд багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ був найдовшим і найрезультативнішим. Стартувавши у 1986 р., семирічний марафон фінішував 15 грудня 1993 р. Результатом раунду є не тільки загальна лібералізація взаємного доступу країн-членів на ринки, а й включення до системи правил ГАТТ торгівлі послугами, текстилем,

сільськогосподарською продукцією, захисту інтелектуальної власності, державних закупівель. Запроваджені важливі зміни щодо правил надання субсидій, експортних премій, застосування компенсаційних, захисних і антидемпінгових заходів, процедур дотримання стандартів і сертифікації товарів, урегулювання торговельних спорів, механізмів формування загальної торговельної політики.

І, нарешті, найважливішим стало рішення про створення Світової організації торгівлі. Делегації 147 держав і понад 30 міжнародних організацій, у тому числі ООН, МВФ та ін., підбили підсумки Уругвайського раунду під час конференції у Марракеші (Марокко), в ході якої 15 квітня 1994 р. була підписана Угода про заснування Світової організації торгівлі.

З Інтернет-матеріалів UEPLAC, 2000.

Членство в СОТ надасть Україні якісно кращий режим торгівлі із 142-ма країнами світу, на які припадає понад 90 % світової торгівлі (ще близько 30-ти держав ведуть переговори щодо свого вступу до СОТ)¹. Ідеться передусім про зниження і навіть поступове скасування тарифних та нетарифних обмежень для доступу вітчизняної продукції на світові ринки. Уніфікація правил торгівлі в рамках СОТ та пов'язане з цим значне спрощення режимів торгівлі країни, яка вступає до цієї організації, сприятиме значному збільшенню експорту, може позитивно вплинути на поліпшення його структури на користь високотехнологічної продукції.

Актуальним для України є те, що членство в системі ГАТТ/СОТ сприятиме подоланню проблеми санкцій проти вітчизняних виробників, допоможе їм захищати інтереси при розв'язанні антидемпінгових спорів. Нарешті, членство в СОТ сприяло б значному зниженню цін на вітчизняну продукцію на міжнародних ринках. Так, наприклад, згідно з експертними оцінками, вступ України до СОТ дав би змогу знизити вартість українських товарів на турецькому ринку в середньому на 7—12 %, а на польському — на 10—15 %. Загальна ж величина потенційного збільшення експорту нашої держави в результаті вступу до СОТ, за оцінками Міністерства економіки України, становить близько 1 млрд дол. щорічно.

Однак слід бути готовими і до пожорсткішання конкуренції на національному ринку, до того, що ряд можливостей дотаційного, пільгового стимулювання галузей та виробництва, а головне — власного митного захисту — буде втрачено.

Відповідно до прийнятої процедури Україна веде двосторонні переговори з окремими державами — членами СОТ щодо свого

¹ З країн — колишніх радянських республік до системи ГАТТ/СОТ уже входять Латвія, Литва, Естонія, Киргизстан, Грузія та Молдова, хоча всі 15 держав розглядають участь у ній як умову підвищення ефективності торгівлі та як необхідний атрибут ефективної відкритої економіки.

приєднання. Це 39 заінтересованих у приєднанні України держав, які розглядають відповідну українську заявку, наявний національний режим регулювання торгівлі та ряд аспектів макроекономічної політики, законодавчого забезпечення. За результатами таких переговорів, зустрічей, експертних оцінок проводяться багатосторонні переговори про приєднання, причому країна, яка претендує на членський статус, згідно з протоколом СОТ, за шість тижнів до початку багатосторонніх переговорів повинна надіслати свої пропозиції для розгляду. Для України таких раундів багатосторонніх переговорів було вже вісім (щодо характеру та тематики цих переговорів див. Додатки), а загалом переговорний процес триває вже вісім років.

Україна на шляху до СОТ

Процес приєднання України до системи ГАТТ/СОТ розпочався 17 грудня 1993 р., коли до Секретаріату ГАТТ було подано офіційну заявку Уряду України про намір приєднатися до ГАТТ. Наступним кроком, відповідно до процедури приєднання, стало подання 30 листопада 1994 р. Меморандуму про зовнішньоторговельний режим України на розгляд Робочої комісії з питань розгляду заявки України щодо приєднання до ГАТТ.

У 1997 р. розпочався процес двосторонніх переговорів з країнами — членами СОТ. Серед наших партнерів на переговорах — ЄС, США, Японія, Канада, Австралія, країни СЕФТА та ін.

Сьогодні стає все більш зрозуміло, що неможливо ефективно діяти в системі міжнародної торгівлі, не будучи при цьому членом СОТ. Україна є членом десятків міжнародних організацій. Це нормально і природно для великої європейської держави. Тим більш є неприродним, коли велика європейська держава, маючи величезний економічний потенціал, залишається аутсайдером щодо системи ГАТТ/СОТ, яку часто називають «торговельно-економічною ООН» і членство в якій відкриває широкі можливості для:

- зменшення тарифних і нетарифних обмежень для українських товарів практично на всіх світових ринках;
- можливості не лише кількісно збільшити обсяги експорту, а й змінити його структуру. Україна, як відомо, високотехнологічна країна, багато підприємств якої виробляють наукомістку продукцію. Але ця продукція через аутсайдерський статус України щодо системи ГАТТ/СОТ та низку інших причин не знаходить ринків збуту. Різні політико-правові, тарифні й нетарифні обмеження не випускають її за кордон України;
- кількісного й якісного поліпшення української торгівлі, яке відбувається одночасно щодо країн — членів СОТ;
- забезпечення справедливого вирішення торговельних спорів (навіть мала країна з невеликим потенціалом у міжнародній торгівлі може розраховувати на справедливе слухання та вирішення торговельних спорів з великими торговельними партнерами);
- застосування антидмпінгових та компенсаційних заходів з метою захисту внутрішнього ринку від субсидованого експорту та як ефективного інструменту боротьби із заниженням цін на імпортовані товари;

- введення тимчасових обмежень імпорту у разі проблем з платіжним балансом;

- підвищення імпортного мита та застосування кількісних обмежень з метою уникнення заподіяння серйозної шкоди вітчизняним виробникам, яка може бути спричинена надмірним імпортом;

- системної трансформації українського економічного законодавства відповідно до принципів, норм і стандартів системи ГАТТ/СОТ, апробованих протягом десятиліть у багатьох країнах світу;

- забезпечення передбачуваного розвитку торговельно-економічних стосунків з основними торговельно-економічними партнерами, а саме:

- Європейським Союзом, що відкриє двері для здійснення стратегічної мети — поступової інтеграції України в ЄС завдяки реалізації положень Угоди про партнерство і співробітництво, створення зони вільної торгівлі і набуття на цій основі асоційованого членства в ЄС;

- країнами СЕФТА, які є традиційними торговельними партнерами України. Ураховуючи те, що всі вони є асоційованими членами ЄС і в найближчому майбутньому можуть стати його повноправними членами, важливо послідовно розширювати присутність на ринках цих країн, створюючи необхідні передумови для збільшення в подальшому присутності і на єдиному ринку ЄС;

- Росією, іншими країнами СНД і Балтії, які перебувають на різних етапах процесу приєднання до системи ГАТТ/СОТ;

- країнами — членами ASEAN з метою збереження і розширення українського експорту на ринки цих країн.

Для України, як незалежної держави, котра сьогодні стикається із серйозними економічними проблемами, важливим завданням є вирішення питання про те, яким чином міжнародна торговельна система може допомогти вийти на шлях стабільного розвитку. Україна може і має посісти належне місце у міжнародній торговельній системі і світовій економіці в цілому.

Використано Інтернет-матеріали UEPLAC, 2000.

Перспективи української участі в системі ГАТТ/СОТ слід по-в'язувати з рядом істотних інституційних обмежень в контексті здобуття нашою державою статусу країни з перехідною економікою. Це дасть змогу «зарезервувати» за собою право на певний захист національних галузей порівняно з більш ефективними та конкурентоспроможними західними, яким, крім того, попри численні декларації та заклики до торговельної лібералізації з боку західних держав, надаються вагомі протекціоністські пільги на внутрішніх ринках.

Процес приєднання України до СОТ не є лінійним і відзначається суперечливістю. Має місце неоднозначне сприйняття вступу України до СОТ у суспільстві. Немає гарантій, що українські учасники переговорів та утворена в координаційних цілях Міжвідомча комісія з питань приєднання України до СОТ здатні відстояти інтереси національних виробників та відповідно до цих інтересів зарезервувати необхідні вилучення з

режиму вільної торгівлі протягом перехідного періоду. Такий період може тривати десять і більше років залежно від рівня економічного розвитку, практики надання пільг окремим країнам (наприклад країнам, що розвиваються), а також від досягнутих домовленостей. Нарешті, українською стороною було навіть тимчасово призупинено переговори протягом двох років (з літа 1998 р.).

Але головним є те, що складний переговорний процес і взагалі проблематика участі в СОТ не є чимось самодостатнім. Ефективне членство в СОТ потребує радикальних економічних реформ, метою яких є підвищення конкурентоспроможності національних виробників. Крім того, потрібна оптимізація законодавчої бази та реорганізація механізму міжнародної торгівлі не тільки відповідно до потреб вітчизняного бізнесу, а й ураховуючи взяті перед СОТ зобов'язання.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД, United Nations Conference on Trade and Development) — створений у грудні 1964 р. орган Генеральної асамблеї ООН, участь в якому беруть усі члени ООН та ряд держав, які співробітничать з її інституціями. Цілі ЮНКТАД — сприяти розвитку міжнародної торгівлі, здійснювати розроблення та координацію при формуванні юридичної бази міжнародної торгівлі та інших форм міжнародної економічної діяльності, координувати діяльність економіко-торговельних структур самої ООН.

Можна констатувати, що для ряду посадовців і взагалі громадян України членство в СОТ уявляється принципово небажаним, а для інших — стає самоціллю. Утім, проблема потребує прагматичного підходу — кваліфікованої оцінки позитивних та негативних наслідків приєднання й вироблення системи компенсаційних та пом'якшувальних заходів. Результатом необхідної державної політики має стати збільшення обсягів експортно-імпортних операцій, поглиблення національної виробничої спеціалізації, взагалі участі в системі міжнародної кооперації та поділу праці. Бажаними результатами, які безпосередньо не пов'язані з умовами торгівлі, але визначаються адекватною торговельною політикою, є збільшення інвестицій в економіку України, поява додаткових робочих місць та підвищення конкурентоспроможності в національному масштабі.

Інтеграція до системи ГАТТ/СОТ означає підвищення конкуренції не тільки на товарних, а й на диверсифікованих ринках послуг (у сферах торгівлі, будівельно-монтажної діяльності, транспорту та телекомунікацій, банківської діяльності, страхування, консалтингу, інжинірингу, аудиту, туризму, медицини та ін.; за-

галом у світі виділяють понад 160 видів послуг). У рамках СОТ діють три базові угоди, що регулюють торгівлю товарами, послугами та інтелектуальною власністю (ГАТТ, ГАТС і ТРІПС). Взагалі ж країни, які беруть участь у ГАТТ і заснували СОТ, взяли на себе зобов'язання прийняти всі 12 багатосторонніх торговельних угод, що включені до ГАТТ без будь-яких винятків або застережень, та погодилися на значні лібералізаційні поступки. Відтак виникає принципово нова ситуація, за якої свобода вибору інструментів торговельної політики та застосування національних регуляторів економіки істотно обмежені. І це є небезпечним в умовах, коли ряд видів важливих виробництв вочевидь можуть не витримати жорсткої конкуренції, що означатиме втрату вітчизняними виробниками внутрішнього ринку (передусім це стосується машинотехнічної, наукомісткої продукції). Таким чином, проблема вступу до СОТ інкорпорує оцінку наслідків виконання положень усіх цих угод.

Визначаючи політику України щодо вступу до СОТ, слід отримати чіткі відповіді на питання: яким чином участь у системі ГАТТ/СОТ може сприяти забезпеченню динамічного розвитку економіки та які небезпеки така участь приховує.

Україна, як і переважна більшість інших країн з перехідною економікою, поставила собі за мету приєднатися до СОТ. Це потребує значної організаційної роботи, прийняття законів та інших нормативних актів. Але головне — приєднання до СОТ означає пожорсткішання конкуренції на національному рівні, серйозну небезпеку для становлення суб'єктів ринкової економіки. При цьому формальні можливості розширення ринків збуту за кордоном є доступними далеко не для усіх виробничих структур України, які прагнуть до виходу на міжнародний рівень збуту. Тому важливо оцінити сутність процесів, що відбуваються навколо цієї організації.

Передусім з'ясуємо, які потенційні переваги надає Україні членство в СОТ (очевидно, що кожна з них означає збільшення обсягів вивезення). Ось основні з них:

- поліпшення цінкових параметрів конкурентоспроможності вітчизняних товарів унаслідок зниження тарифних ставок стосовно українських товарів країнами — членами СОТ;
- подолання багатьох інструментів кількісного обмеження ввезення української продукції завдяки радикальному зменшенню нетарифних обмежень стосовно вітчизняних товарів;
- додаткові гарантії проти необґрунтованих антидемпінгових процедур;

- оптимізація структури експорту, оскільки за умови неучасті України в системі ГАТТ/СОТ найбільшою мірою від обмежень з боку інших держав потерпають високотехнологічні, наукомісткі напрями експорту;

- кращі передумови участі України та її господарських суб'єктів у міжнародних спорах та судово-арбітражних процедурах;

- поліпшення загальної кон'юнктури та забезпечення передбачуваності з основними торговельними партнерами України — як окремими державами, так і угрупованнями країн.

Серйозні небезпеки та труднощі для економіки України через вступ до СОТ пов'язані з таким:

- радикальне пожорсткішання конкуренції на національному ринку й погіршення умов роботи на ньому та взагалі господарської діяльності багатьох виробників;

- ускладнення проведення та унеможливлення низки заходів протекціонізму й структурної політики держави;

- зменшення надходжень до державного бюджету через зниження тарифних ставок;

- обмеження на вжиття санкцій проти несумлінних конкурентів, які ввозять товари зі штучно заниженими цінами, а також вироблених із застосуванням субсидій;

- зниження можливостей оперативного втручання до механізму формування зовнішньоторговельного та платіжного балансів.

Проблематика, яка пов'язана з діяльністю міжнародних інститутів регулювання торгівлі, актуалізується необхідністю спрощення та уніфікації міжнародних правил торгівлі. З цією метою в 1980 р. була прийнята Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (набула чинності з 1 січня 1988 р.). Конвенція мала на меті забезпечення чіткої регламентації процесу купівлі-продажу товарів, що ускладнений розбіжностями між національними законодавчими механізмами, які застосовуються у сфері міжнародної торгівлі.

Цей документ складається з чотирьох частин, котрі регламентують основні процедурні аспекти укладання договорів та зобов'язання у зв'язку з підписанням контрактів. Так, частина I «Сфера застосування та загальні положення» визначає ситуації, коли може застосовуватись Конвенція, а також порядок тлумачення положень даного документа; частина II «Укладання договору» визначає порядок вироблення пропозиції щодо укладання договору (оферти), погодження з офертою (акцептом), а також висунення зустрічної оферти; частина III «Купів-

ля-продаж товарів» містить загальні положення щодо прав та зобов'язань контрактних сторін, докладно регламентує поведінку та правовий захист продавця і покупця; частина IV «Заключні положення» містить технічні положення щодо депозитарію, порядку ратифікації, приєднання до Конвенції, її денонсації тощо.

Важливу роль у забезпеченні уніфікації митної політики держав відіграє Міжнародна конвенція з Гармонізованої системи описання та кодування товарів, яка набула чинності 1 січня 1988 р. Додатком до Конвенції, власне, і є Гармонізована система (ГС) описання та кодування товарів. Положення цього документа використовують як регулятор митної політики більшість країн світу. Україна застосовує її на практиці з 1 січня 1991 р. За своєю сутністю ГС є номенклатурним переліком (він охоплює понад 5 тис. товарних груп, позицій, субпозицій та цифрових кодів, приміток до розділів та основних правил класифікації при тлумаченні ГС). Цей перелік містить необхідне для оформлення митних тарифів описування товарів, статистичну номенклатуру та транспортну класифікацію. ГС використовується під час переговорів у межах ГАТТ, а також у регулюючій діяльності СОТ, він є основою товарних класифікаторів ООН. Технічно ГС складається з шести цифр, перша пара з яких позначає товарну групу, друга — товарну позицію, третя — субпозицію. Разом з тим кожна країна може відобразити власні підходи до класифікації та специфіку участі в міжнародній торгівлі за допомогою подальшої деталізації (додавання цифр після шостого знака).

Нарешті, особливо велике значення для мікроекономічних агентів, які укладають між собою міжнародні комерційні контракти, має уніфікація базисних умов контрактів Міжнародною торговельною палатою (штаб-квартира у Парижі) в єдиному документі — переліку найтипівіших та поширених у практиці правил торгівлі — Інкотермс (International Commercial Terms). Інкотермс, хоча і є факультативним набором правил відносин та реалізації взаємних зобов'язань покупців і продавців товарів, є універсальним та широко застосовуваним правовим джерелом. Відповідно до Указу Президента від 4 жовтня 1994 р. № 567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» в Україні було офіційно визнано необхідність застосовувати принципи Інкотермс. В Указі міститься пряма вимога до суб'єктів міжнародної купівлі-продажу товарів дотримуватись правил Інкотермс (докладніше ця проблематика розглядатиметься пізніше).

Світову організацію торгівлі (СОТ) було засновано 1 січня 1995 р. Її створення стало результатом Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів у рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ); СОТ стала правонаступницею ГАТТ як організації.

ГАТТ, попередник СОТ, було засновано на тимчасових засадах у 1948 р. як багатосторонню угоду з включенням зведення норм та створенням невеликого секретаріату. Цьому передувала невдала спроба заснувати у 1940-х роках Міжнародну організацію торгівлі. ГАТТ стосується лише торгівлі товарами; діяльність СОТ поширюється на торгівлю товарами, послугами та «ідеями», тобто й на сферу інтелектуальної власності. Як і в ГАТТ, штаб-квартира СОТ розташована в Женеві. Пріоритетами СОТ є сприяння імплементації багатосторонніх переговорів, нагляд за дотриманням положень СОТ під час проведення країнами торговельної політики та розгляд торговельних спорів.

ГАТТ залишається діючою угодою як ГАТТ (94), доповнена та оновлена версія ГАТТ (47). Вона є складовою Угоди про заснування СОТ, яка, крім ГАТТ (94), включає також 28 інших правових документів, що поширюються на всі аспекти торгівлі товарами — від сільськогосподарських до текстилю та одягу, від урядового нагляду до правил щодо походження, а також угоди про торгівлю послугами і стосовно інтелектуальної власності. До цієї сукупності додаються ще й «рішення» та «протоколи про порозуміння», які встановлюють подальші зобов'язання для членів СОТ.

Багатостороння торговельна система засновується на кількох фундаментальних принципах. Заборона дискримінації в торгівлі є ключовим положенням, яке відображено у формі зобов'язання відповідних торговельних партнерів надавати «режиму найбільшого сприяння» (РНС) та «національного режиму» (НР). На відміну від РНС, котрий вимагає надання товарам з певної країни режиму, що є не менш сприятливим, ніж будь-який інший режим стосовно товарів з інших країн, НР означає надання імпортованим товарам режиму не менш сприятливого, ніж той, що надається відповідним товарам внутрішнього виробництва. Ці правила мають численні винятки, яких особливо багато у сферах торгівлі послугами та інтелектуальною власністю.

Усі члени СОТ повинні дотримуватися основних правил щодо застосування митних та інших зборів. Митний тариф є єдиним загальноприйнятим засобом захисту національного товаровиробника. Митні ставки мають знижуватися на підставах взаємності та вигоди для окремих країн. Ця мета реалізується під час переговорів, упродовж восьми раундів, починаючи з 1948 р. Останнім був Уругвайський раунд, який тривав з 1986 до 1994 р. та увінчався створенням СОТ.

Ключовим правилом СОТ є зобов'язання країн-членів забезпечувати прозорість своїх національних законів, правил та практики їх застосування для прогнозованості умов торгівлі. Більшість угод СОТ містять вимоги щодо прозорості та гласності на національному рівні, що забезпечується, наприклад, публікацією в офіційних виданнях або повідомленням на запити, або ж на багатосторонньому рівні — через офіційне повідомлення СОТ.

Значна кількість положень ГАТТ (94) та інших угод мають на меті забезпечити дотримання основних правил торгівлі, не допустити протекції-

оністських заходів, інших, ніж митний тариф. Для торгівлі товарами погоджено рівні митних ставок (так звані зобов'язання щодо обмеження), і вони повинні бути єдиним засобом захисту. «Зобов'язання щодо обмеження» означають гарантії того, що ставка митного тарифу на конкретний товар не підвищуватиметься інакше, ніж на компенсаційних засадах. Так, для захисту пільг, які надають Сторонам «Зобов'язання», діє правило, яке забороняє «кількісні обмеження» (квоти), особливо на імпорту. Положення щодо «митної оцінки», «митної класифікації», «державної торгівлі» та «субсидій» спрямовані на попередження захисних заходів, подібних до тих, які скасовано «Зобов'язаннями».

Стосовно торгівлі послугами було прийнято зведення правил доступу на внутрішні ринки, недискримінації.

СОТ здійснює свою діяльність через секретаріат, який фінансується за рахунок внесків країн-членів, розмір яких визначається залежно від їхньої частки у загальносвітовому торговельному обороті. Кілька органів, включаючи вищі — Конференцію міністрів та Генеральну раду, забезпечують діяльність СОТ. Їм допомагають багато інших органів.

Джерело: Посібник з питань імплементації Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством / Україно-Європейський консультативний центр з питань законодавства, 1999. — С. 39.

2.1.3. Факторні передумови міжнародної торгівлі України

Для того щоб об'єктивно оцінити умови та тенденції експортної спеціалізації та імпортного профілю України, як і будь-якої держави світу, доцільно проаналізувати факторні передумови міжнародної торгівлі. Ресурсне забезпечення значною мірою визначає структуру такої торгівлі, місце національної економіки в системі міжнародного обміну та поділу праці. Разом з тим не слід і абсолютизувати його, адже в сучасному світі дедалі більшу роль відіграють не первинні фактори спеціалізації (ними можна вважати ресурсо-кліматичні умови розвитку економіки, її забезпеченість робочою силою, землею тощо), а вторинні. Такими факторами можна вважати історично сформований профіль національного виробничого комплексу, характер робочої сили, нарешті, суб'єктивні (нехай і об'єктивно зумовлені) рішення щодо розвитку тих або інших видів виробництва.

Щодо факторів первинного характеру, які визначають торговельний профіль України, слід відзначити, що хоча наша держава і має значні поклади вугілля, залізної та марганцевої руд, сірки, ртуті, титану, мінеральних солей, інших видів корисних копалин,

функціонування її національного відтворювального комплексу значною мірою залежить від енерго-сировинних поставок з інших країн. Більше того, наша держава має від'ємний баланс у торгівлі енерго-сировинними ресурсами, що значною мірою зумовлено неефективністю господарювання, витратністю моделі природокористування.

Але окремі види енерго-сировинних ресурсів традиційно визначають не тільки характер експортної спеціалізації країни, а й загальну структуру її економіки. Передусім це стосується ресурсів залізної руди (загальні запаси 27,5 млрд т), а також марганцевих руд, кольорових металів. Україна має поклади титану та золота. Особливе значення для української економіки має наявність великих родовищ кам'яного вугілля (розвідано покладів корисних копалин загальним обсягом до 80 млрд т), яким держава забезпечена за сучасних темпів споживання ще на два століття. Серед природних покладів, які можна вважати первинними факторами національної спеціалізації та профілю виробництва в Україні (у загальнодержавному або, принаймні, регіональному масштабі), варто відзначити поклади калійної, харчової, магнієвих солей, графіту, ртуті, каолінів, фосфоритів, кристалів кварцу, аметисту, топазу. Особлива стаття — родючі ґрунти України. Близько 45 млн га земель використовуються сільськогосподарськими підприємствами, понад 10 млн га належать до державного запасу та лісгосподарських підприємств.

У географічних вимірах 70 % території України припадає на Поліську, Придніпровську та Причорноморську низовини, 25 — Подільську, Придніпровську, Волинську, Приазовську височини, 5 % — на Кримські гори та Карпати. Для України типовим є помірно континентальний клімат (з певними особливостями в Кримських горах та Карпатах, а також на Південному березі Криму, де він має риси субтропічного). Літо переважно тепле і сухе, зима м'яка і волога. Безморозний період триває від 150—160 днів на півночі, до 250 днів — на півдні. 150—190 днів упродовж року середньодобова температура перевищує +10 °С.

У цьому зв'язку можна відзначити, що природні чинники забезпечують і великий аграрний потенціал відкритої економіки України. Нині в багатьох підгалузях відбувається бурхливе зростання виробництва продуктів харчування.

Фактори вторинного порядку пов'язані з сучасними закономірностями інтернаціоналізації світових продуктивних сил. Вони походять від природного розподілу багатств, але відображають багаторічні зусилля щодо формування національної спеціалізації,

освоєння зарубіжних ринків, а також історичну орієнтацію на закордонні предмети виробничого та індивідуального споживання.

Прикладом цього в Україні є пов'язаний із покладами залізних руд та вугілля, а також з історичною спеціалізацією на важкій металургії розвиток важкого машинобудування і навіть поширення залізниць (тобто в останньому випадку йдеться про вплив на структуру транспорту). Подібний логічний зв'язок можна простежити між наявністю покладів сировини для хімічної промисловості з наступним розвитком різних її підгалузей, інколи вже не орієнтованих переважно на вітчизняну сировину. Наявність родючих ґрунтів та традиційна аграрна спеціалізація зумовили розвиток харчової промисловості.

Національні виробники практично витіснили з українського ринку іноземних конкурентів, залишивши їм лише незначні сегменти ринку. Зокрема, йдеться і про ринок плодоовочевої консервації, на якому починаючи з другої половини 90-х років не тільки значно зростає валовий обсяг української продукції, а й стає дедалі більш диверсифікованою її номенклатура. Якщо ще в середині 90-х років частка імпорتنих плодоовочевих консервів становила 72—74 %, то зараз вона скоротилася не менше ніж вдвіть, і вже вітчизняні товари охоплюють 94—95 % ринку. Значно зросли й експортні поставки українського агропромислового комплексу, зокрема до Росії, Німеччини, країн Балтії, Ізраїлю. Основні постачальники продукції як на національний, так і на зовнішні ринки — це ЗАТ «Чумак», ЗАТ «Агроекопродукт» («Верес»), Галичина, БКС-Постач, ММП «Мінолта-М», АПК «Полісся».

Поліпшення ситуації на національному та закордонних ринках для вітчизняних виробників пов'язано із використанням сучасних видів пакування, зручної та герметичної тари. Передусім ідеться про паровакуумне пакування у скляних банках, яке, хоча і підвищило вартість продукції, користується популярністю в покупців. Поліпшилися менеджмент та маркетингова робота, реклама, розширюється представництво вітчизняних аграрних виробників на ярмарках та виставках в Україні й за кордоном.

Розвиток дії первинних факторів відбувається за рахунок іноземних інвестицій (наприклад, фірма «Чумак» була заснована як українсько-шведське СП), а також завдяки поліпшенню роботи вітчизняних виробників аграрної техніки — Херсонського комбайнового заводу, Одеського механічного заводу, сімферопольського підприємства «Кримпродмаш» та ін.

Самозабезпечення окремими країнами всіма товарами вимагає великих затрат та знижує ефективність господарювання порівня-

но з моделлю спеціалізації виробництва. Для відкритих економічних систем значно перспективнішим шляхом, ніж створення багатогалузевої економіки, включаючи весь спектр підгалузей та функціональних виробництв, є розвиток механізмів міжнародної спеціалізації. Це стосується й окремих підприємств, для яких дуже часто значно продуктивнішим, ніж орієнтація на повний технологічний цикл, є акцент на створенні великосерійних промислових потужностей, спеціалізація на конкретних стадіях та видах обробки.

Тому для України такими вторинними факторами, які можна використати з метою оптимізації участі в системі міжнародної торгівлі, є наявні, значною мірою вже орієнтовані на експорт, підгалузі машинобудування, хімічного, текстильного, харчового та інших видів виробництва. Тобто на сучасному етапі йдеться передусім про ефективніше використання вже створених матеріальних об'єктів виробничої інфраструктури, які потребують, як правило, значних інвестицій у модернізацію, всебічний розвиток як сумісних, так і більш спеціалізованих промислових потужностей.

За допомогою зазначеного підходу необхідно подолати таку рису експортно-імпоротної діяльності країни, як висока концентрація у товарній структурі продукції невеликої кількості галузей.

Відомо, що в структурі імпорту домінують газ, нафта і нафтопродукти, які ввозяться переважно з країн СНД. (Це пояснюється не тільки енергоємністю вітчизняного виробництва, а й фінансовою дефіцитністю економіки, через що імпорт товарів некритичного характеру є значною мірою лімітованим.)

Експорт України є типовим для індустріально-аграрної країни. Так, у галузевому аспекті переважна частина експорту припадає на лімітовану кількість галузей — металургійну та металообробну промисловість, машинобудування, хімічну і нафтохімічну промисловість, а також на агропромисловий комплекс. (Щоправда, протягом останніх років у структурі експортно-імпоротної діяльності таки має місце диверсифікація, втім до радикальних змін справа поки що не дійшла.)

У результаті майже 2/3 загального товарного експорту і майже 3/4 імпорту припадають на десять товарних позицій.

Галузева обмеженість експорту є типовою не тільки для країн, що розвиваються, трансформаційних країн і навіть деяких країн на початкових етапах економічного буму. Разом з тим Україна має де-

що специфічну ситуацію. Якщо моноекспортна спеціалізація видобувних країн (ОПЕК — на продажах нафти, Чилі — деяких видах руд), успішних трансформаційних країн (Китай — на продукції легкої промисловості), ряду країн, які не входять до числа економічно розвинутих (Єгипет, Індія — також легкої промисловості), залежить переважно від власних ресурсів, то експорт України значною мірою «містить» імпорт. Ідеться про те, що виробництво продукції металургії, примітивна металообробка, аграрна продукція є надзвичайно енергомісткими, отже, потребують закупівель газу та нафти.

Відтак перспективна модель національної спеціалізації повинна враховувати завдання соціального поступу за умов технологічного прогресу, той науково-технічний потенціал, що його створено в Україні, а також інтелектуальні, творчі можливості людей. З цими галузевими цілями пов'язане прискорення розвитку виробництва композитних та корозійно стійких матеріалів, засобів зв'язку, продукції на базі інформаційних, телекомунікаційних та лазерних технологій, устаткування для видобування рідкісноземельних матеріалів та інших корисних копалин, зварювання та виробництва нових технологічних матеріалів і будівельних конструкцій, а також інших видів виробництва, в яких проявилось або потенційно може проявитися технологічне лідерство України.

Прикладом такого лідерства є розроблення в Україні універсального літака АН-74 та його модифікацій. Так, модернізований літак АН-74ТК-300, котрий формально продовжує доробляння своєї базової моделі, а фактично є новою машиною, яка може літати на 1000 км далі та на чверть ефективніше використовувє пальне, в 2001 р. вже було передано на льотні випробовування. Перевагами моделі АН-74ТК-300 є здатність варіювати рівень завантаження пального відповідно до відстані перельоту та ваги вантажу, що значно підвищує комерційну привабливість літака. Машина має екологічно чисті та відповідні до нормативів шуму двигуни Запорізького АО «Мотор-Січ». Серійний випуск літака буде налагоджено на Харківському державному авіаційному виробничому підприємстві.

Взагалі ж літаки базової моделі АН-74 є конвертованими, отже, можуть виготовлятися в різних варіантах: пасажирському, вантажному та змішаному. Не дивно, що на літаки марки АН зростає попит, причому не тільки в Україні. Так, наміри закупити антоновські літаки Ан-3, Ан-3ТК та Ан-32П в кількості від 15 до 40 висловила Мексика, зокрема ряд її сільськогосподарських компаній.

2.1.4. Геостратегічна специфіка національної участі в міжнародній торгівлі

Ключове значення міжнародної торгівлі для України зумовлюється тим, що ефективні динамізація розвитку та модернізація економіки, структурна реформа та залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування розвитку спеціалізованого виробництва в країні, органічного входження України в систему глобального розподілу праці.

Коли йдеться про особливості участі тієї або іншої країни в міжнародній торгівлі, виникає потреба в оцінці широкого комплексу геополітичних, історико-державних факторів експортно-імпоротної діяльності, тих налагоджених міжнародних каналів збуту та закупівлі продукції, які, власне, й опосередковують товарний обмін країни із зовнішнім світом.

У перші місяці української незалежності було проголошено принцип багатовекторності зовнішньої політики, зокрема міжнародної торговельної діяльності держави. Це було пов'язано з прагненням дистанціюватися від пострадянського простору і передусім протидіяти спробам Росії зберегти контроль над колишніми республіками СРСР. Крім того, нереальними здавалися ідеї інтеграції до європейської спільноти, отже, головним гаслом міжнародної економічної орієнтації ніщо інше, власне, й бути не могло.

Водночас, проголошувалася і пріоритетність відносин з найближчими сусідами, що, з одного боку, було цілком природним, а з іншого — відносило Росію, решту країн до розряду «звичайних сусідів».

Узагалі ж активними торговельними партнерами, котрі є безпосередніми географічними сусідами, з якими Україна має суходільний кордон або прямий доступ до відкритих чорноморських портів, є, крім країн СНД (Молдова, Білорусь, Росія, Грузія), колишні сателіти СРСР по Східному блоку (Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія), а також Туреччина.

Термін «близьке зарубіжжя», який увійшов до українського політико-економічного лексикону, позначає саме держави СНД. Але в межах цього блоку є й держави, з якими Україна має тісні торговельно-економічні контакти, і такі країни, рівень та обсяги співробітництва з якими мінімальні.

Крім того, в самому СНД простежується тенденція до формування біполярної структури. Створення угруповання ГУУАМ (Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова) за лідерст-

ва України і підтримки решти країн об'єднання, а також Митного союзу та військово-політичних блоків на чолі з РФ (партнери в окремих напрямках такого блокування — Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Вірменія) є наочним свідченням розшарування інтересів держав Співдружності й переважно політичної природи цього об'єднання та його завдання сприяти їхньому м'якому «розлученню».

Митний союз — це угода двох або кількох країн про скасування митних кордонів між ними. Територія держав, тих, що входять до митного союзу, є єдиною митною зоною із загальним митним тарифом. Учасники такого союзу скасовують митні збори у взаємній торгівлі і встановлюють спільний митний тариф у торгівлі з третіми країнами.

Зона вільної торгівлі також передбачає скасування митного кордону між державами, що уклали угоду про її створення, але на відміну від митного союзу країни — учасниці зони єдиного загального митного тарифу з країнами, що не є її учасницями, не встановлюють.

Митний союз є, безумовно, більш вираженням інтеграційним об'єднанням, ніж зона вільної торгівлі. Проте «більша інтегрованість» не є заміником слова «краще». Адже, з одного боку, переходу до будь-якого інтеграційного об'єднання має передувати складний та багатоаспектний процес узгодження інтересів і вироблення механізмів їх урахування. З іншого боку, інтеграційні завдання можуть бути не тільки конструктивними. Вони, наприклад, можуть мати декларативно-популістську природу, бути пов'язаними з національно-егоїстичною політикою, вписуватись у контекст великодержавної стратегії. У таких випадках повноцінної інтеграції може і не відбуватися або вона може розвиватися в обмежених і навіть спотворених формах.

Тому позиція України з цих питань базується на еволюційній моделі побудови торговельних відносин, яка передбачає поступальний перехід від менш до більш виражених інтеграційних форм відповідно до передумов, що реально постають. Такий підхід відображає як позитивний досвід провідних інтеграційних угруповань світу, так і негативні прояви «інтеграції на словах» та «інтеграційних відкатів» на пострадянському просторі.

Отже, основним змістом позиції України щодо формування торговельних режимів на пострадянському просторі зі своєю участю є встановлення режиму зони вільної торгівлі у відносинах як із окремими країнами, так і з економічними угрупованнями світу, блоками держав. Це ж саме завдання можна розглядати і стосовно групи країн СНД. Необхідність утворення зони вільної

торгівлі СНД пов'язана з тим, що економіки колишніх республік СРСР розвивалися як частини єдиного господарського комплексу, а товари, які вони виробляли, часто не тільки не конкурували між собою, а виготовлялися відповідно до планової моделі спеціалізації та кооперування. І зараз функціонує інфраструктура взаємних поставок, передусім транспортна мережа.

Це геополітичне завдання вирішується двома шляхами:

- укладення та подальша реалізація двосторонніх угод про вільну торгівлю;

- упровадження укладеної на багатосторонньому рівні Угоди про створення зони вільної торгівлі (відповідний документ підписано від імені держав — учасниць СНД 15 квітня 1994 р.).

Формально країни — члени СНД кілька разів доходили згоди щодо утворення зони вільної торгівлі, а в 1994 р. було зроблено найбільший «прорив» у цьому питанні. Основні ідеї Угоди про створення зони вільної торгівлі, як, до речі, й ряду попередніх та подальших двосторонніх домовленостей в рамках СНД щодо вільної торгівлі, є типовими для інститутів подібного типу. Ними є:

1. Вільне переміщення товарів територією країн зони.

2. Незастосування ввізного мита стосовно товарів національного виробництва країни-експортера.

3. Застосування таких ставок ПДВ і акцизного збору при імпорті товарів, які не перевищують установлених для аналогічних товарів національного виробництва країни ввозу.

4. Кількісні обмеження щодо імпорту окремих товарів у разі необхідності застосовуються тільки протягом обмеженого терміну і за умови надання обґрунтованої мотивації при проведенні двосторонніх консультацій.

Однак ці ідеї залишаються, фактично, замороженими, оскільки ряд держав, і передусім Росія, вважають для себе невигідною пов'язану з ними модель відносин, надаючи перевагу концепції Митного союзу і створенню наднаціональних органів управління (як правило, не враховуючи, чи ефективними та реалістичними є ті або інші структури і проекти). Що стосується позиції України, то вона такий підхід розглядає як економічно невиправдану спробу прискорити інтеграційні процеси, що мають переважно політичне забарвлення.

Нині в рамках СНД створено близько 80 статутних, загальноекономічних і галузевих органів з численним апаратом (понад півтори тисячі осіб) та великим бюджетом. Причому місцем переважної концентрації відповідних органів є Москва, а

не Мінськ — формально місце перебування ряду ключових органів блоку.

Україна застосовує вибірковий підхід до процесу утворення інститутів та підписання й ратифікації міжнародних домовленостей у рамках СНД. Критерій участі або неучасті в певних структурах, приєднання чи не приєднання до тих або інших домовленостей — відповідність таких акцій національним інтересам. Серед ратифікованих — базові документи про утворення Економічного союзу СНД, про налагодження торговельних, виробничо-коопераційних режимів. Прикладами таких документів є: Угода про порядок вирішення спорів, пов'язаних зі здійсненням господарської діяльності; Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав—учасниць СНД; Угода про створення міждержавного Євразійського об'єднання вугілля і металу; Угода в галузі охорони авторського права і суміжних прав; Угода про забезпечення населення лікарськими засобами, вакцинами та іншими імунобіологічними препаратами, виробами медичного призначення і медичної техніки, що виробляються на території держав — учасниць СНД; Угода про проведення узгодженої політики в галузі транзиту природного газу; Угода про проведення узгодженої політики у галузі транзиту нафти і нафтопродуктів магістральними трубопроводами.

Україна заінтересована у корекції договірної процесу в рамках СНД у напрямку зниження та скасування тарифних і нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі, у розв'язанні технічних проблем забезпечення торгівлі, в узгодженні правових підходів до регулювання експортно-імпортової діяльності окремих учасників СНД. Такими напрямками є, зокрема:

- гармонізація митних режимів та проведення відповідних переговорів і консультацій з метою вироблення уніфікованого підходу до організації митного контролю;
- розроблення та підписання міжурядових угод щодо забезпечення конкурентного середовища та захисту ринків;
- узгодження та балансування податкового навантаження на експортно-імпортою операції, маючи на меті створення рівних умов для суб'єктів господарювання, зокрема при обкладанні непрямими податками під час здійснення експортно-імпортою операцій;
- зближення національних тарифів на перевезення вантажів і проведення консультацій та переговорів з цього питання;
- гармонізація законодавств держав щодо захисту прав споживачів;

- подальше розроблення законодавчої бази держав у галузі створення міждержавних фінансово-промислових груп та інших спільних структур, які є суб'єктами спеціалізації виробництва й міжнародної торгівлі;

- спрощення митних процедур у взаємній торгівлі та вдосконалення методів роботи контрольних і регулюючих торгівлю органів;

- уніфікація технічної експортно-імпоротної документації в рамках СНД, зокрема відповідно до європейських стандартів;

- здійснення спільного митного контролю в пунктах пропуску;

- створення системи пільг та преференцій з метою пріоритетного розвитку прикордонної торгівлі країн СНД¹.

Стратегічними торговельними партнерами України, крім партнерів по СНД, називалися і географічно віддалені найбільші держави світу, які стосовно України є важливими ринками збуту та постачальниками технологічних товарів. Це — Китай, Сполучені Штати, Канада, ФРН, Нідерланди, Італія. Щоправда, особливістю вітчизняної дипломатії перших років незалежності було занадто часте вживання терміна «стратегічний» — жодна, навіть маленька та віддалена країна не була «обділена» цим епітетом з боку керівництва країни, яке хоча б формально у такий спосіб намагалося компенсувати брак реальних механізмів сприяння міжнародній торгівлі. Реально ж стратегічність геополітичного мислення було втрачено й ефективні зв'язки між країнами налагоджувались тільки спорадично.

За результатами I півріччя 2001 р. основними торговельними партнерами України були:

- в експортних поставках з України: РФ (27,2 %), Італія (5,2 %), Туреччина (4,4 %), Німеччина (4,3 %), Китай (3,6 %), США (3,2 %), Польща (3,1 %);

- в імпорتنних поставках до України: РФ (38 %), Туркменістан (10,8 %), Німеччина (8,2 %), Казахстан (4,6 %), Білорусь (3,1 %), США (2,9 %), Італія (2,6 %).

Регіональну розбивку міжнародної торгівлі України ілюструє така таблиця.

¹ Прикладом міжнародної регламентації прикордонної торгівлі може бути Угода між Урядом Республіки Білорусь та Урядом України про співробітництво прикордонних областей Республіки Білорусь та України, яка була підписана 12 січня 1997 р. і набула чинності 21 серпня 1997 р. Утім, значно складнішим завданням, ніж укладення формальної угоди, є її реальне наповнення практичним змістом, створення реальних механізмів сприяння такій торгівлі.

**Обсяги торгівлі товарами України
з регіонами світу у 2000 р., тис. дол.**

Країни	Експорт	Імпорт
Разом	14 572 550,14	13 956 027,19
I. Країни колишнього СРСР	4 802 423,65	8 264 838,53
Співдружність Незалежних Держав	4 497 537,65	8 039 953,59
Балтія	304 886,00	224 884,94
II. Інші країни світу	9 770 126,49	5 691 188,66
Європа	4 375 276,46	4 086 601,84
Азія	3 437 900,37	831 951,79
Америка	1 217 516,07	581 395,24
Африка	731 494,28	136 395,76
Австралія та Океанія	7030,19	54 738,37
Інші	909,12	105,60
Невизначені країни		71,80
Нерозподілена частка	894,53	33,80

Джерело: дані Держкомстату України.

Динаміка, оцінка сучасного стану та перспектив міжнародної торгівлі України свідчать про те, що дедалі важливішою складовою її національної геополітичної моделі, практичним завданням формування ефективної системи відкритої економіки є економічна співпраця з ЄС. З самого початку така співпраця відповідала тенденції перетворення української економіки з частки єдиного економічного простору колишнього СРСР на самостійну «національну одиницю» в механізмі глобального поділу праці.

Причому великою мірою завдячуючи цій співпраці реальне економічне наповнення українського суверенітету не перетворилось на автаркію через фізичне зменшення господарського простору. Навпаки, можна відзначити поступове формування нової інтеграційної парадигми національного розвитку — за характером ринкової, а за принципом регіонального тяжіння — проєвропейської.

Партнерство з ЄС, хоча і повільно, але все більшою мірою перетворюється для України на безальтернативний вектор міжнародних торговельних відносин. Поступово збільшується питома частка ЄС у загальному обсязі вітчизняного експорту, хоча вітчизняні показники інтегрованості до Європи останніх років (10—15 % від загального обсягу експорту припадає на ЄС) значно поступаються аналогічним показникам країн регіону Центральної та Східної Європи (30—70 %).

ЄС уже перетворився на основне джерело поставок в Україну продукції переробної промисловості. Серед окремих країн — членів Союзу лідером поставок товарів переробної промисловості для України є Німеччина, на яку припадає 5—7 % загального українського імпорту. Причому сама тільки Німеччина випереджає за цим показником Сполучені Штати (3—5 %). Активними західноєвропейськими торговельними партнерами України є також Італія та Нідерланди.

Констатація загальних позитивних тенденцій у торгівлі й навіть оцінка відносно високих темпів розвитку співробітництва між ЄС та Україною далеко не вичерпує його характеристики. Більш прискіпливий аналіз висвітлює тут і чимало проблем.

Відчутним гальмом торговельного співробітництва України з ЄС протягом 90-х років була практика антидемпінгових розслідувань проти українських виробників сталі, текстилю, ядерних матеріалів, добрив та деяких інших видів продукції. Причому такі розслідування дуже часто мали відверто дискримінаційний характер, оскільки здійснювалися без урахування конкретних витрат на виробництво тієї або іншої продукції в Україні, виходячи із зіставлення з ціновими показниками номенклатурних аналогів, ігноруючи, наприклад, різницю в оплаті праці та деякі інші чинники. Слід зазначити, що після того, як в ході переговорів із США Україна домоглася певних поступок у питанні антидемпінгової процедури, зокрема припинення розслідувань проти української сталі, деякі аспекти торговельного режиму України зі Сполученими Штатами стали навіть сприятливішими, ніж у торгівлі з ЄС.

Ситуація також значно поліпшилася після визнання Євросоюзом за Україною статусу країни з ринковою економікою в частині запровадження антидемпінгових процедур. Це було важливим якісним поліпшенням ставлення ЄС до українських товарів (до цього значним «проривом» було поширення наприкінці 1993 р. на Україну Радою ЄС Загальної системи преференцій ЄС, що, безумовно, сприяло підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного експорту, зокрема текстилю на західноєвропейських рин-

ках. На той момент було взагалі знято кількісні обмеження щодо 108-ми категорій (було залишено аналогічні обмеження стосовно 35-ти категорій).

У багатьох випадках проблемою є подолання достатньо високого загальноблокового порогу у вигляді квот та інших нетарифних обмежень, які стали своєрідною зворотною стороною внутрішньої лібералізації й уніфікації торговельних та інших економічних, соціальних відносин між країнами Союзу (усунення взаємних адміністративних, митних перешкод, погодження технологічних, соціальних, фінансово-економічних стандартів і критеріїв спільної політики).

Очевидно, що практичне питання про розвиток багатостороннього торговельного партнерства між Україною та ЄС потребує чіткого з'ясування взаємних інтересів і прийнятних інтеграційних механізмів. У цьому зв'язку відразу слід вказати на асиметричність обопільних інтересів. За умов гострого дефіциту ринків збуту, особливо їх штучного скорочення в Росії, проникнення українських виробників на ринки ЄС та утвердження там своєї присутності є важливим не тільки з погляду забезпечення прибутковості, а й для збереження багатьох видів виробництва. Велику роль для формування експортного потенціалу України можуть відіграти європейський інвестиційний і технологічний потенціал, розв'язання організаційних проблем залучення до спільних програм науково-технічного розвитку. До цього слід додати визначальне значення ЄС як полюса економічного та соціо-культурного тяжіння України як держави, що перебуває на перехідному етапі розвитку не тільки в системно-функціональному, а й у геостратегічному розумінні.

Проблеми, що їх «привносить» у торговельне співробітництво з ЄС українська сторона, пов'язані із загальною неврегульованістю, нестабільністю законодавчої бази, донедавна — непевністю політичної ситуації, загальним кризовим станом економіки, який заважає підприємницькій діяльності не тільки нечисленних потенційних висококонкурентних вітчизняних підприємств, а й підприємствам з іноземним капіталом. Головні труднощі, що їх відчувають українські виробники на зовнішніх ринках, зокрема у Західній та Центральній Європі, виникають не через обмежувальну практику з боку іноземних держав (скоріше це було характерним для відносин з Росією), а через неконкурентоспроможність їхньої товарної маси. Типовим негативним фактором саме в торгівлі з ЄС є номенклатурна подібність українського несировинного експорту та деяких традиційних видів надлишкового ви-

робництва країн Союзу — сільськогосподарського, металургійного, а також легкої, хімічної промисловості.

Оцінка можливостей торговельного співробітництва України з ЄС не може не враховувати більш широкого, глобального контексту. На відміну від української, економіка країн ЄС є високо інтегрованою у світогосподарську систему. Частка ЄС у світовому експорті за останні роки становила 33—38 %, тоді як для США цей показник у середньому дорівнює 10—12 %, а для Японії — 8—9 %.

Втім, і зворотний інтерес — потенційну роль України для ЄС — також необхідно враховувати. 49-мільйонне населення нашої держави, навіть попри його бідність, не може не становити інтерес для індустріально розвинутих країн ЄС як ринок збуту. Не слід забувати і про механізм зворотних та кореляційних зв'язків між торгівлею та факторним розподілом. На статус України як торговельно-економічного партнера ЄС не може не впливати те, що вона має дешеву та кваліфіковану робочу силу, значний науково-технічний потенціал у деяких галузях.

Міжнародна торговельна стратегія Києва не може не враховувати й того, що вельми значущі для нього торговельні відносини з найближчими сусідами, країнами — членами СЕФТА, перебувають під впливом прагнення останніх до вступу в ЄС, перспективи якого стали більш чітко окресленими за результатами роботи Амстердамської конференції.

Велике значення для розвитку міжнародної торгівлі України має оптимізація моделі експортно-імпортних відносин з країнами Нового Світу. Інтеграційні зусилля, які здійснюються зараз з ініціативи Адміністрації США та спрямовуються на формування зони вільної торгівлі для обох Америк (поки що за винятком Куби), дають змогу навіть розглядати їх (у перспективі) як єдиний регіон світу. Сукупний продукт Північної та Південної Америк, разом узятих, на момент запровадження зони вільної торгівлі становитиме 11 трлн дол., а це означає, що вони утворять найбільший ринок у світі.

Але цим не вичерпується значення даного регіону для України. Як і Євросоюз, США та Канада — економічні лідери Нового Світу — у торгівлі з Україною виступають у ролі технологічних лідерів. Крім того, Сполучені Штати мають вагомий вплив у міжнародних організаціях як торговельної, так і валютно-фінансової спрямованості.

Чимале потенційне значення для розвитку міжнародної торгівлі України має регіон Близького Сходу та Перської Затоки. І не

тільки тому, що з цього найбагатшого на нафту регіону планети до нашої держави може надходити цей вид енергоносіїв. Великі обсяги нафтодоларів зумовлюють значну купівельну спроможність країн — експортерів нафти. Крім того, технологічний стан цих країн й інколи складні відносини з державами Заходу «підвищують шанси» вітчизняних експортерів. Так, наприклад, за рахунок попиту з боку Ірану останнім часом більше ніж удвічі зросли обсяги експорту з України літальних апаратів. Слід враховувати й можливості та прагнення ряду країн цього регіону до масової закупівлі українського прокату й іншої продукції металургії, а також машинобудування й агропромислового комплексу, що ставить його в ряд безумовних пріоритетів для нашої країни. Можна відзначити й те, що Україна реально стала для Лівану одним із провідних постачальників товарів.

Можливим є розширення торговельного співробітництва України з країнами усіх регіонів, що відповідає офіційно проголошеній концепції мультивекторного розвитку міжнародного співробітництва, зокрема торгівлі з усіма країнами та регіонами світу.

Резюме

Міжнародна торгівля є засобом розвитку міжнародної спеціалізації, підвищення ефективності наявних виробничих ресурсів, збільшення валових обсягів продукції. Це положення стосується як комерційних структур, так і країн у цілому. Принциповими факторами міжнародної торгівлі є нерівномірність розміщення ресурсів між країнами та регіонами, різна відносна насиченість цими ресурсами окремих держав і територій, об'єктивна потреба в комбінації елементів виробничого потенціалу та в поєднанні фінансових, технологічних можливостей. Нарешиті, слід враховувати плинність у факторному співвідношенні. Це явище пов'язано із вичерпуванням ресурсів, різною динамікою розвитку окремих країн, специфічними цілями, які породжує науково-технічний прогрес. Таким чином, постійно породжуються нові умови міжнародної торгівлі.

Основними каналами міжнародної торгівлі України є як традиційні для економіки колишнього Радянського Союзу міжреспубліканські поставки товарів, вузлів і деталей у межах кооперованого виробництва, десятиліттями напрацьовані експортно-імпортні зв'язки з іншими країнами, так і експортно-імпортне співробітництво з провідними ринковими державами, нові вектори міжнародної торгівлі.

У державній політиці регулювання міжнародної торгівлі України пріоритетними є такі завдання:

- вироблення цілісної державної концепції та ґрунтовних програмно-цільових підходів уряду, суб'єктів державного управління на вищому та середньому рівнях, законодавчих і виконавчих органів у сфері міжнародного співробітництва;

- комплексна оптимізація механізму регулювання структури та умов експортно-імпоротної діяльності на основі виваженої оцінки ролі та місця України в системі міжнародного поділу праці;

- правове й організаційно-інституційне закріплення переходу до переважно економічних та правових методів регулювання міжнародної торговельної діяльності;

- створення чіткої системи пріоритетів розвитку експортного потенціалу з обґрунтуванням напрямів національної спеціалізації при застосуванні відповідних організаційних та фінансових методів;

- нормативно-правове, а також політико-структурне забезпечення пріоритетного розвитку експортного виробництва високотехнологічних товарів і виробів із високим ступенем перероблення, зокрема засобами зменшення або скасування ПДВ на експорт;

- застосування економічно виправданої (на базі точкової підтримки) промислової, кредитної, податкової, організаційної політики сприяння експортному виробництву;

- приведення нормативно-правової бази зовнішньої торгівлі у відповідність до критеріїв міжнародного торговельного права з урахуванням досвіду індустріально розвинутих країн, тих постсоціалістичних країн Центральної і Східної Європи, які випередили Україну на шляху реформ;

- забезпечення диференційованого підходу до оподаткування за рахунок приведення розміру податків у відповідність до якості, конкурентоспроможності та глибини перероблення продукції;

- надання державних гарантій експорту, сприяння створенню компаній зі страхування і перестраховування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності, а також кредитних та інвестиційних ризиків у цій сфері, підключення до ефективного страхування справи банківської системи;

- поступове скасування обов'язкового продажу валютної виручки;

- сприяння формуванню конкурентного середовища в експортному виробництві за рахунок протидії спробам монополізації експортної діяльності, розширення кола підприємств-експортерів;

- забезпечення протекціоністської підтримки національних виробників за рахунок удосконалення засобів та інструментів регулювання імпорту, зокрема при активнішому використанні антидемпінгових процедур;

- запровадження гнучкого вибіркового підходу до встановлення розмірів ввізного мита з урахуванням наявності власного виробництва імпортоконкурентних товарів, рівня насиченості внутрішнього ринку відповідними товарами, їх технологічної значущості для вітчизняної економіки;

- лібералізація імпорту високотехнологічної та дефіцитної на внутрішньому ринку продукції, яка потрібна для технічного переозброєння промисловості, розвитку конкурентоспроможних виробництв;

- створення обґрунтованих з погляду інтересів держави вільних (спеціальних) економічних зон різних типів (технопарків, технополісів, експортних виробничих зон, вільних портів, вільних митних зон) для поліпшення умов експортного та високотехнологічного виробництва, зовнішньої торгівлі й залучення іноземних капіталовкладень у розвиток експортоспроможних виробництв.

З метою уникнення помилок та правильного розуміння переваг і негативних наслідків вступу України до СОТ (а заходи щодо лібералізації умов імпорту в контексті вимог ГАТТ/СОТ уже вживаються протягом кількох років) необхідна комплексна оцінка, а для прийняття виважених практичних рішень — детальний аналіз ефективності та доцільності лібералізації міжнародної торгівлі для кожної групи товарів.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Факторні передумови міжнародного співробітництва

Фактори виробництва є важливою категорією для міжнародно-економічних дисциплін. Тому важливо звернути увагу на класичне трактування і сучасне розуміння факторної концепції. Видатний французький економіст Жан Батіст Сей¹, автор факторної теорії, виділяв три фактори виробництва — працю, землю та капітал. Інші автори писали про

¹ Жан Батіст Сей (1767—1832), французький економіст, автор так званого закону Сея, згідно з яким будь-яке виробництво породжує попит. Інакше кажучи, виробництво товарів здійснюється задля їх реалізації та отримання певних благ.

два принципові фактори — землю (або ширше — матеріальний субстрат) та працю (капітал розглядався її уособленням). Сучасні автори дедалі частіше розглядають технології як усе важливіший фактор виробництва.

Проте для нас має значення не формальна класифікація, а неортодоксальна модель, яка має враховувати реальні передумови міжнародної спеціалізації. Така модель була запропонована *теорією Хекшера—Оліна*, яку інколи називають *теорією Хекшера—Оліна—Самуельсона*¹. Її основний зміст може бути виражений такою формулою: товари, які потребують для свого виробництва порівняно великих витрат відносно надлишкових факторів виробництва та невеликих витрат відносно дефіцитних факторів виробництва, експортуються в обмін на товари, що виробляються зі зворотною пропорцією факторів. Так, беручи до уваги характер міжнародної спеціалізації, яка зумовлює характер національної участі в торгівлі, можна зробити висновок, що країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів, тобто в прихованому вигляді експортуються надлишкові та імпортуються дефіцитні фактори.

Терміни та поняття

Торгівля міжнародна — торгівля між країнами або різнонаціональними контрагентами, яка складається з експорту й імпорту товарів і послуг. Переважною формою Т.м. є комерційно зумовлені дії відповідно до міжнародних контрактів. Разом з тим міждержавні торговельні акції, які реалізуються переважно відповідно до міжнародних угод, регулюються державою в особі її компетентних органів.

Контроль експортний — комплекс адміністративних, організаційних, юридичних та економічних заходів з метою заборони, обмеження та контролю вивезення з території певної країни (групи країн) окремих товарів і послуг. Такі заходи застосовуються передусім до товарів і послуг стратегічного характеру. У тих випадках, коли є намір протидіяти іншій країні (іншим країнам) в озброєнні або при проведенні військово-політичних заходів у небезпечному для країни-експортера (країн-експортерів) напрямі, обмеженням можуть підлягати і товари подвійного (цивільно-військового) призначення та високотехнологічні товари й послуги. К.е. — це передусім дозвільний режим реалізації експорту, його ліцензування, установлення переліків та списків предметів вивезення. У

¹ Елі Хекшер (1879—1952), шведський економіст. У 1919 р. сформулював основні принципи факторної теорії.

Бертіль Олін (1899—1979), шведський економіст та політичний діяч. Виклав розгорнуту теорію факторних переваг. Лауреат Нобелівської премії 1977 р.

Пол Самуельсон (1915). Працював за широким спектром проблем економічної теорії. Сформулював теорію специфічних факторів виробництва та теорему вирівнювання цін на фактори виробництва й розподілу ефектів міжнародної торгівлі. Лауреат Нобелівської премії 1970 р.

міжнародно конфліктних випадках К.е. — це засіб економічного тиску, безпосереднє та довгострокове обмеження можливостей технологічного розвитку країни (країн), проти якої (яких) здійснюються відповідні акції.

Відносна надлишковість фактора — висока забезпеченість національної економіки певним фактором виробництва порівняно з іншими факторами (у таких випадках кажуть про порівняльну насиченість) з урахуванням відповідних пропорцій в інших країнах (наприклад, країна вважається такою, що має надлишок робочої сили, якщо співвідношення між її кількістю та іншими факторами є вищим, ніж у решті країн світу або в інших країнах, з якими вона активно кооперує).

Відносна дефіцитність фактора — порівняно низька забезпеченість національної економіки певним фактором виробництва, або його порівняльна нестача у співвідношенні з іншими факторами з урахуванням відповідних факторних пропорцій в інших країнах.



Контрольні питання

1. Які об'єктивні переваги у господарській діяльності відкриває потенціал міжнародної торгівлі товарами?
2. У чому полягають особливості участі України в міжнародній товарній торгівлі?
3. Якими інструментами держава може впливати на характер та умови міжнародної торгівлі?
4. Назвіть основні факторні передумови участі України в міжнародній торгівлі.
5. Якими є основні галузеві та геополітичні пріоритети розвитку української міжнародної торгівлі?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Балабанов И., Балабанов А. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.
3. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. — К.: Основи, 1996. — 241 с.
4. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. — Минск: Выш. шк., 1997. — 207 с.
6. Внешнеторговые сделки / Сост. И. С. Гринько. — Сумы: Фирма «Реал», 1994. — 464 с.
7. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. — К.: Торгово-изд. бюро ВНУ, 1994. — 480 с.

Розділ 2.2

Експортно-імпортна діяльність: види та українська специфіка

2.2.1. Міжнародна купівля-продаж товарів

Міжнародна торгівля товарами, з одного боку, відкриває країнам та споживачам, котрі в них живуть, доступ до товарів, виробництво яких є для них нетиповим, а з іншого — дає можливість підвищити ефективність господарювання завдяки спеціалізації. Отже, кожна зі сторін в обмін на частину своєї продукції може отримувати продукції більше, ніж вона могла б зробити сама, відмовившись від спеціалізованого виробництва.

У матеріально-речовому плані предметами міжнародної товарної торгівлі є кінцева продукція та інші матеріальні цінності — напівфабрикати, сировина, енергоносії, знаряддя праці.

З суб'єктно-функціонального погляду міжнародна торгівля здійснюється:

- безпосередньо контрагентами, а саме комерційними структурами через установлення прямих господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та інонаціональними споживачами (покупцями), а також державами через уповноважені органи-представники;
- опосередковано, через спеціалізовані структури, з якими відповідні структури встановлюють комерційні відносини.

Уже йшлося про те, що в найбільш загальному вигляді міжнародні операції, які пов'язані з товарною торгівлею, поділяються на два основні типи: *купівля-продаж товарів* та *товарообмінні операції*. Отже, розглянемо спочатку перший із цих двох видів торгівлі.

Міжнародна купівля-продаж товарів — це транскордонне передання одним контрагентом, експортером, товарів іншому контрагенту, імпортеру, за умови сплати останнім відповідної погодженої кількості грошей у певній валюті.

Одна й та сама операція водночас є експортом для того, хто вступав у неї як власник товарів, та імпортом для того, хто розплатувався за них грошима. Таким чином, у суб'єктному аспекті

цей критерій поділяє торговельних контрагентів на експортерів та імпортерів, причому такими є як господарські структури, які безпосередньо беруть участь в операціях купівлі-продажу, так і країни, до яких належать відповідні комерційні організації. Зауважимо при цьому, що контрагентами можуть бути і держави в цілому.

При міжнародних операціях з купівлі-продажу товарів експорт та імпорт здійснюються, як правило, у чистому вигляді, оскільки у міжнародному контракті сторона є або продавцем-експортером, або покупцем-імпортером товару, що є предметом відповідного контракту. Мають місце і змішані трансакції, пов'язані з подвійною роллю суб'єктів торгівлі та з більш, ніж одним географічним вектором руху товарів.

Виділяють такі види операцій купівлі-продажу товарів:

- експорт;
- імпорт;
- реекспорт;
- реімпорт.

Давня теза про те, що все у світі є відносним, знаходить своє відображення в позитивних змінах у характері міжнародної спеціалізації України в історичній перспективі, яка вимірюється десятиліттями. Справді, можна констатувати поліпшення якості робочої сили, збільшення сукупних обсягів основних фондів, яке відбувалося протягом останньої половини століття та привело до позитивних змін у структурі експорту. Якщо раніше Україна вивозила за кордон переважно аграрну та сировинну продукцію, то зараз — товари переробної промисловості, щоправда низького рівня обробки. Але і це відкрило можливості збільшення експорту, а відтак і зростання обсягів імпорту. Отже, можна зробити висновок про визначальну роль експорту у формуванні загальних показників міжнародного торговельного обігу (хоча і не можна спрощено вбачати у цьому наявність абсолютної прямої функціональної залежності). Географічна диверсифікація вітчизняного експорту відкрила для вітчизняних виробників важливі додаткові ніші на світовому ринку. Так, наприклад, на Східну і Південно-Східну Азію — регіони, які широко «відкрилися» для України тільки в 90-х роках, припадає до третини українського експорту металу.

Важливо відзначити, що процес оптимізації структури експорту при збереженні енергетичної та сировинної спрямованості імпорту триває. Передбачається, що цей процес триватиме і надалі, про що свідчать дані табл. 2.4.

Товарна структура експорту-імпорту України

Ймовірний варіант розвитку

	2000				2001				2002			
	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9
Експорт	9,80	7,49	54,72	17,61	10,50	7,54	55,10	18,08	11,50	7,47	54,90	18,51
Імпорт	6,72	37,84	17,26	25,40	6,55	41,63	17,30	25,60	6,32	41,0	17,21	27,00

Оптимістичний варіант розвитку

	2000				2001				2002			
	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9
Експорт	10,36	7,47	55,02	18,10	10,71	7,50	55,36	18,43	12,30	7,23	51,64	18,56
Імпорт	6,31	38,45	17,15	25,51	6,20	40,55	17,20	25,78	5,92	40,57	17,05	29,00

Песимістичний варіант розвитку

	2000				2001				2002			
	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9
Експорт	9,75	7,52	54,50	17,52	9,57	7,61	55,90	17,46	9,61	7,55	56,20	17,28
Імпорт	6,82	38,72	17,44	24,0	6,91	40,01	17,48	23,89	7,12	42,95	17,56	22,75

SITC — Standart International Trade Classification

0 – 1 — продовольство; 2 + 4 — сировина та матеріали; 3 — проміжна продукція;
5 – 9 — кінцева продукція.

в 2000—2005 рр., % до загального обсягу за системою SITC

2003				2004				2005			
0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9
12,32	7,38	52,0	18,91	12,70	7,33	50,60	19,26	15,08	7,26	49,24	20,07
6,22	40,8	17,10	28,02	6,22	40,51	17,05	28,99	6,11	40,0	17,00	29,0

2003				2004				2005			
0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9
13,85	6,98	48,0	19,41	15,98	6,68	44,46	23,75	18,59	6,15	40,49	25,81
5,54	39,67	16,83	30,12	5,30	38,01	16,70	30,59	4,91	37,45	16,80	33,0

2003				2004				2005			
0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9	0 – 1	2 + 4	3	5 – 9
10,01	7,51	56,48	17,31	10,50	7,47	55,81	17,31	10,50	7,42	54,76	17,28
7,30	43,56	17,72	22,50	7,01	44,0	17,0	22,31	6,76	45,51	18,07	20,74

2.2.2. Експортна діяльність в макрота мікроекономічному вимірах

Умови та результати експортної діяльності країни значною мірою визначають характер її участі в системі міжнародної торгівлі та інших форм співробітництва за її участі. Адже експортний потенціал не тільки значною мірою визначає можливості держави в цілому та окремих суб'єктів господарювання закуповувати товари по імпорту, а й прямо чи опосередковано впливає на всі інші форми національної участі в міжнародній економічній діяльності.

Спочатку визначимо, які саме форми господарської активності слід вважати експортом.

Експорт товарів — це продаж та вивезення товарів за кордон з метою їх реалізації на зовнішніх ринках через передання у власність контрагенту в іншій країні.

Це — вузьке тлумачення експорту, оскільки йдеться тільки про експорт товарів (окремий предмет розгляду — експорт послуг та капіталів) у формі закордонної реалізації товарів за гроші. У більш широкому розумінні експортом можна назвати продаж товарів за кордон за будь-якої форми оплати, включаючи товарну, як це і зазначено, наприклад, в українському законі «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 1) дає таке визначення: «експорт (експорт товарів) — продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів».

Коментар: це визначення стосується тільки товарного експорту та поширюється на ті сфери, які за більш жорсткого трактування можуть належати до інших видів торговельних операцій (товарообмінні операції, реекспорт). Наразі, цей закон трактує як експорт ті види торгівлі, які, з теоретичного погляду, взагалі не є предметом міжнародної економічної діяльності (продаж товарів іноземцям-резидентам без вивезення цих товарів за митний кордон), та не зараховує до експорту продаж та вивезення товарів за кордон у разі, коли контрагентами є фізичні, юридичні особи України. Ці моменти можна вважати ілюстрацією недосконалості вітчизняного законодавства та атавізмом радянських часів, коли на тлі неефективного виробництва не планово-директивний, а ринковий збут уже був своєрідним досягненням. Разом з тим слід урахувати, що цілі практичного нормативного регулювання не обов'язково повинні відповідати чітким теоретичним схемам. Мета законотворчості інша — забезпечувати практичні цілі людей, і господарське право повинно гарантувати інтереси економічних суб'єктів. Щоправда, одна з проблем України полягає саме в тому, що законодавче та нормативне регулювання міжнародної економічної діяльності таким цілям та вимогам не відповідає.

Утім, у даному розділі нас цікавить експорт саме як продаж товарів за кордон, причому тільки в контексті проблематики грошової міжнародної купівлі-продажу. І саме під таким кутом зору розглянемо функціональну роль експорту.

У чому проявляється зв'язок між експортом та іншими формами міжнародної економічної діяльності?

Обсяги експорту визначають обсяги імпорту, і це є очевидним. Причому чим менш диверсифікована міжнародна економічна діяльність країни, тим жорсткіший зв'язок між цими основними напрямками зовнішньої торгівлі. За відсутності інших форм співробітництва у довгостроковій перспективі обсяги імпорту мають дорівнювати величині експорту. Точніше, можливі коливання двох показників, які за результатами окремого року можуть впливати на збільшення або зменшення зовнішньої заборгованості країни, або, навпаки, її кредитних активів. Але зростання значення інших сфер міжнародних послуг, передусім валютно-фінансових форм міжнародної економічної діяльності, веде до більшої «незалежності» імпорту товарів від їх експорту і до перенесення такої «залежності» на інші види господарської діяльності, результатом яких є приплив грошей, валютно-фінансових активів усередину країни.

Відносний (стосовно величини імпорту) дефіцит експортного потенціалу, інакше кажучи — негативне сальдо товарної торгівлі, може «гаситися» торгівлею послугами (як це має місце в Україні, яка має чималий зиск від транзиту своєю територією енергоносіїв зі сходу на захід), припливом капіталів (як, наприклад, у багатьох країнах Центральної та Східної Європи в 90-х роках) та іншими засобами.

Потужна експортна база визначає й умови валютно-фінансового співробітництва, стабільність монетарного сектору країни. Наприклад, твердість німецької марки, довіра до неї у світі в останні десятиліття ХХ ст. значною мірою завдячували експортному потенціалу ФРН. Німеччина тривалий час посідала чільне місце в списку провідних світових експортерів. І навпаки, слабкі експортні можливості, неспроможність країни «покрити» вивозом свої потреби в іноземних товарах спричиняють фінансові негаразди, девальвацію національної валюти, що повною мірою відчула на собі Україна в першій половині 90-х років.

Але й сам експорт є об'єктом впливу з боку інших форм міжнародного співробітництва. На експорт впливає факторний розподіл, міжнародний фінансовий клімат, він є результуючою функцією цілого комплексу чинників, якими є рух капіталів, робочої сили, регулююча діяльність міжнародних економічних організацій, відповідні двосторонні та багатосторонні домовленості між країнами.

**Порівняльна динаміка світового ВВП та сукупного
світового експорту**

	Вартісний обсяг у поточних цінах, млрд дол. США		
	1982 р.	1990 р.	2000 р.
Сукупний ВВП за факторними витратами	10 612	21 475	31 895
Експорт товарів і нефакторних послуг	2 124	4 381	7 595
Питома вага експорту у ВВП, %	20,0	20,4	23,8

Джерело: UNCTAD, World Investment Report 2001, tabl. II, p. 10. WTO, Annual Report, 2001, tabl. II.1, p. 9.

Важлива позитивна динамізуюча та навіть стабілізуєча роль експорту з особливою очевидністю проявилася в Україні в середині 90-х років. Тоді відбувалося щорічне зниження обсягів виробництва, погіршення практично всіх основних макроекономічних показників. Протягом періоду з 1993 до 1996 р. відбулося зменшення обсягів ВВП майже в 2 рази, а також падіння промислового виробництва більш як на 40 %. І загальну ситуацію в буквальному сенсі врятувала позитивна динаміка експорту. Так, якщо в 1993 р. експортна складова ВВП становила 25,9 %, то в 1996 р. — уже 45,5 %.

Але самі по собі ці показники не можна оцінювати однозначно позитивно. Для об'єктивності оцінки слід враховувати, що нарощування експорту протягом зазначеного періоду частково ґрунтувалося на нездорових соціально-економічних тенденціях. Мало місце скорочення внутрішнього попиту (як споживчого, так і виробничого), отже, для багатьох вітчизняних підприємств зовнішній збут перетворився на безальтернативну форму господарської діяльності та на засіб забезпечення хоча б простого відтворення виробництва.

Традиційно основу українського товарного експорту становить продукція металургійної промисловості, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, агропромислового комплексу, легкої, харчової і місцевої промисловості. Легко побачити, що навіть така лаконічна «візитна картка» країни переконливо свідчить про її місце в міжнародному співтоваристві, порівняльне (стосовно інших країн та міжнародних угруповань) становище. Для України характерним є домінування в експорті такої промислової продукції, яка потребує значних виробничих потужностей, але не має суттєвого наукового вмісту. Її виготовлення супроводжується надмірним навантаженням на навколишнє середовище. Загалом, характер і но-

менклатурний вміст національного експорту відрізняє Україну як від «бананових республік», так і від провідних ринкових держав. Цей критерій характеризує національну економіку як перехідну та пострадянську. Адже саме за умов централізованого планування в Радянському Союзі поширилися неефективні, енерго- та матеріаломісткі виробництва, а також експортна спеціалізація на цій основі.

Це було пов'язано з домінуванням думки про необхідність пріоритетного розвитку тієї сфери економіки, в якій створювалися засоби виробництва. Водночас ігнорувалися інтереси людей як споживачів продукції. Відтак на момент розвалу СРСР в Україні близько 2/3 у загальному виробництві припадало саме на засоби виробництва. У структурі експорту ця товарна група мала ще більшу частку — 3/4 і значною мірою була зорієнтованою на поставки до країн—сателітів СРСР, які входили до блоку РЕВ. Геостратегічна переорієнтація країн цієї групи на економіку Євро-союзу й відмова від зазначених структурних економічних пріоритетів означали колапс старої експортної моделі для України, тим більше, що водночас були втрачені й основні коопераційні зв'язки з колишніми радянськими республіками.

Ці питання необхідно розглядати в комплексі з територіально-галузеву специфікою вітчизняної економіки. Уже згадувалося, що основу експортного потенціалу України на сучасному етапі становить переважно Донецько-Криворізький регіон. Його головна спеціалізація — продукція важкої металургії, прокат та заготовки з чорних металів, отже енерго- та працемісткі види виробництва. У довгостроковій перспективі така спеціалізація неминуче призведе до закріплення за державою несприятливого статусу в системі міжнародних кооперації та поділу праці, її перетворення на макросуб'єкт допоміжного, екологічно брудного виробництва. Розуміння цього спонукає до проведення виваженої регіональної політики з урахуванням необхідності модернізації традиційних видів виробництва у східних областях України та розвитку експортного виробництва в її західних та центральних областях.

Взагалі неефективна структура експорту, орієнтація на його низькотехнологічні види та значна питома вага сировини є типовими рисами міжнародної економічної діяльності пострадянських країн. Навіть проведення реформаторських заходів, призупинення падіння та нарощування обсягів ВВП далеко не завжди означають поліпшення структури експорту. Про це свідчить досвід ряду сусідніх з Україною держав.

Наприклад, ще на початку 90-х років частка готової продукції в Росії становила 25—30 % сукупної маси експорту. Наприкінці ж століття вона не перевищувала 12—15 %, причому частка машин та обладнання, яка в 1990 р. становила 20 %, протягом 1992—1999 рр. коливалася в межах 9—11 %. Деградація структури експорту призвела до того, що в 1999 р. майже 2/3 його забезпечували паливно-енергетичний комплекс та металургія. Більше того, навіть помітний приріст обсягів ВВП 2000 р. в Росії головним чином було зумовлено значним зростанням світових цін на нафту (і навіть не динамікою видобутку!). Подібні факти зазвичай вважаються свідченням того, що економіка країни спеціалізується на постачанні інших економік енергоресурсами, сировиною та низькотехнологічною продукцією.

Подібна небезпека загрожувала й економіці України. Її додатковою специфікою є традиційна зорієнтованість українських виробників на кооперантів в інших державах, які утворилися на території колишнього Радянського Союзу, відсутність повних виробничих циклів, у зв'язку з чим чималу частку вітчизняного експорту становить проміжна продукція. Через це, а також урахуваючи, що значне за обсягами вивезення з території країни товарів глибокої обробки є свідченням її конкурентоспроможності на світовому ринку, в Україні інколи ставиться питання про необхідність переорієнтації експорту на поставки готової продукції. Справді, в багатьох випадках подібний підхід може принести користь. Але концептуально він не є абсолютно коректним, і його фактично базова ідея не повинна розумітися як самоціль. Про це свідчить і світовий досвід: взаємні коопераційні поставки є необхідною умовою функціонування високотехнологічних виробництв. Так, у машинобудівній та електротехнічній промисловості Франції близько 60 % вартості кінцевої продукції забезпечують саме коопераційні поставки підрядників з-за кордону. Отже, і для України більш правильним було б ставлення питання про забезпечення розвитку високих технологій. А за таких умов експорт може відбуватися і як постачання готових складних виробів, і як компонент взаємного обміну технологічними вузлами в межах кооперованого виробництва.

На підприємницькому рівні економіки про мотивацію до експортної діяльності свідчить велика кількість практичних прикладів. Типовою для багатьох новоутворених господарських структур на Заході є орієнтація на зарубіжні ринки від самого початку. Це пов'язано, зокрема, зі значно більш жорсткою конкуренцією на національних ринках. Для великих корпорацій диверсифікація

збуту за допомогою експорту є засобом гарантування стабільності на ринку, оскільки зниження попиту на одному ринку може бути компенсованим збутом на інших.

Для практичного розуміння специфіки експортної діяльності ряду ключових господарських структур, які є основними «гравцями» на міжнародному ринку з української сторони, а також держави в цілому, слід враховувати його енерго- та матеріаломісткість. І тому для України є типовою ситуація, за якої для забезпечення експортних поставок необхідно здійснити великі закупівлі по імпорту енергоносіїв. Можна навіть констатувати своєрідну нееластичність функції поліпшення умов формування платіжного балансу відносно зростання валових показників експорту. Отже, для України важливим є не просто нарощування присутності на зовнішніх ринках, а оптимізація структури експорту, поліпшення якості, підвищення економічної та технологічної ефективності експортного виробництва.

Разом з тим і кількісні параметри експорту, зокрема його структура, мають безумовне значення для національної економіки, навіть з погляду здатності держави забезпечувати свій суверенітет.

Так, із самого початку існування колишніх радянських республік як суверенних держав саме вимушена взаємна прив'язка у торгівлі, а конкретніше — нездатність ефективно конкурувати на зовнішніх ринках була підставою для відновлення економічних та політичних структур на теренах СНД. Але ситуація, що мала місце на початку 90-х років, коли 80—90 % зовнішніх торговельно-економічних контактів колишніх республік були прив'язані до пострадянського простору, змінилася, і для України на зламі століть близько 2/3 експорту припадає саме на «непострадянський простір».

У плані організаційної підтримки, стимулювання та географічної диверсифікації вітчизняного експорту доцільним є розроблення програмних документів на кшталт концепцій освоєння перспективних для українських товаровиробників окремих регіональних ринків (наприклад, близькосхідного, латиноамериканського тощо). Важливим є укладання двосторонніх угод про торговельно-економічне співробітництво з окремими країнами світу. Взагалі в регулюванні експорту держава користується переважно методами стимулювання (прямого чи непрямого), хоча інколи використовується й експортне мито (зокрема, до цього вдається російський уряд, торгуючи нафтою, особливо коли зростають світові ціни на нафту) та нетарифні обмеження (вони застосовуються, зокрема, стосовно дотаційної соціально важливої продукції, наприклад хліб-

ної, оскільки інакше це означало б дотування споживачів за кордоном за рахунок національного бюджету відповідних країн).

Експортна політика, як у масштабах країни, так і на фірмовому рівні, нерозривно пов'язана з широким спектром регулюючих, управлінських заходів. Пізніше ми будемо докладніше розглядати як макро-, так і мікроекономічні аспекти цієї проблематики. Зараз лише зазначимо, що кожною державою більш або менш інтенсивно, з акцентом на ті або інші інструменти та засоби впливу проводиться політика підтримки вітчизняних товаровиробників. Функціональною метою такої політики є створення оптимальних умов для виробництва високоякісних товарів із порівняно низькою собівартістю, що дало б змогу їм ефективно конкурувати на зовнішніх ринках.

Політика підтримки вітчизняного товаровиробника реалізується в кількох площинах, або за окремими напрямками державної політики. Основними інструментами підтримки експорту з території України на сучасному етапі є:

- стимулювання виробництва експортної продукції, зокрема продукції високого ступеня обробки, а також наукомісткої високотехнологічної продукції;
- сприяння модернізації та технічному переозброєнню експортоорієнтованих виробничих потужностей;
- оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;
- удосконалення механізму фінансування та кредитування виробництв, які здійснюють експорт;
- налагодження ефективної системи страхування експортних операцій;
- забезпечення достатньої правової підтримки національного виробника, зокрема при проведенні судово-арбітражних розглядів, антидемпінгових процесів;
- забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного та стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам західних ринків;
- стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних та юридичних осіб в експортоорієнтованому секторі економіки за допомогою податкових, усього широкого спектра фінансових та організаційних механізмів;
- вироблення системи національних пріоритетів у міжнародній торгівлі та їх практична імплементація засобами державного регулювання.

Як показує досвід розвинутих країн, саме за рахунок стимулювання державою експортного, причому головне — експортно-

го технологічного напрямку зовнішньоекономічної діяльності, їм вдається втримувати стабільну динаміку економічного розвитку. Тому в сучасних умовах ефективний розвиток українського експорту є важливим елементом довгострокової стратегії держави щодо ринкового реформування і структурної перебудови економіки.

Необхідність прийняття термінових заходів із підтримки промислового, особливо машинотехнічного, наукомісткого, збуту посилюється у зв'язку з усе помітнішими ознаками вичерпання екстенсивних факторів зростання українського експорту з його переважно сировинною структурою (відзначимо також і те, що до зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів, але конкурентоспроможності цінової, так само призводить невинуватда на завищувальна курсова практика щодо гривні).

У цих умовах зростає значення цілеспрямованої державної підтримки експорту, яка пов'язана з нагальною потребою не тільки скасування тих чи інших обмежень на експорт (інституту «спецекспортерів», вивізного мита тощо), а й з необхідністю створення умов для активної, заінтересованої участі органів влади та підприємницьких структур у реалізації експортоорієнтованих проектів та просуванні української продукції на зовнішні ринки. Однак сьогодні в Україні, на жаль, відсутній єдиний пакет законодавчих актів, спрямованих на підтримку вітчизняних експортерів.

Для стимулювання структурної оптимізації експорту слід домогтися того, щоб усе валютне, митне, податкове й зовнішньоекономічне законодавство України орієнтувало виробника на збільшення експорту сучасних і прогресивних машин та обладнання. Зокрема, це має стосуватися наукомісткого машинотехнічного експорту. Для цього необхідно передбачити різні податкові пільги експортерам, збільшити розміри амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів, прискорену їх заміну та запровадження все більш сучасних машин і технологій.

Усунення зазначених недоліків макроекономічного регулювання сфери міжнародного кредитно-фінансового та торговельного співробітництва за участі України, а також реалізація наведених пропозицій є важливим і перспективним напрямком підвищення ефективності державного регулювання зовнішньоторгівельної діяльності в умовах переходу до ринку.

2.2.3. Імпортна політика: загальні цілі та актуальні проблеми України

Імпорт товарів — це купівля та ввезення товарної продукції з-за кордону з метою їх реалізації на внутрішньому ринку та використання на території країни.

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових порівняно з автаркічною ситуацією переваг та можливостей. Це, зокрема:

- доступ до дешевших та більш якісних товарів — готових виробів, сировинних та інших матеріалів, вузлів та комплектуючих деталей;
- наповнення ринку дефіцитними товарами або товарами, які взагалі не виробляються на національній території;
- зростання конкуренції та стимулювання завдяки цьому оптимізації, підвищення виробництва на національній території;
- налагодження сталих виробничих зв'язків щодо кооперування виробництва з інонаціональними партнерами;
- розвиток технології завдяки поширенню ввезення наукомістких товарів.

Основними видами українського товарного імпорту традиційно є паливно-енергетичні ресурси, продукти нафтопереробки, сировина та продукція хімічної і нафтохімічної промисловості, вироби чорної та кольорової металургії, товари легкої і місцевої промисловості, машинобудування, електроніка, товари харчової промисловості.

Україна в значних обсягах імпортує паливно-енергетичні ресурси, що передусім пов'язано з неефективністю енергоспоживання в країні. Крім того, на номенклатурі вітчизняного імпорту позначається відставання з ряду важливих напрямків НТП та промислового розвитку. Отже, можна помітити, що характер національного імпорту та завдання його оптимізації залежать від загальних умов функціонування відтворювального комплексу країни та політики, яка спрямована на підвищення ефективності економіки.

Характеризуючи реальний стан речей в українському імпорті, слід відзначити цікаву геополітичну домінанту: залежність держави від великих поставок енергоносіїв з-за кордону автоматично перетворює країни — постачальники нафти та газу на провідні джерела імпорتنих товарних потоків. І якщо протягом 90-х років ХХ ст. відбулася помітна диверсифікація експорту, то на початку нового століття безумовним лідером поміж інших країн — постачальників продукції до України залишається Росія, що, звичайно, пояснюється великими енергетичними поставками. Як наслідок,

протягом другої половини 90-х років Україна мала сумарний дефіцит у торгівлі з Росією близько 15 млрд дол. Це на третину перевищує середній річний експорт, що його мала наша держава наприкінці століття. Разом з тим державна політика, яка спрямована на забезпечення альтернативних каналів енергопоставок, може збільшити значення інших держав, зокрема Азербайджану, в разі досягнення відповідних домовленостей та створення необхідної транспортно-трубопровідної інфраструктури.

Проблема оптимізації імпорту не зводиться до завдання скорочення його абсолютних показників. З одного боку, сам по собі агрегований кількісний показник імпорту не відображає ступеня його ефективності. З іншого боку, заходи, які спрямовуються на зменшення обсягів імпорту і справді можуть мати позитивні для національної економіки наслідки, інколи можуть завдати їй значної шкоди. Особливу небезпеку може становити надмірний ентузіазм розвивати антиімпортне виробництво. Адже за самою своєю сутністю такий підхід істотно обмежує ринковий розвиток національного виробництва. І передусім це — обмеження збуту. Цілі антиімпорту презюмують орієнтацію в основному на національний ринок, а це навіть в умовах значно більшої країни, ніж Україна, може виявитися недостатньо для створення потужних та ефективних ринкових структур. Крім того, якщо є суб'єкти, проти яких спрямовуються антиімпортні програми, слід припустити, що вони і поділили вже міжнародні ринки.

Утім, сказане не означає недоцільності антиімпортної аргументації в принципі. У багатьох галузях промисловості та сільсько-го господарства антиімпортна політика може забезпечити ринковий виграш за рахунок факторних переваг (наприклад, дешева робоча сила), географічної близькості споживачів. Крім того, поділеність міжнародних ринків далеко не завжди означає практичну неможливість перспективного виходу на них, особливо за умов сучасної диверсифікації попиту.

Не слід забувати, що імпорт до країни є важливим джерелом бюджетних надходжень. Інструментами оподаткування імпорту є ввізне мито, акцизний збір і податок на додану вартість. Щоправда, згідно з українською практикою надання пільг при імпорті окремих видів товарів, такі пільги надавалися при імпорті:

а) визначених видів товарів відповідно до спеціального переліку;

б) товарів, що походять з країн, з якими є відповідні міждержавні угоди про пільгове оподаткування;

в) товарів, імпорт яких здійснюють окремі установи, організації згідно з Постановами Кабінету Міністрів України.

Подібна практика є малоефективною та недостатньо обґрунтованою. Причому в багатьох випадках вона шкодить інтересам держави, оскільки спричинює недоїмки при формуванні Держбюджету, а також веде до порушення рівності в конкурентній боротьбі та спотворення економічного режиму. Щодо ненадходжень до Держбюджету, то, за даними Держкомстату України, їх величину в 2000 р. характеризували такі дані щодо укладення Державного бюджету. Із запланованої суми надходжень до Зведеного бюджету від податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції на суму 1759,6 млн грн (ввізне мито — 1649,15 млн грн) надійшло лише 1560,9 млн грн, у тому числі від ввізного мита — 1393,2 млн грн, що становило близько 85 % планованої суми.

Ефективною є митна політика, що враховує, які імпортовані товари конкурують на національному ринку із товарами вітчизняного виробництва, а які — ні, які сприяють прискоренню НТП, а які є предметами разового та некритичного вжитку. Митна політика має формуватися на базі загальнонаціональної науково-технічної стратегії. Утім, про таке поставлення питання в державі навіть не йдеться.

Для ряду країн, які свого часу здійснювали комплексні програми виведення своїх економік на провідні конкурентні позиції у світі, перетворення їх на світових лідерів НТП, імпорт поставав засобом поширення нових, ефективних машин та обладнання, реформування та інтенсифікації виробництва. Такі успішні країни-реформатори — це Японія, Південна Корея, інші динамічні країни Азії; на Південноамериканському континенті — Чилі. Навіть німецька практика реформування економіки часів Л. Ерхарда може розглядатися як приклад ефективної селективної імпоротної політики. Отже, і для України, окремих її господарських одиниць важливим завданням є більш раціональне використання валютних коштів. Не дивно, що особлива увага під час його практичного розв'язання приділяється проблемам, які прямо або опосередковано стосуються торгівлі енергоносіями.

На відміну від регулювання експорту, політика оптимізації імпорту більшою мірою використовує інструменти тарифного (митний тариф) і нетарифного (квоти, ліцензії) обмеження. Щоправда, використовуються і засоби підтримки (прямой чи непрямой), які можуть мати на меті загальне поліпшення економічного клімату в країні як фактор ефективнішого використання імпорту, а також підтримку національних виробництв у їх конкурентній

боротьбі з іноземними конкурентами як на національному, так і на зарубіжних ринках.

Особливо ефективним засобом протидії імпорту, який використовується в умовах глобалізації та лібералізації торгівлі, але формально не суперечить їм, є запровадження механізму антидемпінгових розслідувань. Українська практика свідчить про те, що цей формально коректний інструмент боротьби із недобросовісною конкуренцією, яка здійснюється за допомогою незаконного маніпулювання цінами, може перетворитись на засіб протидії конкурентам взагалі. Скажімо, приводом для звинувачень в демпінгу може бути більш ефективне виробництво або нижча заробітна плата: і перше, і друге забезпечує нижчі ціни, і насправді не має нічого спільного з недобросовісною конкуренцією.

Стаття 31. Заходи проти недобросовісної конкуренції та зростаючого імпорту при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Під недобросовісною конкуренцією при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності розуміється:

— здійснення демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи;

— здійснення субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи;

— здійснення інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією.

Для України на початку ХХІ ст. актуальним завданням є саме запобігання необґрунтованому проникненню на її територію товарів за демпінговими цінами. Конкретні практичні завдання можна і слід розв'язувати відповідно до чинного законодавства, зокрема Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», в якому сформульовано підстави для відповідних санкцій.

Узагальнюючи викладене, можна визначити основні напрямки оптимізації імпорту в Україні в такому переліку заходів та регулюючих методик:

- проведення радикальної раціоналізації енерго- та матеріалоспоживання, поширення заощадливих технологій у виробництві та в побуті;
- перехід на використання альтернативних імпортом енергоносіїв — сонячної, вітрової енергії, супутнього газу, метану вугільних шарів, етилового спирту (його джерелом можуть бути побічна продукція та відходи сільського господарства й агропереробки, зокрема цукрових буряків після технологічного процесу виготовлення цукру); доцільним є переведення ряду електростанцій, які використовують газ, на вугільне паливо;

- збільшення розвідок та власного видобутку нафти й газу, більш повний видобуток паливних родовищ;
- поширення виробництва на території України тих товарів іноземних марок, які характеризуються найкращими споживчими властивостями та користуються високим попитом;
- обмеження ввезення на територію України тієї продукції, яка заважає становленню молодих галузей обробної промисловості, та тих сфер виробництва, які не встигли вчасно реформуватися та лише переходять на шлях ринкової діяльності (не підмінюючи цієї концепції непродуктивним захистом підприємств з неефективним менеджментом);
- запровадження ефективних механізмів антидемпінгових розслідувань та процедур стосовно тих іноземних фірм, які можуть бути звинуваченими у недобросовісній конкуренції;
- розвиток альтернативних імпортом поставкам виробництв (з урахуванням того, що магістральним напрямом формування відкритої економіки України має стати модель національної спеціалізації, а не економіки, яка будується за принципом «все — сам»);
- стимулювання інвестицій у розвиток тих галузей економіки, які програють у міжнародній конкурентній боротьбі, зокрема і на національному ринку через об'єктивний дефіцит у них фінансових ресурсів.

2.2.4. Реекспорт та реімпорт

Природно, що реекспорт і реімпорт можна розглядати як окремі випадки експорту та імпорту і як послідовну комбінацію обох трансакцій (такий підхід частково використовується і в законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»). Однак частіше вони підлягають окремому спеціальному розгляду (наприклад, у зв'язку з можливими спеціальними вказівками в міжнародних договорах і угодах про недопущення реекспорту).

Реекспорт — це продаж та вивезення до іншої країни товарів, які раніше були завезені ззовні, без їхнього перероблення.

Підстави для реекспорту можуть бути різними. Найбільш типовим є замовлення кінцевого імпортера, який не може або не бажає з причин політичного, економічного характеру виходити на ринок первісного експортера. Подібні операції можуть мати місце під час здійснення великих проектів, коли іноземні фірми, що працюють у певній країні, здійснюють закупівлі в третіх країнах.

Політичними причинами, через які кінцевий імпортер не працює на ринку первісного експорту, можуть бути санкції, блокада, які застосовуються проти якоїсь країни та які можна подолати за допомогою фірми з нейтральної країни. Причини економічного характеру — це, наприклад, відсутність у первісного експортера чи кінцевого імпортера напрацьованих каналів торговельних зв'язків, які компенсуються за допомогою фірми з третьої країни.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (стаття 1) трактує поняття реекспорт так: «Термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України».

Реекспортні угоди укладаються при реалізації товарів на товарних біржах та на аукціонах. Можливі також спекулятивні дії реекспортера, який прагне отримати прибуток за рахунок різниці в ціні на певний товар на різних міжнародних, національних ринках, причому в такому та в інших перелічених випадках товар може не завозитися до країни, фірма якої здійснює реекспорт.

Нарешті, причиною реекспорту може бути бажання певної фірми здійснити зарубіжний збут продукції, яку було ввезено до країни, але з тієї або іншої причини не було реалізовано на внутрішньому ринку.

Усі зазначені форми та фактори реекспорту тією або іншою мірою стосуються України — як країни і первісного експортера, і реекспортера, і кінцевого імпортера. Але потенційно головним у цьому зв'язку є те, що наша держава має статус транзитної країни, а також володіє торговельними морським, річковим флотами, потужностями для авіаперевезень.

Важливим є і те, що на етапі дезінтеграції єдиного економічного простору союзної держави та східного економічного блоку багатьма фірмами, цілими країнами було втрачено сталі ринки збуту, а нові експортні канали ще не були опановані. Тому (особливо це було помітно в перші роки незалежності) виникали ситуації, за яких реекспорт відігравав надмірну роль. Своєрідну «кмітливість» свого часу проявили фірми країн Балтії, для яких у 1992 р. обсяги реекспорту перевищували обсяги власного експорту приблизно вдвічі. Завдяки використанню переваг транзитного статусу Литва, яка взагалі не видобуває та не переробляє нафту, протягом різних кварталів 1992—1993 рр. забезпечувала 15—20 % загального експорту саме вивезенням нафти. Країни Балтії поставали помітними світовими експортерами рідкісноземельних та інших металів, покладів корисних копалин, яких у цьому регіоні світу немає взагалі.

Втім, країна-експортер може протидіяти реекспорту з метою забезпечення кращого контролю над міжнародними ринками та кращої кон'юнктури. У зв'язку з цим можуть установлюватися обмеження прав покупців перепродавати відповідну продукцію. Такі умови регламентуються спеціальними положеннями міждержавних та міжфірмових комерційних контрактів. Наприклад, за допомогою таких інструментів Росія протидіє перепродажам з боку України нафти, деяких інших видів ресурсів. Україна підписала та ратифікувала Угоду «Про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав — учасниць Співдружності Незалежних Держав», яка передбачає спеціальну систему дозволів на реекспорт від первісного експортера.

Угода

*про загальні умови і механізм підтримки розвитку
виробничої кооперації підприємств і галузей держав —
учасниць Співдружності Незалежних Держав*
(Угоду ратифіковано Законом № 100/95-ВР від 14.09.95 р.)

Стаття 10

Сторони домовилися про те, що сировина, матеріали та комплектуючі вироби, які поставляються в межах цієї Угоди, не підлягають реекспорту в треті країни, у тому числі іноземним фізичним, юридичним особам або міжнародним організаціям, без письмової згоди уповноваженого органу держави-постачальника.

Реекспорт може ставати спробою протидіяти міжнародним санкціям. Так, у зв'язку з Балканськими війнами, які відбувалися наприкінці ХХ ст., проти Югославії (у складі Сербії та Чорногорії) було введено міжнародне ембарго. І хоча Україна його в цілому дотримувалася, інколи лунали закиди з приводу того, що ряд вітчизняних фірм допомагав югославським фірмам здійснювати експортно-імпорتنі операції. Скасування санкцій проти цієї країни після перемоги на президентських виборах у жовтні 2000 р. демократичних сил зняло й цю проблему.

Технічно реекспорт здійснюється за допомогою двох контрактів: згідно з першим реекспортер купує товар, а згідно з другим — продає його.

Реімпорт є ввезенням до країни товарів, які раніше були вивезені з неї за кордон та які не піддавалися там переробленню. Інакше кажучи, реімпорт — це завершення операцій експорту, які не відбулися як такі.

На відміну від реекспорту, який може і не передбачати ввезення товару до країни-реекспортера, реімпорт має чітку ознаку:

товар двічі перетинає кордон, під час вивезення, а також під час ввезення назад до країни.

Навіть із самого визначення реімпорту зрозуміло, що його природа обумовлена різноманітною практикою комерційної діяльності. Реімпорт виникає внаслідок забракування первісним імпортером товарів, розірвання угоди з тієї або іншої причини. Предметами реімпорту можуть ставати товари, які були завезені на консигнаційні склади, але не знайшли кінцевого покупця. Те саме може траплятися з виробами, зокрема високотехнологічними, які виставлялися на аукціонах, але не були реалізовані. Розширення участі України у подібних торговельних акціях, як і взагалі в процесах міжнародної торгівлі, об'єктивно зумовлює й почастишання операцій подібної природи.

До реімпорту не належать товари, які були поставлені з країни на умовах тимчасового вивезення, наприклад на виставку.

2.2.5. Прямі та опосередковані експортно-імпортні операції

Міжнародні операції купівлі-продажу можна здійснювати як через установлення прямих, безпосередніх господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та іноземними споживачами (покупцями), так і непрямим шляхом — через посередників. У чому полягає функціональна доцільність кожного з цих методів? Інакше кажучи, про які переваги може йти мова стосовно них конкретно?

Прямі поставки товарів та розрахунків у багатьох випадках є доцільнішими завдяки таким своїм потенційним позитивним властивостям, що можуть виявлятися в тій або іншій господарській ситуації:

- налагодження найбільш тісних зв'язків між постачальниками і споживачами, причому в умовах загострення конкурентної боротьби будь-які форми «прив'язки» до себе покупця створюють дуже важливі гарантії в конкурентній боротьбі з іншими постачальниками товарів на ринок;
- забезпечення економії на оплаті послуг посередників — юридичних і фізичних осіб, які не беруть участі у створенні споживчих властивостей товарів;
- маркетингове «наближення» виробника до зарубіжного ринку, а також можливість отримання про нього більшого обсягу необхідної інформації, адекватно відповідати на запити своїх зарубіжних споживачів, реагувати на коливання попиту;

- підвищення надійності та оперативності господарських зв'язків з метою налагодження сталих та більш широких, ніж тільки торгівля, економічних контактів, створення ефективних технологічних моделей відтворювальної діяльності, функціональне поєднання різних циклів виробничої діяльності;

- створення передумов подальшого поглиблення міжнародної співпраці через усупільнення форм власності, поєднання капіталів, транснаціоналізації господарювання.

Разом з тим і непрямий шлях міжнародної реалізації товарів має переваги, які зумовлюють його застосування. Його позитивними властивостями та потенційними господарськими можливостями є:

- створення важливого додаткового позитивного чинника в конкурентній боротьбі в тих випадках, коли зовнішньоторговельний посередник може забезпечити додаткові ринки збуту, ефективну рекламну кампанію, а також допускає підприємство-виробника до інформації, що є у нього, про особливості конкретних ринків, тенденції попиту тощо;

- забезпечення економії на витратах у тих випадках, коли оплата послуг посередників виявляється комерційно вигіднішою, ніж утримання у штаті спеціалізованих працівників, або відволікання службовців на невластиві їм види діяльності; за рахунок цього досягається збільшення прибутку та прискорення обігу капіталу, знижуються витрати на одиницю продукції;

- підвищення якості збутової діяльності та забезпечення її більшої оперативності завдяки використанню послуг посередників-професіоналів, передусім у тих випадках, коли здійснюються разові міжнародні операції, або коли підприємство-виробник не має достатнього досвіду зовнішньоекономічної діяльності, а також у ряді інших випадків;

- налагодження більш широких, ніж тільки збут, виробничих відносин з фірмою, що здійснює посередницькі функції, зокрема організація післяпродажного обслуговування стандартних (особливо високотехнологічних) товарів у країні збуту;

- створення передумов для вигідної концентрації капіталів безпосередніх виробників продукції і фірм, що здійснюють її рекламу, збут, післяпродажне обслуговування тощо відповідно до органічної для них спеціалізації.

Резюме

Формування ефективної відкритої економіки передбачає розвиток торговельного співробітництва з усіма сусідніми державами, країнами, які належать до різних регіонів світу. Участь України в міжнародній торгівлі відбувається відповідно до історично сформованої моделі виробництва. Наявність потужної металургійної галузі, хімічної, текстильної промисловості, ряду інших конкурентних галузей промисловості та сировинного, сільського господарства визначають характер експортної спеціалізації України.

Разом з тим на сьогодні для України є дуже актуальною проблема зростання обсягів експорту промислової продукції, зокрема судно-, літако-, машинобудування, чорної металургії, хімічної промисловості. У структурі імпорту доцільним є збільшення частки високотехнологічних товарів, ноу-хау. Заходи щодо стимулювання експортної та оптимізації імпоротної діяльності об'єктивно спрямовані на зниження собівартості продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності.

Україна традиційно є активним учасником міжнародної торгівлі в товарно-грошовій формі, зокрема у вигляді експортної, імпоротної, реекспортної та реімпоротної діяльності. До цього її спонукають особливості національної економіки, спеціалізації, а також цілі динамізації розвитку, підвищення життєвих стандартів, забезпечення кращих умов інтеграції до світової системи господарства.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Генезис міжнародної економічної теорії у світлі проблем становлення ринкової економіки

Проблематика міжнародного співробітництва стала приводом перших спроб викладення основ економічної теорії взагалі. Цікаво, що Україна, як і ряд інших країн, які переживають перехідний, або початковий, ринковий етап, пройшла за кілька років «процес усвідомлення» основних теоретичних моделей на практиці, кидаючись у крайнощі ортодоксальних підходів до макроекономічного регулювання та реформування економіки.

Спочатку, якщо брати до уваги тільки концептуально цілісні теоретичні конструкції, було висунуто так звану первісну меркантилістську монетарну теорію грошового балансу (її програмні положення — максимальне залучення грошей з-за кордону; мінімізація витрат; заборона

вивозу грошей). Тоді потрібно було з'ясувати принципи економічних відносин між метрополіями та їхніми колоніями, а також відносин провідних держав між собою.

Але невдовзі певну статичність цієї базової моделі було піддано критиці в більш зрілих меркантилістських розробках, в яких пропонувалася комплексна теорія торговельного балансу (активне торговельне сальдо; «конструктивний» державний контроль — стимулювання експортного виробництва; високе мито на конкурентні іноземні товари та на експортовану сировину, що може бути переробленою на власній території). Взагалі для меркантилізму з його фетишизацією інструментарію сфери обігу було природним поставити зовнішню торгівлю в центр економічної проблематики як саме ту підсистему згаданої сфери суспільних відносин, яка стосовно внутрішнього відтворювального процесу була екзогенним чинником нагромадження багатства. Меркантилізм ігнорував потенціал розширеного виробництва та зосереджував увагу на перерозподілі наявного у світі багатства. Як наслідок, замість вивчення проблем підвищення продуктивності відтворювальної сфери для економічної науки головними стали питання генетично відмінні від цілей оптимізації виробничого процесу — передусім перерозподіл (бажано нееквівалентний, на свою користь) абстрактної вартості (цінностей).

Надалі, слідом за теоретиком вільної торгівлі Д. Норсом, активним прихильником лібералізації відносин купівлі-продажу з іноземними партнерами, зі своїми передовими ідеями виступив А. Сміт. Саме він «перенацілив» увагу економічної науки на додаткові можливості розвитку та підвищення ефективності економіки окремої країни, що бере участь у міжнародному співробітництві, вказавши на необхідність концентрації виробничих зусиль на «виграшних» для певної країни галузях, а відтак і на значення розвитку експортних секторів.

Пізніше Д. Рікардо своєю концепцією порівняльної переваги доводив ефективність міжнародної спеціалізації, причому не лише за умов абсолютно кращих показників певної країни щодо мінімізації витрат на виробництво того чи іншого товару, а й за умов відносної переваги, маючи на увазі порівняно більш сприятливе співвідношення витрат та випуску продукту у зіставленні з іншими країнами.

Ця концепція, що була також підтримана Джеймсом Міллем та Дж. С. Міллем, виходить із справедливого положення про те, що можливість одержання зиску з міжнародного обміну як історично першої коопераційної моделі міжнародних економічних відносин існує в разі наявності структурної різниці у системах витратних показників різних макроекономічних комплексів.

Дещо інший, «обіговий», технічний аспект проблеми описувався зовнішньоекономічною моделлю Д. Юма (до речі, першою «теоретично діючою» моделлю із циклами та ефективними важелями балансування), який виходив з іманентно властивого сфері зовнішньої торгівлі автоматизму переходу до стану рівноваги за рахунок дії інструментів протидії згідно з положенням кількісної теорії грошей.

На розвитку теорій відкритої економіки відбився фактор соціально-історичної обумовленості окремих концептуальних підходів до теоретичного трактування та моделювання міжнародних економічних процесів. (Можна помітити певні історичні паралелі між відповідними соціально-господарськими ситуаціями у різних країнах у минулому і в теперішній Україні, враховуючи численність суперечливих рис розвитку, інколи типових для різних епох в умовах перехідного періоду.) У цьому зв'язку передусім доцільно згадати спадщину творців теорії «національної економії» Ф. Ліста, теорії «гармонійних (національних) інтересів» Г. Ч. Кері, захисника теорії державного кредиту А. Гамільтона. Свої ідеї вони пов'язували з очевидною для них необхідністю протекціонізму (за допомогою митно-тарифних та інших засобів), що мав цілком конкретну головну спрямованість — проти домінування Великої Британії на відповідних національних ринках (Германії, США) промислових товарів.

У процесі подальшого розвитку теоретичної думки на її «авансцені» «економічний романтизм», як і «економічний патріотизм» поступилися чільним місцем «економічному прагматизмові». Міжнародна економічна проблематика «розпадається» на макро- та мікрорівневу та стає об'єктом спеціального вивчення. Як важливий методологічний принцип прикладних досліджень постає розуміння об'єктивних обмежень діяльності інститутів регулювання (насамперед на макроекономічному рівні у вигляді бюджетної та грошово-кредитної політики). При цьому дилему «вільний ринок чи активне регулювання» у міжнародній торгівлі не було знято, навпаки, вона набула навіть більш витонченої та спеціалізованої форми.

Терміни та поняття

Міжнародний торговельний обіг — експорт та імпорт певної країни в сумі їхніх вартостей протягом певного часового проміжку. Найчастіше обчислюється у цінах FOB за експортними операціями (тобто в ціну товарів входять витрати на доставку, відвантаження відповідно до вимог Incoterms) та в цінах CIF за імпортними операціями (в ціну включаються витрати з перевезення і страхування товарів).

Політика регіональна (спрямована на поліпшення умов участі країни в системі міжнародної торгівлі) — комплекс заходів з боку держави з метою оптимізації розміщення експортного потенціалу та його збільшення. Передумовою П.р. є нерівномірність розміщення експортних виробництв, необхідність їх модернізації та приведення у відповідність до жорстких екологічних стандартів. П.р. пов'язує завдання міжнародної та внутрішньої економічної політики, цілі отримання валютних надходжень та соціального розвитку. Об'єктами П.р. в Україні є передусім області (які інколи об'єднують у більші економічні, територіально-виробничі комплекси) та райони. Аналогічними об'єктами в інших кра-

їнах є землі — у ФРН, штати — у США, республіки, краї, а також області — в Росії.

Субсидії (експортного виробництва) — виплати національним товаровиробникам, які експортують продукцію, з метою їх підтримки в конкурентній боротьбі та забезпечення у такий спосіб валютних надходжень. Здійснюються за рахунок бюджету у прямій (у випадках комерційної збитковості компенсується різниця між витратами та доходом) та у непрямій формі (у вигляді податкових пільг та вилучень, пільгових позик тощо).

Премії експортні — фінансово-економічні та цінові пільги, які держава, а також приватні та інші недержавні інститути надають національним експортерам під час вивезення продукції з метою стимулювання такої активності. Найтиповішою формою П.е. є податкові, митні пільги, звільнення від певних виплат, повернення акцизів на певні товари. У такий спосіб частково компенсується собівартість експортної продукції, що дає змогу продавати її за нижчими цінами.

Ембарго — інструмент міжнародної політики держави, який забороняє ввезення на власну територію або вивезення до іншої країни товарів, послуг, технологій, валютних та інших цінностей. Е. має примусовий характер або стосовно внутрішніх економічних агентів певної країни (групи країн), яка запроваджує цей режим, або стосовно інших держав, якщо є відповідні важелі тиску (політичного, якщо рішення було прийнято компетентною міжнародною структурою, наприклад Радою Безпеки ООН, військового, економічного). Е. є репресивним засобом тиску на ті уряди та країни, котрі, як вважається, становлять загрозу міжнародній безпеці, і застосовується як у мирний, так і у воєнний час.



Контрольні питання

1. У чому полягає сутність операцій купівлі-продажу товарів та якими є її різновиди?
2. Охарактеризуйте специфіку експортного потенціалу України.
3. Визначте основні структурні компоненти вітчизняного імпорту.
4. Охарактеризуйте системний взаємозв'язок між експортною та імпоротною складовими міжнародної торгівлі України.
5. Що таке реекспорт?
6. Що таке реімпорт?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.

2. Внешнеторговые сделки / Сост. И. С. Гринько. — Сумы.: Фирма «Реал», 1994. — 464 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. — Минск: Выш. шк., 1997. — 207 с.
4. Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 191 с.
5. Савельев Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник. — Тернопіль: Екон. думка, 2001. — 504 с.
6. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 496 с.
7. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.

2.3.1. Поняття та форми товарообмінних операцій

Специфічною формою міжнародної торгівлі є міжнародні товарообмінні операції. Вони передбачають ввезення та вивезення товарів через кордони національної митної території, але у безгрошовій або частково безгрошовій формі. Причому, зважаючи на особливості розвитку України на зламі століть, передусім на фінансові труднощі суб'єктів міжнародної торгівлі, значення міжнародних товарообмінних операцій для нашої держави велике.

Міжнародні товарообмінні операції — це транскордонний обмін товарами на еквівалентній основі згідно з конкретними цілями та умовами реалізації угод.

Міжнародні товарообмінні операції можуть здійснюватися у формі безпосереднього обміну готовою продукцією, потрібною учасникам відповідної угоди для цілей власного споживання, або у вигляді домовленостей щодо закупівлі товарів, котрі не обов'язково стосуються предмета первинної угоди та використовуються як засіб товарного «урівноваження» угоди. Предметом товарообмінних операцій може бути як один товар (партія товару), так і різnorідні товари та їх групи, які залучаються до виконання угод лише за принципом цінового балансування. Крім того, товарообмінні операції можуть мати значний термін дії. Це операції, що пов'язані, наприклад, з технологічними процесами перероблення сировини, яка підлягає обробці та поверненню у вигляді певних продуктів, або з поставками обладнання в кредит та погашенням таких поставок і кредитів продукцією, яка випускатиметься з допомогою використання такого обладнання.

Значущість товарообмінних операцій для України пов'язана з особливостями водночас перехідного та кризового етапу її розвитку, яким, власне, і став початковий період незалежного існування держави. Про що йдеться? Передусім про ті макро- та мікроекономічні причини, фінансові дефіцити, які зумовлюють поширення негрошових форм розрахунків.

Велика частка товарообмінних операцій в експортно-імпорتنій діяльності є типовою для міжнародного економічного співробітництва країн, які здійснюють ринкову трансформацію економіки, причому безгрошовий товарообмін використовується й у внутрішній торгівлі. Отже, йдеться про загальні негаразди системного та суб'єктивного кризового порядку, з якими стикаються країни в цілому та окремі господарські структури у своїй господарській діяльності.

Товарообмінні операції, або зустрічна торгівля, за своєю сутністю є таким поєднанням експорту й імпорту товарів, за якого в єдиних угодах у контрагентів виникають зобов'язання щодо взаємної закупівлі товарів.

Як уже зазначалося, видами товарообмінних операцій вважаються: бартер; зустрічні закупівлі; операції на давальницькій сировині; викуп продукції, що застаріла; компенсаційні угоди; поставки на комплектацію; великомасштабні операції на компенсаційній основі.

Головною рисою товарообмінних операцій є повне або часткове товарне балансування міжнародного обміну. За неповного покриття товаром або товарною партією зустрічних поставок застосовуються адекватні грошові доплати.

Таким чином, обов'язковою умовою товарообмінних операцій є зобов'язання експортера, котрий знайшов контрагента, що має закупити в нього товар, прийняти як повну або часткову плату за власні поставки товари цього контрагента або забезпечити закупівлю його товарів третьою стороною.

Причинами, що обумовили міжнародний безгрошовий товарообмін з участю українських господарських організацій, переважно у формі бартеру, в 90-х роках були нестабільність фінансової системи країни, занадто жорстка монетарна політика, яка призвела до дефіциту обігових коштів у підприємств. Неврегульованість нормативно-правової бази та непослідовність, неваженість регулюючої політики, а також неадекватність валютного курсу гривні (а раніше, до осені 1996 р., — купонокарбованця) спричинили безконтрольність натурального товарообміну. Така безконтрольність призводила до демпінгу вітчизняних товарів тоді, коли курс іноземної валюти був надто завищеним, а також до приховування реальних обсягів угод та, відповідно, до послаблення ефективності митного регулювання, зниження надходжень до держбюджету.

Утім, це не означає, що поширення товарообмінних операцій — виключно супутня риса транзитивних, погано врегульованих,

кризових економік. Протягом останньої чверті XX ст. у світі в цілому відбувалося стрімке зростання абсолютних обсягів і частки зустрічної торгівлі в міжнародних операціях купівлі-продажу. (До речі, бартер використовується не тільки у внутрішній торгівлі індустріально розвинутих країн. Наприклад, у США відбулося значне поширення бартерних угод: трапляється, що клініки та юридичні фірми, інші організації, які можуть становити взаємний інтерес, здійснюють взаємні безгрошові послуги, що дає змогу заощаджувати кошти, знижувати податкове навантаження. Отже, товарообмінні операції в міжнародній та внутрішній торгівлі не є виключною рисою пострадянських, постсоціалістичних економік.)

Реальні обсяги зустрічної торгівлі точно підрахувати важко: контрагенти, намагаючись уникнути митного оподаткування, а також керуючись іншими міркуваннями, далеко не завжди сповіщають про товарообмінні операції, що здійснюються ними, приховується й інформація про обсяги такої торгівлі та її цінні параметри. Крім того, зустрічні поставки часто є елементом складних виробничо-технологічних і спекулятивних операцій, отже, товари інколи без завезення до країни первісного призначення можуть знаходити нові географічні координати призначення. І нарешті, далеко не всі країни ретельно відстежують саме безгрошовий товарообмін і не виділяють його в окремі статті митної звітності та інших національних рахунків.

Однак спроби оцінити ці обсяги здійснюються різними експертними агентствами та фахівцями, і за даними деяких із них, частка натурального товарообміну в загальному обсязі світової торгівлі зростала з 2 % до приблизно чверті на початку 80-х років, досягнувши нині близько 50 %. Інші експерти дають більш помірні оцінки ваги зустрічної торгівлі в сучасних експортно-імпорتنих операціях, вважаючи, що вона становить до третини таких операцій. (Пояснити зростання значення зустрічної торгівлі можна ускладненням процесів взаємних технологічних поставок, збільшенням активності ТНК, зростанням обсягів спекулятивних операцій у світі. Разом з тим не можна не відзначити, що хронологічно найбільш значні прирости натурального товарообміну припадали на сплески світових цін на нафту. Такі сплески призводили до виникнення дефіцитів на засоби платежів, а також до того, що провідні індустріальні країни прагнули до забезпечення більш передбачуваних каналів енергопоставок. Відтак поширювалися довгострокові контракти на поставки обладнання і технологічної продукції в обмін на нафту, а також стимулювалося «енергетичне фінансування» експорту країн — імпортерів нафти.)

Звідси випливає очевидний практичний висновок для України. Незважаючи на значні збитки, що їх спричиняють для вітчизняної торгівлі деякі форми товарообмінних операцій, це явище слід визнати об'єктивним. Твердження про необхідність часткового витіснення таких операцій грошовими контрактами, що дуже часто висувається як один із ключових заходів у підвищенні ефективності міжнародноєкономічного сектору України, є обґрунтованим. Адже, наприклад, в показовому щодо цього 1997 р. товарообмінні операції, і передусім бартер, становили понад 55 % усіх угод, котрі значною мірою виходили з-під митного контролю. Це з особливою гостротою поставило питання про необхідність кращої організації національної системи торгівлі.

Проте подібне завдання має дещо паліативний характер, тобто його розв'язання може усунути лише зовнішні прояви хвороби. Отже, потрібні більш радикальні дії, спрямовані на подолання тінізації та криміналізації економіки, оптимізацію системи оподаткування (в тому числі й митного). Нарешті, реальне значення може мати завдання підвищення якості товарообмінних операцій, зниження частки неефективних методів торгівлі та поширення прогресивних форм міжнародної кооперації.

Відповідно до реальних господарських завдань, а також умов, у яких перебувають виробники продукції та її споживачі, можна виділити кілька **форм зустрічної торгівлі**. Ними є:

- бартерні операції;
- торговельні компенсаційні операції:
 - компенсаційні угоди;
 - зустрічні закупівлі (офсетні угоди, поставки на комплектацію);
 - авансові закупки;
 - викуп застарілої продукції;
 - операції з давальницькою сировиною;
- промислові компенсаційні операції (операції «бай-бек», угоди про «розподіл продукції», «експлуатаційну компенсацію», договори цесії).

Відзначимо, що будь-яка класифікація в даному, як і в багатьох інших аспектах економічної практики, є умовною. Адже не завжди можна однозначно вирішити, до якої форми економічної діяльності зараховувати ті або інші види товарного обміну. Наприклад, така форма зустрічної торгівлі, як промислові компенсаційні операції, за своєю природою межує з інвестиційною діяльністю. Тому, розглядаючи останню, ми повинні пам'ятати про таку торгівлю, яка потребує значних капітальних витрат для сво-

го проведення. Крім того, окремі форми самої зустрічної торгівлі не мають чітких меж, і тому не дивно, що в різних літературних джерелах ми можемо побачити й різні класифікаційні трактування (наприклад, такі форми зустрічної торгівлі, як викуп застарілої продукції та операції з давальницькою сировиною, які в нашій схемі класифікуються саме як підвиди зустрічної торгівлі, інколи, заради спрощення структури класифікатора, розглядаються окремо). Трактування, що наводиться нижче, видається нам логічним, а його базовими принципами було обрано міру взаємних зобов'язань контрагентів, безпосередність, швидкість або, навпаки, часову віддаленість між початком і закінченням операції.

2.3.2. Бартерні операції (бартерні угоди, бартер)

Бартерна операція — це обмін певного товару (певної кількості товару або товарної партії) на інший товар без використання грошової форми розрахунків, відповідно до принципу вартісної еквівалентності обмінюваної продукції.

Згідно з цим визначенням, а також з практикою укладання бартерних угод можна назвати такі характерні ознаки бартерної операції:

- підписання сторонами єдиного контракту, в якому обумовлено кількість або вартість товарів, що підлягають обміну (із зазначенням найменувань, якісних параметрів товарів, а також усіх необхідних технічних характеристик поставок та юридичних наслідків);
- відсутність грошової форми розрахунків між контрагентами, незалежно від того, були в контракті між ними чи ні грошові оцінки обмінюваних товарів;
- 100-відсоткове взаємне покриття зустрічними поставками, унаслідок чого немає необхідності в компенсаційних грошових доплатах;
- практична одночасність виконання зустрічних поставок (різниця в часі виконання поставок зумовлюється передусім технічними причинами).

Бартерна угода може містити додатки стосовно умов поставок товарів з обох сторін.

Грошова оцінка товарів за бартерної угоди виконує індикативну роль. Така оцінка потрібна для забезпечення еквівалентності обміну, митного оподаткування, оцінки можливих претензій, нарахування санкцій та страхових позовів. Інша річ, що не вся ін-

формація стосовно бартерної угоди може розголошуватися контрагентами, що інколи є навіть порушенням нормативно-правової регламентації відповідних країн.

Найбільш типовою є ситуація, за якої предметом бартерних контрактів є сировина, котра або обмінюється на іншу сировину, або на готову, зокрема високотехнологічну, продукцію. Останнє є типовим для відносин між країнами, що розвиваються, та індустриально розвинутими державами.

Перевагами бартерних операцій для їх учасників є відсутність тих ускладнень, які об'єктивно можуть виникнути при грошових розрахунках, зокрема брак валютних коштів, необхідність банківського посередництва та ін.

Недоліки бартеру більшою мірою виявляються на макрорівні міжнародної економічної діяльності. Ними є обмежена здатність державних органів регулювання ефективно контролювати бартер, можливість заниження цінових показників продукції, що обмінюється, нездатність митних органів завжди забезпечувати адекватні надходження до державного бюджету, які були б за умови грошових розрахунків. Крім того, відсутність грошової форми розрахунків може призводити до приблизності та неточності оцінки обмінюваної продукції.

Бартер, а точніше неадекватність методів його застосування, більшою мірою, ніж інші форми натурального товарообміну, призводить до значних збитків у масштабах України. Є різні причини, через які виникає суперечність інтересів виробників продукції, котрі вдаються до такої форми збуту своєї продукції, а також посередників, з одного боку, та держави, суспільства в цілому, з іншого. Це — фактори цінового та валютного порядку (заниженість цін на певну продукцію всередині країни або заниженість курсу національної валюти роблять вигідним навіть її демпінговий продаж); некомпетентність або корумпованість конкретних відповідальних осіб; можливість уникнення або радикального зменшення стягнень з боку Держмитслужби України (через складність контролю з боку митних органів та складність визначення ними реальних цін на обмінювані товари).

Предметами демпінгового вивезення з території України є, як правило, високоліквідна продукція чорної металургії, хімічної промисловості. Натомість за бартером ввозяться переважно товари безпосереднього вжитку, взагалі некритичного споживання — продукти харчування, побутові вироби, алкогольна, тютюнова продукція.

2.3.3. Торговельні компенсаційні операції

Торговельні компенсаційні операції — це такий товарообмін, за якого сторони здійснюють взаємні поставки кількох товарів (товарних партій).

Найбільш очевидною відмінністю компенсаційних операцій від бартеру є включення в операції обміну відразу кількох товарів (товарних партій) з кожного боку. Іншою відмінністю є принципова можливість використання грошової форми розрахунків, або компенсації у тих випадках, коли товарні цінності з одного боку не повністю покривають за вартістю поставки з іншої сторони. У зв'язку з цим інколи кажуть про повну компенсацію (коли йдеться про повне покриття імпортною закупівлею експортних поставок) або про часткову компенсацію (коли частина поставки, на яку «не вистачило» зустрічного товарного покриття, компенсується грошима). У випадку часткової компенсації мова йде про «неконвертоване сальдо», яке відповідно до конкретних умов угоди, можна не тільки компенсувати грошима, а й витратити в країні кредитора.

- Компенсаційні угоди.

Власне компенсаційні угоди означають обмін товарів відповідно до товарних списків, які готуються контрагентами. Кожний із контрагентів готує списки товарів: як тих, які він бажає продати, так і тих, які має намір купити. На переговорах сторони з'ясовують номенклатуру, кількісні параметри поставок, а також ціни обмінюваних товарів.

Типовою є ситуація, за якої фактично існують три юридичні документи, що складають контрактний пакет. Це — базовий контракт, котрий визначає основні положення угоди, номенклатуру товарообміну, а також два контракти-додатки, які фіксують параметри комплексних поставок з однієї країни до іншої, і навпаки, із зазначенням термінів та цін.

- Зустрічні закупівлі.

Особливістю зустрічних закупівель є зобов'язання експортера закупити (самостійно або через посередника) товари в країні імпортера на певну обумовлену суму. Фактично йдеться про певний відсоток від суми контракту відповідно до прагнення імпортера зберегти якомога більший обсяг валюти у власній країні, не здійснюючи безпосередньо виплати в іноземній валюті.

Серед різновидів зустрічних закупівель можуть бути такі контракти (й навіть джентльменські, тобто юридично не закріплені зобов'язання), за яких експортер погоджується закупити в країні

імпортера певну кількість товарів протягом певного терміну. Інколи замість двостороннього обміну товарами та послугами компенсацією за односторонні поставки може бути надання права вкладати капітал у певні проекти. Ці зустрічні угоди називаються **офсетними** (англ. offset — компенсувати). Найчастіше такі різнотипні угоди укладаються у сферах торгівлі дорогою військовою продукцією, а також відповідно до потреб здійснювати поставки вузлів і деталей у сфері електроніки, телекомунікаційного обладнання, в рамках комплексних коопераційних проєктів.

Згідно з умовами деяких контрактів, експортер може зобов'язатися включити в майбутню експортну продукцію елементи, які виготовляються в країні імпортера. Такі угоди називаються **поставками на комплектацію**. Їх можна віднести до офсетних, хоча інколи ці угоди виділяють і в окрему групу. Але за будь-яких умов це такі товарообмінні операції, за яких замовник наполягає на забезпеченні частини комплектуючих поставками з власної країни. Типовим прикладом подібних угод є реалізація великих технічних замовлень на виготовлення комплексного обладнання в галузях машино-, літако-, суднобудування тощо, коли імпортер здійснює поставки стандартних вузлів і деталей — двигунів, генераторів, акумуляторів та ін.

Для України з її значними виробничими потужностями в усіх названих галузях подібна форма зустрічної торгівлі, що пов'язана зі спеціалізацією, може відкрити ширший доступ до технологічних ринків, передусім у країнах Центральної та Східної Європи, СНД і ЄС. Така торгівля може стати одним із інструментів часткового поновлення втрачених у регіоні коопераційних контактів після дезінтеграції Східного блоку та СРСР.

Особливим різновидом торговельних компенсаційних операцій, зустрічної торгівлі є **авансові закупівлі**. Такий тип угод має місце тоді, коли експортер здійснює попередні закупівлі продукції в майбутнього імпортера під зобов'язання останнього закупити в нього продукцію в майбутньому.

Викуп застарілої продукції — вид товарообмінних операцій, за якого відбувається часткова компенсація вартості нових машин і технічного обладнання застарілими аналогами. Цей вид торгівлі широкою використовують виробники і споживачі автомобілів, комп'ютерів, сільськогосподарської техніки та ін. Практично йдеться про те, що в процесі переговорів про поставки нової техніки у покупця постає питання про необхідність з користю для себе використати однопрофільну і ще потенційно функціонуючу стару техніку. Оскільки виробник-експортер певної

продукції краще володіє ситуацією на відповідному сегменті ринку і може знайти покупця на частково амортизовані вироби (можливо, він їх модернізує та відремонтує), він як контрагент може взяти на себе клопіт щодо подальшої долі старих машин та обладнання, придбавши їх у власність і знизивши при цьому відповідним чином ціну на нову продукцію.

У ряді галузей цей процес достатньо регламентований: використовуються таблиці уцінення вартості амортизованих машин і обладнання залежно від року виготовлення, технічного стану, пробігу, функціональних якостей, вигляду. Переговори про продаж нової техніки й викуп застарілої ведуться пов'язано, а досягнуті домовленості можуть фіксуватися як в єдиному документі, так і в різних контрактах.

Вимушеність експортера погоджуватися на подібні контрактні умови пояснюється, крім іншого, гострою конкуренцією, взагалі реаліями сучасного «ринку покупця», який ще у 50-х роках ХХ ст. прийшов на заміну «ринку продавця». Разом з тим, доклавши певних зусиль, з тим щоб надати старій техніці потрібних функціональних властивостей і товарного вигляду, він може повторно продати оновлену продукцію на менш вибагливому ринку, яким може бути ринок країни, що розвивається, або такої збіднілої за роки невдалих реформ держави, як Україна. Вигоди ж для імпортера очевидні: за менші кошти він отримує нову, прогресивнішу та ефективнішу техніку.

Операції з давальницькою сировиною — це такі товарообмінні трансакції, за яких підприємство однієї країни переробляє давальницьку сировину постачальника з іншої країни та поставляє останньому готову продукцію. Передумовами операцій з давальницькою сировиною є наявність в одній країні необхідних покладів корисних копалин, потужностей для їх видобування та підготовки сировини, а в іншій країні — промислового потенціалу, який необхідний для її перероблення.

Подібні ситуації трапляються доволі часто, хоча для індустріальних країн типовим є розвиток галузей, які переробляють примітивну сировину, на основі не імпортних поставок, а власного гірничо-видобувного комплексу. Певним винятком з цього правила-тенденції є держави, на які перетворилися республіки колишнього СРСР. Адже їх спеціалізація сформувалася ще за часів існування єдиної держави, коли республіки мали доступ до певних природних ресурсів на правах внутрішніх територій, а не країн-імпортерів. Так і Україна, яка зараз є імпортером нафти, протягом останніх десятиліть існування СРСР переробляла на за-

водах у Лисичанську та Херсоні великі обсяги нафти російського походження переважно для внутрішньореспубліканського споживання. (Звичайно, можна пригадати історичні традиції нафтовидобутку й нафтопереробки в Україні, але колись потужні родовища значною мірою були вичерпані за часів царату та перших десятиліть радянської влади.)

Отже, нині в Україні є додаткові передумови для здійснення операцій з давальницькою сировиною. Технологічно угода може реалізовуватись по-різному: українська сторона отримує російську нафту, переробляє і повертає її. При цьому частину продукту переробки вона залишає собі як плату за послугу (можливі варіанти: отримання грошей при поверненні продукту переробки, повернення лише частини переробленого продукту та проведення компенсуючих доплат, перепродаж готового продукту без повернення його до країни первісної поставки).

Користь від операцій з давальницькою сировиною для країни-постачальника сировини пов'язана з технічною неможливістю здійснити її перероблення (або взагалі, або достатньо ефективно). Для країни-переробника подібні операції — це можливість авантажити виробництво, отримати оплату у валюті, додатковий доступ до джерел енергії або сировини. Щоправда, слід зазначити, що останніми роками російський уряд кілька разів приймав рішення, які дещо обмежують можливості реалізації операцій з давальницькою сировиною.

Підвидом операцій на давальницькій сировині є *толлінг* (англ. *toll* — податок), який передбачає виготовлення виробником продукції з сировини чи матеріалів замовника. Договір толлінгу укладається або безпосередньо власником матеріалів, що піддаються переробленню, або згідно з домовленістю замовника з третьою стороною. Така модель відносин може застосовуватись у різних ситуаціях. Наприклад, у разі технічної неможливості або неефективності певного виробничого процесу в країні, де є відповідні матеріали, чи за наявності при виході на певний національний ринок ускладнень для виробника, які можна подолати, використовуючи юридичний, організаційний статус замовника.

Згідно з толлінговою угодою переробник може отримувати як фінансову винагороду, так і частину сировини.

Толлінг широко застосовується в пострадянських країнах та країнах, що розвиваються. Частково це пов'язано з відставанням промислової бази та з необхідністю виходити на світовий ринок із сировиною в ролі толлінгерів.

Втім, є і протилежні приклади. Миколаївський глиноземний завод здійснює перероблення давальницької сировини, яка надходить від зарубіжних толлінгерів.

Сприятливі умови для розвитку співробітництва, яке пов'язано із переробленням давальницької сировини, існують у прикордонних районах. Таке співробітництво, як правило, не є великомасштабним, і пов'язане з тим, що власник сировини та її переробник проживають по різні боки кордону.

У галузевому аспекті характерним є використання такої форми співробітництва в нафтопереробці, кольоровій металургії і, особливо, в алюмінієвій промисловості.

Зустрічні закупівлі, зокрема офсетні угоди, є найпоширенішими серед тих, за яких оплата за поставки здійснюється у вигляді продукції.

2.3.4. Промислові компенсаційні операції

Промислові компенсаційні операції — це поставки з однієї країни до іншої машин та обладнання, будівництво промислових об'єктів і передавання технологій, які оплачуються зворотними поставками товарів, виготовленими з їх використанням.

Такі операції є особливо масштабними за обсягами залучених матеріальних цінностей, а також можуть мати тривалі строки виконання контрактних зобов'язань (до 10 років, а в деяких випадках і до 20—25 років). Значні обсяги ресурсів і віддаленість термінів завершення виконання умов контракту від його початку передусім мають місце при спорудженні (чи капітальній реконструкції) великого промислового об'єкта з усіма необхідними будівельно-монтажними роботами й поставками для нього комплектного обладнання. У спрощеному вигляді можливий (і достатньо поширений) алгоритм реалізації подібних операцій включає (у тій чи іншій формі) такі етапи, або функціональні компоненти.

1. Надання виробником — виконавцем робіт довгострокового кредиту для фінансування оплати будівельно-конструкторських робіт, закупівлі машин та обладнання.

2. Власне проведення будівельно-конструкторських робіт і поставки необхідних машин та обладнання, надання інжинірингових послуг із подальшим переходом промислових об'єктів, зданих «під ключ», у власність замовника.

3. Виробництво та поставка на експорт (як кредитору, так і іншим споживачам, покупцям) продукції промислового об'єкта з відрахуваннями валютної виручки на погашення кредиту.

Звичайно, можливі й інші варіанти реалізації промислових компенсаційних операцій відповідно до фінансових можливостей замовника та виконавця робіт, конкретної галузевої, технологічної специфіки споруджуваних об'єктів. Особливо важливо залучити до реалізації такої форми міжнародного співробітництва банківсько-кредитні установи.

Отже, можливі доповнення до наведеного переліку основних етапів реалізації проекту визначаються конкретними параметрами угоди про фінансування. Ураховуючи обсяги та характер великомасштабних промислових компенсаційних операцій, до їх виконання можуть залучатися урядові структури. Зокрема, це пов'язано і з фінансовими та іншими гарантіями, оскільки йдеться про великі й довгострокові кредити. Навіть самі базові угоди можуть підписуватись на урядовому рівні.

Класичною формою промислових компенсаційних операцій є так звані «*бай-бек*» (buy-back) операції, сутністю яких є, власне, зустрічні поставки: створення однією країною в іншій промислових потужностей і компенсація витрат з боку останньої відповідною продукцією. Затримка із зустрічними поставки товарів у порядку компенсації замовником-виробником може погашатися у грошово-валютній формі або рівноцінною продукцією якогось іншого підприємства у країні замовника.

Угода про «*розподіл продукції*» передбачає пропорційний розподіл виробленої продукції між учасниками промислових компенсаційних операцій, причому частка, яка відшкодовується як плата за контрактними зобов'язаннями, становить 20—30, інколи до 40 %.

Ще одним варіантом промислових компенсаційних операцій є механізм «*експлуатаційної компенсації*», за якого структура, котра здійснювала введення промислового об'єкта, сама експлуатує його, отримуючи відповідну компенсацію, після чого об'єкт передається замовникові.

У випадку, коли структура, яка була виконавцем, підрядником під час створення промислового об'єкта, не заінтересована в такому отриманні продукції, укладається договір *цесії* (cession), перевідступлення права власності на кінцеву продукцію. Змістом таких операцій є перепродаж продукції або організація (передусім з боку виконавця) її збуту третій стороні.

Відповідно до наведених функціональних складових промислових компенсаційних операцій укладаються кілька контрактів,

які регламентують різні етапи фінансування, виконання робіт та зустрічних поставок виготовленої продукції. Але навіть реалізація усього контрактного пакета може не означати припинення взаємодії між сторонами. Адже зворотні закупівлі продукції за своїми обсягами не обов'язково мають завершуватися після виконання контракту, а можуть мати довготерміновий характер і значно перевищувати вартість спорудженого об'єкта. Інший аспект справи — ціни. Первісно, до завершення терміну виконання базових угод, вони можуть бути пільговими для виконавця будівельно-монтажних робіт та кредитора, а по завершенні погашення зобов'язань колишнім замовником-виробником звичайно починає діяти логіка ціноутворення світового ринку.

Вигоди, які пов'язані з реалізацією промислових компенсаційних операцій, виявляються в забезпеченні будівельникам об'єктів і постачальникам машин та обладнання доступу до сировинних ресурсів, ринків технологічної продукції та будівельно-монтажних послуг, залучення на вигідних умовах до виробничих ланок, які можуть увійти для них у більш загальний технологічний процес. Переваги замовників об'єктів — це можливість акумуляції капіталів, відкриття додаткових резервів для промислового піднесення, створення нових робочих місць, виходу на ринки, які забезпечуються довготерміновими коопераційними контрактами та налагодженням сталих зв'язків із контрагентами.

Недоліком промислових компенсаційних операцій інколи називають негнучкість цієї форми коопераційної торгівлі, яка потребує акумуляції великих капіталів, дуже значних за обсягом і тривалих кредитів, а також масштабних урядових гарантій і страхувального забезпечення. Відзначається і віддаленість термінів окупності інвестицій.

Особливості участі України в промислових компенсаційних операціях пов'язані з потребами національної економіки в спорудженні конкретних промислових об'єктів у переробних галузях, а також із наявним будівельним та промисловим потенціалом. Ще за часів перебування України у складі СРСР вона розглядалась і як потенційна сторона-замовник проектів, і як їх виконавець. Як замовник Україна споруджувала (або може споруджувати в майбутньому) на своїй території об'єкти хімічної та нафтохімічної, легкої та харчової промисловості, металургійні комбінати, трубопроводи. Українські заводи — постачальники обладнання, будівельні підприємства, фахівці брали участь у спорудженні великих гідротехнічних споруд (наприклад, відомої у світі велетенсь-

кої Асуанської греблі в Єгипті), металургійних комбінатів за кордоном (у м. Ерденет у Монголії), і поновлення такої втраченої практики (зокрема реконструкція та обслуговування побудованих раніше об'єктів) може стати вагомим важелем динамізації економічного поступу країни.

Отже, наша держава, залежно від ситуації, може брати участь у подібному співробітництві і як замовник, і як виконавець. Щоправда, на потенціалі кооперації негативно відбивається фінансова скрута, яка обмежує можливості реалізації обох базових ролевих функцій.

Резюме

Важливою складовою міжнародної товарної торгівлі є безгрошові або частково безгрошові товарообміни її форми (бартер, торговельні компенсаційні операції, зокрема компенсаційні угоди, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, викуп застарілої продукції, операції з давальницькою сировиною, а також промислові компенсаційні операції, зокрема операції «бай-бек», угоди про «розподіл продукції», «експлуатаційну компенсацію», договори цесії).

Така торгівля поєднує в єдиній транзакції експорт та імпорт, а її характерною особливістю є те, що в контр-агентів виникають зобов'язання щодо взаємної закупівлі товарів.

Для України в умовах ринкової трансформації, фінансової скрути товарообмінні операції особливо поширені. З одного боку, в багатьох випадках це є тим рятівним інструментом для підприємств, який дає їм змогу виходити на міжнародні ринки, а з іншого — фактором мінізації економіки, способом уникати митного контролю, а відтак — причиною додаткових ускладнень із формуванням дохідної частини бюджету України.

Втім, поширення натурального товарообміну у світі спричиняють, також і діяльність ТНК, зростання спекулятивних операцій.

Потенціал товарообмінної торгівлі дає підстави вважати її одним з перспективних напрямів міжнародної економічної діяльності, причому для України важливе стратегічне значення має відновлення та подальше розширення таких раніше типових для неї промислових компенсаційних операцій, причому як у ролі реципієнта, так і донора технологій і промислового обладнання.

Теоретичні паралелі

Міжнародна економічна діяльність як сфера та передумова реалізації відносин «людина-товар»

З погляду аналізу відношення «людина — товар» прикметною особливістю тієї або іншої форми економічної взаємодії є ступінь віддалення (у різному розумінні цього терміна — власницькому, споживчому і навіть просторовому та часовому) продукту праці від суб'єкта — її творця. Тобто чим більш безпосередній (простіший) характер має кооперація, чим менш розвинутою є спеціалізація, тим більшу частку виробленої продукції споживає сам виробник. І навпаки: чим складніша кооперація і чим більш диверсифіковані та численні опосередковуючі її інструменти, які застосовуються у процесі обміну, тим менша зазначена частка виробника або вірогідність поєднання в одній особі функцій суб'єктності у двох протилежних процесах — виробництві та споживанні.

Очевидно, що найбільшу «відстань» (не тільки в географічному, а й у суб'єктно-функціональному розумінні) ми бачимо у випадку міжнародного співробітництва на сучасному етапі.

Процес поступової еволюції характеру економічної взаємодії, кооперації агентів господарювання матеріалізується у послідовній появі нових її форм та типів (від простіших до складніших). Цей процес є тісно пов'язаним із технологічним рівнем виробництва, етнокультурними особливостями господарського відтворення життя, з елементами та інструментами суспільної організації господарських відносин.

Принциповий феномен сьогодення — генезис нового, інформаційного та модифікованого відповідно до тенденцій глобалізації типу відносин між членами соціуму може бути рельєфніше охарактеризованим у зіставленні з тими рисами, що були притаманні попереднім (або простішим) фазам розвитку відносин між людьми з приводу виготовленого продукту. Уточнення «простішим» потрібно тому, що йдеться не тільки про періодизацію, а й про поступове, класифікаційне ускладнення форм взаємодії. Останні ж можуть відповідати як коопераційним моделям минулого, так і сучасним, але не «передовим» методам організації виробничих відносин. Крім того, межа, що відділяє одну від одної окремі форми, не є абсолютною, і різні форми можуть технологічно доповнювати одна одну або просто припускати наявність альтернативних моделей.

Отже, розміщення кооперантів у виробничому процесі може набувати таких форм.

І. Неспеціалізована кооперація (історично: сімейно-родинної общини), за якої суб'єктність процесу відтворення не розчленована обміном.

Інакше кажучи, має місце суб'єктна тотожність виробника та споживача як на індивідуальному рівні (у цьому разі тотожність є буквальною: сам зробив — сам спожив), так і на рівні суспільному (ідеться про тотожність функцій сукупного виробництва та сукупного споживання суспільства за умов натурального господарства).

Типовим тут є примітивне користування природними дарами та використання під час відтворювальної діяльності грубих технологій, що не дають змоги одержувати надлишкові продукти та обмінюватись ними.

II. Неопосередкована кооперація, за якої системовизначальним типом господарського зв'язку постає обмін у формі особистого контакту. Своєрідним перехідним етапом від цієї форми кооперації до наступної є безпосередній трьох- та багатосторонній обмін, який об'єктивно виключає необхідність грошового обігу. Отже, йдеться про безгрошовий обмін товарною спеціалізованою продукцією, причому її споживча та абстрактна вартості є нерозчленованими.

III. Опосередкована кооперація, що здійснюється непрямим обміном. Такий спосіб господарського зв'язку забезпечує можливість більш диверсифікованої спеціалізації за допомогою інституту посередництва та інструментів грошового обігу з використанням абстрактно-вартісного еквівалента.

Типовою рисою такої кооперації є відносно незначна «відстань» між кооперантами (так би мовити, через невелику кількість «потисків руки»). Виникає феномен уособлення вартості (внаслідок певної надлишковості), що здатна принести прибуток, однак, це останнє явище явно вираженого характеру поки що не набуває.

IV. Широкоусупільнена кооперація у вигляді самоврегульованої системи господарських зв'язків, принциповими рисами якої є робота на невідомого споживача та споживання продуктів праці невідомого виробника. Функція прибутковості уособленої вартості — капіталу набуває вирішального значення.

Даному типу господарських відносин відповідають тенденції соціалізації (збільшення відносної частки соціальних інвестицій), зменшення частки прибуткового продукту, що формується за принципом ренти та спрямовується на споживання її власників.

V. Кооперація через спілкування (контакт) із загальним інформаційним банком, уособленням визнавальної та соціально-регулятивної функції суспільства. Цей рівень кооперації — інформаційний обмін з приводу відтворення — є продовженням тенденції технологічного ускладнення механізму суспільного визнання результатів праці. Водночас він є точкою нового витка діалектичної спіралі з повторенням рис первісного стану (тотожність виробника і споживача в особі індивіда — члена соціуму, в певному розумінні з поверненням людини самої до себе).

Адже на інформаційному рівні кооперації процесам трудової діяльності окремих індивідів дедалі більше притаманна нерозчленованість функцій виробництва та споживання. І якщо у первісному суспільстві предметом нерозчленованої праці були продукти безпосереднього фізі-

ологічного вжитку, то в «інтелектуальному суспільстві» таким предметом постає інформація, духовна пожива, яка меншою мірою, ніж матеріальні предмети споживання, містить у собі товарні риси. Дедалі більшою мірою праця постає вмотивованими зусиллями, які спрямовуються на всебічний індивідуальний розвиток людини з її прагненням до творчої самореалізації. Така самореалізація потребує взаємодії (інформаційного обміну) з іншими заінтересованими у власному всебічному розвитку (через збагачення інформацією) осіб.

Механізми міжнародного економічного зв'язку між господарськими суб'єктами постають дедалі більш складними й диверсифікованими в умовах прогресуючої автоматизації та інформатизації виробництва. Поширення ж Інтернету та інформаційних технологій веде до того, що окрема людина працює на загальний банк даних. Цей банк не лише є «керівником робіт», збирачем інтелектуальних зусиль, а й джерелом задоволення інформаційних потреб. Що ж до суто матеріальних потреб людини, то їх забезпечення пов'язане з розвитком самовідтворюваних технологічних структур, у яких автоматизовані системи відтворюються за допомогою автоматизованих систем. Людина віддаляється від технологічних процесів виробництва й управляє ним, «перебуваючи за його межами». Отже, формується принципово новий соціально-економічний стан, відбувається генезис якісно відмінного від попередніх типу відносин між членами соціуму.

Самі ж знання частково «витісняють» зі сфери виробництва традиційну факторну тріаду — землю, працю й капітал — і постають основою сучасних виробничих систем.

Терміни та поняття

Ринок продавця — ситуація на ринку, на якому має місце відносний дефіцит пропозиції. При цьому в умовах підвищувальної кон'юнктури відбувається жорсткіша конкуренція між покупцями, які повинні проявляти більшу активність, а в продавців є більше можливостей підвищувати товарні ціни. Інколи висловлюється думка, що для провідних ринкових країн до 50-х років була типовою саме подібна модель організації економічних відносин. Очевидні ознаки *ринку продавця* характеризували початковий період становлення ринкових відносин в Україні, інших трансформаційних країнах.

Ринок покупця — ситуація на ринку, на якому пропозиція вочевидь перевищує поточний попит, що зумовлює понижувальну кон'юнктуру, примушує продавців вдаватися до активної маркетингової політики та відшукувати нові можливості задовольнити вимоги споживачів. За умов *ринку покупця* висока конкуренція на ринку здійснює понижувальний тиск на ціни та примушує виробників-продавців відшукувати шляхи підвищення ефективності виробництва, якості продукції.

Давальницька сировина — сировина, яка передається замовником — власником первинного продукту виробникові з метою виготовлення готової продукції на умовах оплати виробничих послуг у грошовій або натуральній формі.



Контрольні питання

1. Визначте природу міжнародних товарообмінних операцій.
2. Назвіть основні види міжнародних товарообмінних операцій.
3. У чому полягає природа бартерних операцій і що їх відрізняє від компенсаційних угод?
4. У чому полягають переваги зустрічних операцій у товарній торгівлі й ускладнення при їх реалізації?
5. Що таке промислові компенсаційні операції?
6. Яке значення мають міжнародні товарообмінні операції для перехідної економіки України?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Внешнеторговые сделки / Сост. И. С. Гринько. — Сумы: Фирма «Реал», 1994. — 464 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. — Минск: Выш. шк., 1997. — 207 с.
4. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. — К.: Феникс, 1996. — 420 с.
5. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.

2.4.1. Поняття міжнародного контракту

Міжнародний контракт (або міжнародна угода) — це домовленість про комерційний обмін цінностями між різнонаціональними контрагентами, причому суттєвим принципом її здійснення є те, що в її результаті кожен з учасників збільшує особисту цінність об'єкта, що обмінюється (з урахуванням міжнародно-трансакційних втрат).

Договір — це зобов'язання або кілька зобов'язань, у разі порушення яких вживаються засоби правового захисту. Зобов'язання полягає у волевиявленні здійснити дії або утриматися від чогось, що робиться таким чином, що для особи, якій воно адресоване, цілком виправданим є розуміння його як виникнення зобов'язання у зв'язку з цим волевиявленням.

Друге видання Зведення договірних права США.

Головним змістом міжнародного контракту є перелік якісних та кількісних параметрів, які характеризують товарні поставки, а також визначення фінансових зобов'язань покупця перед продавцем, які він повинен виконати. Але виконання взаємних зобов'язань передбачає дотримання багатьох технічних умов, існуючих писаних та неписаних, обов'язкових та факультативних (додаткових) параметрів та правил поведінки контрагентів, які також відображаються в контракті (після чого вони вже не можуть не бути «обов'язковими» та «писаними»).

До обов'язкових контрактних положень входять умови, без яких відповідний договірний документ не має сенсу та змісту, необхідних для того, щоб сторони мали юридичні підстави для обумовлених господарських та технічних дій (визначення сторін, кількості, якості поставленого товару, його ціни, яку необхідно сплатити, тощо). Додаткові умови потрібні для забезпечення виконання контракту, вони визначають процедуру здавання—приймання товару, його пакування, порядок припинення виконання контракту внаслідок обставин нездоланної сили, характер розв'язання спорів тощо. Ці додаткові умови за певних обставин

є обов'язковими, але в будь-якому випадку чим докладнішим та чіткішим є опис умов контракту, взаємних зобов'язань контрагентів, характеру та часу їх дій, тим більше підстав розраховувати на те, що контракт буде виконано, а інтереси його учасників задово- леними.

Отже, сам контракт повинен мати жорстку структуру, бути продуманим як цілісний документ та чітко формулювати права й обов'язки сторін. При цьому, укладаючи його, слід враховувати, що склалися традиції щодо послідовності й характеру наповнення окремих структурних підрозділів контракту.

Ось типова, але зовсім не обов'язкова послідовність контрактних пунктів (що зазвичай оформлюються у вигляді статей), які в різній послідовності широко застосовуються й вітчизняними учасниками експортно-імпорتنих операцій. (Оскільки преамбула, як правило, не має статейної нумерації та являє собою заголовок у документі, збережемо характер її оформлення і не нумеруватимемо її.)

Контракт № NN

Преамбула контракту — вступна частина контракту, яка містить юридичні назви сторін, посилання на місце та дату підписання контракту.

1. **Предмет контракту** — констатація виду угоди, найменування товару, його характеристики, номенклатурної належності чи асортименту.

2. **Кількість товару** — цифрове вираження обсягу поставки товару із зазначенням одиниці виміру та використовуваної системи мір та ваг. Критерії вимірювання обсягу передусім визначаються його природою — обсяги металу, руди, зерна, цукру вимірюються на вагу, лісоматеріалів — на об'єм та довжину, складні технічні вироби, одяг обчислюються, як правило, в штуках. Можливі комбінації способів вимірювання: кількість або вміст товару в упаковці, контейнері (ліки, сірники, деякі хімічні препарати). У разі продажу товарів на вагу має значення врахування ваги тари: вага нетто означає вагу самого товару без упаковки, а вага брутто — разом з нею, причому в останньому випадку вартість тари фактично дорівнює вазі тари (якщо вага тари є порівняно незначною, тобто до 1—2 %, або якщо вартість тари є зіставною з вартістю товару).

3. **Якість товару** — визначення сукупності характеристик і властивостей товару, які обумовлюють його здатність задоволь-

няти ті або інші споживчі (індивідуально-побутові або виробничі) потреби покупця. Якість визначається за допомогою однієї або кількох наведених нижче систем оцінки:

стандартів, які розробляються і затверджуються урядовими органами та спеціалізованими структурами — торговельно-промисловими об'єднаннями, союзами підприємців, провідними виробниками, науково-технічними, екологічними асоціаціями тощо; велике міжнародне значення мають стандарти, які розробляє Міжнародна організація зі стандартизації (International Standardization Organization);

технічних умов, які застосовуються у разі відсутності відповідних стандартів та у випадках, коли специфіка виробництва та/або експлуатації виробу потребують регламентації його характеристик, технічного складу, опису матеріалів, причому в контрактах може передбачатися методика контролю відповідних характеристик (наприклад, стосовно поставок літаків, суден, складного промислового обладнання);

специфікацій, котрі, як правило, є додатками до контрактів і фіксують параметри індивідуального виробу;

опису, який відображає індивідуальні ознаки товарів, що можуть варіюватися в межах базових родових характеристик;

зразка, який є загальноприйнятим і/або погодженим сторонами еталоном, причому визначається й методика порівняння товару угоди та зразка;

вмісту речовин відповідно до хімічного, технологічного складу виробу установленим мінімально припустимої кількості корисних і максимально припустимої кількості небажаних речовин або домішок (наприклад, у металевих рудах);

показника виходу готового продукту, згідно з яким у відсотковому або абсолютному виразі встановлюється кількість кінцевого продукту, який можна отримати із сировини або проміжної субстанції (наприклад, олії з насіння);

попереднього огляду, коли у встановлений термін покупцеві надається можливість оглянути партію товару, причому продавець гарантує, що товар був достатньо репрезентативно представлений під час такого огляду (як правило, застосовується при продажах з аукціонів і складів);

справедливої середньої якості, коли у контракті зазначається, що контрактний товар на момент здійснення поставки відповідає традиційним уявленням про його якість (передусім стосовно поставок зернових);

способу «тель-кель», який передбачає продаж товару «таким, яким він є» на момент укладення контракту, причому покупець зобов'язується прийняти товар незалежно від того, наскільки зміняться його якісні властивості до моменту поставки, аби тільки він відповідав зафіксованому в контракті виду чи сорту (передусім щодо незібраного врожаю).

4. Базисні умови контракту — посилання на конкретну модель розподілу обов'язків між продавцем та покупцем щодо здійснення перевезень, найму перевізника, страхування, оформлення документації, «очищення» товару від мита тощо. Цей пункт часто може бути не самостійною статтею, а входить у преамбулу або якусь із статей, наприклад ту, що фіксує предмет контракту та вид угоди. Згідно з українським законодавством і державною нормативною документацією правила Інкотермс застосовуються тільки стосовно експортно-імпорتنих операцій, тобто лише у міжнародній практиці, водночас посилання на той або інший вид базисних умов контракту часто трапляється й у внутрішньогосподарській практиці. (Докладніше про *Базисні умови контракту* (або правила *Інкотермс*) йтиметься в спеціальному параграфі.)

5. Транспортні умови — визначають вид транспорту, обов'язки щодо швидкості завантажувальних та розвантажувальних робіт, компенсації за затримки, характер відносин між контрагентами та перевізником. Основну регламентацію транспортних відносин між основними контрагентами містять зафіксовані в контракті умови Інкотермс. Технічні умови транспортування фіксуються в автомобільних, залізничних, авіаційних накладних, коносаментх та інших документах.

6. Ціна товару — може встановлюватися залежно від характеру товару й від практики, що склалася у процесі торгівлі даним товаром. Ціна може встановлюватися за одиницю товару та за певну кількісну величину (масу, обсяг, площу, довжину, вміст корисної речовини). Вимога щодо наявності в тексті договору вказівки щодо ціни поставки є обов'язковою згідно з вітчизняним законодавством, за яким відсутність відповідних положень робить контракт недійсним.

У визначенні кінцевої ціни товару важливим фактором є *базис ціни*, який показує, чи входять витрати з доставки товару до її ціни. *Базис ціни* залежить від обраних базисних умов контракту, до яких, наприклад, можуть додаватися витрати внутрішніх перевезень та інші статті витрат. Можливо, певні статті витрат, що входять до тих чи інших умов Інкотермс, будуть відніматися від ціни, якщо продавець не несе відповідальності за ту чи іншу опе-

рацію (наприклад, страхування вантажу). Валюта ціни (валюта, в якій виражається ціна товару) може не збігатися з валютою розрахунку, отже, урахування курсових коливань для контрагентів є важливим фактором прибутковості угоди. Для попередження збитків від валютних коливань роблять так звані валютні застереження (наприклад, «прив'язують» валюти ціни до іншої валюти, СДР чи кошика обраних валют).

7. Термін поставки — вказівка на дату, місяць, квартал та рік поставки товарів, тобто реального передання товару продавцем покупцеві або особі, яка за його дорученням діє від його імені. Термін поставки може бути визначеним як

а) календарна дата;

б) період, протягом якого має здійснитися поставка (включаючи випадки, коли передбачаються й проміжні поставки).

Датою поставки, залежно від форми її організації, може вважатися:

- календарний день, у який підписується акт здавання-приймання з боку замовника як при разовій загальній поставці, так і після поставки останньої партії вантажу, зокрема надходження останньої партії єдиного комплексу обладнання;

- дата розписки транспортно-експедиторської фірми або транспортної організації, що приймають вантаж для його перевезення до місця призначення;

- дата штампеля прикордонного пункту щодо прибуття товару на кордон;

- дата складського посвідчення стосовно того, що товар було завезено на склад.

Щодо терміну здійснення поставки в контракті зазначається або гранична дата поставки («поставки будуть здійснені не пізніше...»), або період її реалізації («поставки будуть здійснені протягом...»), причому за умов регулярності поставок (передусім зумовленої технологічними процесами виробництва замовника) в контракті зазначається періодичність («щомісячно», «щоквартально» тощо).

Нарешті, у контракті може бути зафіксованим право покупця вимагати поставки товару будь-якого дня протягом певного періоду, а також право продавця поставити товар достроково.

8. Умови платежу — визначення терміну, способу, засобів та форми здійснення платежу (про систему розрахунків міжнародних контрагентів ітиметься в окремому підрозділі).

9. Пакування — визначення характеру тари та упаковки, як внутрішньої, що не може бути відділеною від товару, так і зовні-

шньої, яка може більш вільно обиратися залежно від умов транспортування і конкретних технічних можливостей контрагентів.

Пакування товару, як і його маркування, є обов'язком продавця, причому умови міжнародної торгівлі висувають жорсткі вимоги щодо цього процесу. Так, протягом перших років української незалежності, коли бракувало необхідних технологій і досвіду багатьом суб'єктам поставок товарів, поширеною практикою було перепакування та маркування вітчизняних вантажів відповідно до стандартів ЄС і країн інших регіонів. (Щодо маркування, яке, зазвичай наноситься на тару, то і воно має бути предметом спеціальних зауважень у контракті. Основними його завданнями є інформування про учасників операції купівлі-продажу, країну виготовлення товару й місце його призначення, номер контракту, а також про технічні вимоги до транспортування — вагу нетто та брутто кожної вантажної одиниці, габарити останньої та вказівки щодо особливої обережності, обмежень кантування тощо.)

Зазвичай у більшості випадків тара переходить у власність покупця разом із товаром, оскільки її вартість ураховується в ціні товару. Щоправда, можливими є винятки з цього правила, і в контракті або не враховується ціна тари, або фіксується обов'язок покупця повернути її продавцеві.

«Прогресивним» видом тари вважається контейнер, який забезпечує найкраще збереження вантажу, припускає порівняно легке перевантаження, використання різних видів транспорту. Іншими видами зовнішньої тари є ящики, мішки, коробки, діжки, піддони (інколи з подальшим упакуванням у плівку).

10. Здавання-приймання товару — процедура фізичного передання товару, яке супроводжується відповідними формальними діями та документальним оформленням і не обов'язково збігається з переходом прав на товар від продавця до покупця.

Дії щодо здавання-приймання товару можуть мати попередній та остаточний характер. У першому випадку (якщо подібне взагалі має місце) покупцем констатується відповідність або невідповідність товару за якісними, кількісними параметрами, договірними положеннями, дається оцінка адекватності маркування та пакування технічним характеристикам товару та цілям виконання контракту. При цьому в разі виявлення недоліків продавець зобов'язаний усунути їх, а в найгіршому випадку покупець забраковує товар та відмовляється від угоди.

При остаточному (вибірковому або суцільному) здаванні-прийманні товару, як правило, мають місце відносини між про-

давцем та перевізником, а також між перевізником та покупцем. Перевізник перевіряє кількість товару та зовнішню відповідність товару чи тари до традиційних уявлень про те, якими вони мають бути, а також пломби відправника.

Аналогічні критерії приймання використовує й покупець у разі доставляння товару перевізником. Якщо якість чи кількість товару не відповідає зафіксованим у контракті, ставиться відповідна помітка на транспортній документації або укладається окремий документ.

У контракті встановлюється місце фізичної поставки товару, для чого при констатації обраного з базисних умов контракту робиться відповідна прив'язка до конкретного місця (наприклад, FOB — порт Одеса).

11. Гарантії виконання контракту та обслуговування — умови, згідно з якими продавець може брати зобов'язання як щодо якості поставленого товару, так і щодо підтримки його функціональних якостей протягом певного (гарантійного) часу.

У разі виявлення того, що якість товару не відповідає умовам контракту чи природним очікуванням покупця, останньому (відповідно до закріплених у контракті положень або судово-арбітражного рішення, за згодою сторін) може бути надана технічна допомога або можуть бути відшкодовані чи компенсовані збитки. Реально це означає усунення недоліків, ремонт машин, обладнання, зниження контрактної ціни або повернення суми контракту.

Щоправда, гарантійні зауваження містять і перелік умов, згідно з якими продавець не несе відповідальності за товар у разі його неналежного використання чи зберігання, помилок персоналу, що його обслуговує, тощо.

Поставки достатньо складних машин та обладнання мають містити вказівки на зобов'язання продавця щодо технічного (а можливо й операційного) обслуговування об'єкта поставки. Може виникнути необхідність здійснення монтажних робіт, що відображається як у самому контракті на поставку товарів, так і в окремому контракті.

12. Обставини нездоланної сили (форс-мажор) — констатація умов, за яких можливими є перенесення термінів виконання контракту або часткове чи повне звільнення сторін від контрактних зобов'язань. Адже в контракті сторони можуть зафіксувати параметри власних дій. Дії ж інших осіб (а тим більше сил природи) не залежать від них. До форс-мажорних подій належать стихійні лиха (повені, пожежі, буревії, землетруси), збройні конфлікти, техногенні катастрофи та інші неконтрольовані контрагентами події.

Отже, може виникнути ситуація, за якої виконання контракту є неможливим або недоцільним. Очевидно, що небезпека виникнення форс-мажорних обставин має бути врахована в договорі, причому докладність такого врахування може допомогти уникнути спорів, арбітражних розслідувань та примусового застосування права та звичаїв країни виконання договору. При цьому в докладній регламентації потенційних форс-мажорних обставин найбільше заінтересована сторона, яка має власницькі повноваження та страхувальні зобов'язання до моменту завершення виконання контракту (тобто експортери). Протилежними є інтереси імпортерів.

Обставини нездоланної сили можуть бути тимчасовими та тривалими (постійними). У першому випадку термін виконання контрактних зобов'язань відсувається на період дії таких обставин, а в другому — контракт скасовується. Можуть зазначатися й максимальні терміни, по закінченні яких контракт може бути розірвано, причому залежно від технічного терміну зберігання товарів термін скасування контракту може тривати дні та тижні (продукти, квіти) чи місяці (технічне обладнання). Для забезпечення неупередженої експертної оцінки сторони можуть зазначати організацію (установу), яка видає довідки щодо тривалості форс-мажорних обставин.

13. **Санкції за порушення умов контракту** — положення про характер і розміри компенсацій, штрафів за порушення термінів, поставку неякісної продукції, некомплектну та кількісно неповну поставку, а також порушення інших положень контрактів. Такі положення є підставою для подання рекламаций — претензій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням контрактних зобов'язань. Відтак вони містять вказівки на терміни подання рекламаций, розміри штрафів та можливої компенсації за збитки (неотримання прибутків), яких зазнав покупець через невчасне виконання продавцем своїх зобов'язань

14. **Арбітраж** — вказівка на арбітражну інстанцію, котра розглядатиме спори між сторонами, які сторонам не вдасться врегулювати договірним способом. Переваги арбітражу перед судовим розглядом полягають у спрощеності процедури, швидкості розгляду справи, низьких витратах, кращих гарантіях непоширення ділової та технічної інформації.

Важливим інститутом, який сприяє арбітражному процесу в Україні, є Торгово-промислова палата, яка містить у своєму складі Міжнародний комерційний арбітражний суд. Отже, вітчизняним учасникам експортно-імпортних операцій рекомендуєть-

ся вказувати у своїх міжнародних контрактах, що комерційні спори, які можуть виникати під час виконання контрактів, розв'язуватимуться цією арбітражною інстанцією з використанням відповідних регламенту та інших процедур.

На міжнародному рівні важливу роль відіграє Міжнародний арбітражний суд при Міжнародній торговій палаті в Парижі, а також Міжнародний третейський суд (штаб-квартира у Гамбурзі), Арбітраж при комітеті Ллойда (Лондон), інші, зокрема галузеві та регіональні, судово-арбітражні органи.

Додаток № 1 до Закону України
«Про міжнародний комерційний арбітраж»
від 24 лютого 1994 р.

Положення про Міжнародний комерційний арбітражний суд
при Торгово-промисловій палаті України

1. Міжнародний комерційний арбітражний суд є самостійною постійно діючою арбітражною установою (третейським судом), що здійснює свою діяльність згідно з Законом України «Про міжнародний комерційний арбітраж».

Торгово-промислова палата України затверджує Регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду, порядок обчислювання арбітражного збору, ставки гонорарів арбітрів та інших витрат суду, сприяє його діяльності.

2. До Міжнародного комерційного арбітражного суду можуть за угодою сторін передаватись на вирішення:

- спори з договірних та інших цивільно-правових відносин, які виникають при здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо комерційне підприємство хоча б однієї зі сторін спору перебуває за кордоном, а також;

- спори підприємств з іноземними інвестиціями і міжнародних об'єднань та організацій, створених на території України, між собою, спори між їх учасниками, а так само їх спори з іншими суб'єктами права України.

Зовнішньоекономічні відносини, спори з яких можуть бути передані на вирішення Міжнародного комерційного арбітражного суду, стосуються, зокрема, відносин купівлі-продажу (поставки) товарів, виконання робіт, надання послуг, обміну товарами та/чи послугами, перевезення вантажів і пасажирів, торгового представництва і посередництва, оренди (лізингу), науково-технічного обміну, обміну іншими результатами творчої діяльності, спорудження промислових та інших об'єктів, ліцензійних операцій, інвестицій, кредитно-розрахункових операцій, страхування, спільного підприємництва та інших форм промислової і підприємницької кооперації.

3. Міжнародний комерційний арбітражний суд приймає до свого розгляду також спори, віднесені до його юрисдикції в силу міжнародних договорів України.

4. Рішення Міжнародного комерційного арбітражного суду виконуються сторонами добровільно у встановлені ним строки. Якщо строк

виконання в рішенні не зазначено, воно підлягає негайному виконанню. Не виконані в строк рішення виконуються відповідно до закону і міжнародних договорів.

5. У справах, що підлягають розгляду в Міжнародному комерційному арбітражному суді, голова суду може на прохання сторони встановити розмір і форму забезпечення вимоги.

6. Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України має печатку зі своїм найменуванням українською й англійською мовами та зображенням меча і терез правосуддя.

Додаток № 2 до Закону України
«Про міжнародний комерційний арбітраж»
від 24 лютого 1994 р.

Положення про Морську арбітражну комісію
при Торгово-промисловій палаті України

1. Морська арбітражна комісія є самостійною постійно діючою арбітражною установою (третейським судом), що здійснює свою діяльність згідно з Законом України «Про міжнародний комерційний арбітраж». Торгово-промислова палата України затверджує Регламент Морської арбітражної комісії, порядок обчислювання арбітражного збору, ставки гонорарів арбітрів та інших витрат Комісії, сприяє її діяльності.

2. Морська арбітражна комісія вирішує спори, які випливають з довірливих та інших цивільно-правових відносин, що виникають із торговельного мореплавства незалежно від того, чи є сторонами таких відносин суб'єкти українського та іноземного або лише українського чи тільки іноземного права. Зокрема, Морська арбітражна комісія вирішує спори, що випливають із відносин:

1) щодо фрахтування суден, морського перевезення вантажів, а також перевезення вантажів у змішаному плаванні (ріка—море);

2) щодо морського буксирування суден та інших плаваючих засобів;

3) щодо морського страхування і перестрахування;

4) пов'язаних із купівлею-продажем, заставою та ремонтом морських суден та інших плаваючих засобів;

5) з лоцманської і льодової проводки, агентського та іншого обслуговування морських суден, а також суден внутрішнього плавання, оскільки відповідні операції пов'язані з плаванням таких суден морськими шляхами;

6) пов'язаних з використанням суден для здійснення наукових досліджень, видобування корисних копалин, гідротехнічних та інших робіт;

7) щодо рятування морських суден або морським судном внутрішнього плавання, а також щодо рятування в морських водах судном внутрішнього плавання іншого судна внутрішнього плавання;

8) пов'язаних з підніманням затонулих у морі суден та іншого майна;

9) пов'язаних із зіткненням морських суден, морського судна і судна внутрішнього плавання, суден внутрішнього плавання у морських водах, а також із заподіянням судном пошкоджень портовим спорудам, засобам навігаційної обстановки та іншим об'єктам;

10) пов'язаних із заподіянням пошкоджень рибальським сітям та іншим знаряддям лову, а також з іншим заподіянням шкоди під час здійснення морського рибного промислу.

3. Морська арбітражна комісія вирішує також спори, що виникають у зв'язку з плаванням морських суден і суден внутрішнього плавання по міжнародних ріках, у випадках, указаних у цій статті, а також спори, пов'язані із здійсненням суднами внутрішнього плавання закордонних перевезень.

Морська арбітражна комісія приймає до розгляду спори за наявності угоди між сторонами про передання їх на її вирішення. Комісія приймає до розгляду також спори, що їх сторони зобов'язані передати на її вирішення в силу міжнародних договорів.

4. У справах, що підлягають розгляду Морською арбітражною комісією, голова комісії може на прохання сторони встановити розмір і форму забезпечення вимоги і, зокрема, прийняти постанову про накладення арешту на судно або вантаж іншої сторони, які перебувають в українському порту.

5. Рішення Морської арбітражної комісії виконуються сторонами добровільно в установлені нею строки. Не виконані в строк рішення виконуються відповідно до закону і міжнародних договорів.

6. Порядок реалізації забезпечення, що надається на підставі ст. 4 цього Положення, встановлюється головою Морської арбітражної комісії після набрання її рішенням законної сили.

7. Морська арбітражна комісія при Торгово-промисловій палаті України має печатку зі своїм найменуванням українською й англійською мовами та зображенням якоря і терез правосуддя.

2.4.2. Ціна міжнародного контракту

Установлення ціни міжнародного контракту є головною технічною умовою останнього. На контрактну ціну впливають численні та різномірні фактори. Їх можна класифікувати як **об'єктивні** (споживчі властивості товару, наявність сталих міжнародних товаропотоків, загальні попит та пропозиція) та **суб'єктивні** (досвід та комерційні знання контрагентів, наявність у них технічних засобів реалізації угоди та здатності організовувати її підтримку під час митного очищення тощо), **тривалі** (такі, що характеризують стабільні вартісно-економічні відносини) та **кон'юнктурні** (пов'язані з валютними коливаннями, поточною зміною обсягів виробництва та споживання, що змінюють співвідношення основних ринкових сил), **економічні** (пов'язані із суто ринковими закономірностями та плінними подіями) та **позаекономічні** (стихійні лиха, збройні конфлікти, техногенні події).

Установлення ціни не є простим механічним актом, адже ціна водночас повинна відображати результати господарської діяльності та бути гнучким інструментом у конкурентній боротьбі на міжнародних ринках. Зокрема, ціна виконує такі функції (прямо включає в себе певні компоненти або відображає ті чи інші показники та комерційні завдання):

- включає прями та опосередковані витрати на виробництво товару;
- відображає корисність товару, це особливо помітно під час установлення ціни на нові, технологічно лідируючі товари;
- забезпечує прибуток продавцеві;
- повинна враховувати конкурентну кон'юнктуру (бути більш високою на слабкому ринку або нижчою за умов високої конкуренції) та формувати її (приклад — тиск на ринок за допомогою низьких цін).

Відповідно до економічних факторів, дію яких відчувають учасники угод, особливостей виробництва товару, що є предметом трансакції, характеру самого товару, наявної інформації про використовувані ціни, а також доцільних методик укладання конкретних контрактів використовуються різні способи визначення ціни.

При визначенні ціни контракту важливе методологічне значення мають знання про ціни аналогічних трансакцій, які відбуваються в міжнародній торгівлі. У цьому зв'язку використовуються різні об'єктивні дані та різні види цін.

Світові ціни — це ціни найбільш впливових ринкових агентів. Залежно від того, про який товар ідеться, це — ціни, якими користуються країни (експортери чи імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми.

Свого часу перехід на світові ціни відбувався для українських виробників, які у 80-х роках існували в системі планового збуту та централізованих поставок з використанням системи штучних цін, у дуже болючий спосіб. Особливо «дошкуляло» підвищення цін на енергоносії, що було протягом 1991—1994 рр. помітною причиною постійного підвищення цін та нестабільності на валютному ринку. Водночас, використання міжнародних цінових критеріїв сприяло структурній реформі, воно стало критерієм ефективності виробництва, створення конкурентних ринкових агентів, формування відкритої національної економіки.

Ціни ринку — це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку. Їх урахування в маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення щодо виходу на конкретний ринок, вибору цінової політики фірми.

Разом з тим поняття «світові ціни» та «ціни ринку» є дещо абстрактними, і насправді їх реальний зміст проявляється в різних системах та джерелах ціноутворення. Такими джерелами є передусім опубліковані ціни — довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни пропозицій великих фірм, середні експортні та імпортні ціни.

Довідкові ціни — це ціни на аналогічні товари, які застосовуються у міжнародній торгівлі та на внутрішніх ринках при оптовій торгівлі різних країн. Довідкові ціни можуть відображати параметри більш або менш нещодавніх операцій (ураховуючи, що основним джерелом довідкових цін є бюлетені, прейскуранти, журнали, спеціалізовані газети, каталоги та бюлетені, видання яких відбувається із певним лагом стосовно реальних операцій), а також бути опублікованими цінами продавців (конкретні угоди могли і не відбутися або відбутися за іншими цінами).

Біржові котирування є цінами продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але переважно вони відображають саме реальні цінові параметри угод. Біржові котирування мають вирішальне значення при встановленні цін на однорідну масову продукцію, яка торгується на біржах.

Ціни аукціонів фіксують умови продажу відповідно до найвищої пропозиції ціни покупцями у певний момент та у конкретному місці. Подібне ціноутворення у міжнародній торгівлі застосовується до певних груп товарів (вовна, хутра, чай та ін.) і є сигналом для відповідних виробників щодо потенційної оцінки покупцями їх товару. Ціна аукціону може встановлюватися як у процесі торгів з підвищенням ціни (це є більш поширеним правилом), так і з пониженням ціни, що відбувається після оголошення найвищої очікуваної ціни продавцем.

Ціни пропозицій великих фірм мають номінальне значення, оскільки є ціновою пропозицією продавця. При реальній угоді в процесі торгів та переговорів вони можуть бути зниженими. Особливо значущими ціни пропозицій великих фірм є стосовно високотехнологічних товарів, які є предметом монопольного або олігопольного виробництва.

Середні експортні та імпорتنі ціни обчислюються статистично з використанням масиву даних щодо міжнародних торговельних операцій, що відбулися протягом певного періоду (як правило, за рік). Відповідні дані формуються Міністерством економіки України, Державним митним комітетом України, Державним комітетом статистики України. Альтернативні статистичні бази та відповідні обчислення робляться й деякими незалежними аналітичними структурами.

Крім офіційно публікованих цін, використовуються й дані про **ціни попередніх угод**, які є доступними для контрагентів. Очевидно, що для використання саме такого інформаційного джерела про ціни на певному ринку потрібна відома стабільність цін. Але доступні відомості «покривають» далеко не весь масив цін попе-

редніх угод, адже часто вони приховуються безпосередніми учасниками угод або публікація цін є нерегулярною.

На підставі вивчення цін з використанням одного або декількох з числа перелічених джерел, у процесі переговорів та консультацій устанавлюється ціна для конкретної угоди. Але залежно від характеру товару, умов реалізації контракту, ринкової кон'юнктури способи фіксації ціни можуть варіюватися. Виділяють такі форми цін залежно від моменту їх остаточного визначення: тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією та ціни, що ковзають.

Тверді ціни встановлюються у момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок (до 2-х тижнів) та застосовується тим рідше, чим тривалішими є терміни виконання контрактних зобов'язань.

Рухомі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть коригуватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

Ціни з наступною фіксацією також устанавлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

Ціни, що ковзають (змінні ціни), використовуються тоді, коли у контрактах ідеться не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Інакше кажучи, первісно в контракті зазначається початкова ціна та її структура — вміст у ній різного роду витрат і компонентів (витрати на сировину та енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (наприклад, зміна цін на сировину, енергоносії чи оплату праці) визначає й «ковзання» остаточної суми ціни.

Результуюча ціна контракту є компромісом цінових пропозицій та преференцій продавців і покупців. Прагнення продавця включити в ціну всі наведені вище її компоненти та максимізувати прибуток, з одного боку, а також прагнення покупця придбати товар за якомога нижчою ціною і відповідні цінові заохочення з боку продавців, з іншого, породили диверсифіковану систему цінових знижок. Величина та характер знижок залежать від виду товару (наприклад, товар нетривалого використання після певного терміну може потребувати негайної реалізації), ринкової

кон'юнктури (більш або менш сприятливої для продавців чи покупців), особливостей відносин між продавцем та покупцем (для постійних покупців, з якими налагоджено сталі контакти, чи до покупців великих партій товарів можуть застосовуватись пільгові підходи), виду платежів (наприклад, за готівкові розрахунки) та інших факторів. Усього ж використовується близько 20 видів знижок. Причому угода щодо надання знижок може включатися до тексту контракту.

Найбільш поширеними у світовій торговій практиці, зокрема й з участю українських контрагентів, є такі знижки.

Прості (або загальні) знижки з преїскурантної або довідкової ціни є типовою ціною поступкою продавця під час переговорного процесу, яка залежить від ситуації на ринку та характеру товару. Знижки на готові складні вироби можуть становити 1/5—1/3 ціни товару, тоді як знижки на сировину — 3—7 %.

Прогресивні (гуртові) знижки надаються покупцям у разі збільшення обсягу замовлення та величини товарної партії, причому вони можуть прямо пропорційно збільшуватись при зростанні обсягів контрактної поставки. Величина таких знижок може становити 10—15 %.

Сезонні знижки мають сезонний характер і надаються при купівлі товару, споживання якого не є характерним або масовим для певної пори року. Застосування сезонних знижок є типовим для таких товарів масового попиту, як одяг, взуття, а також для масових й однорідних предметів виробничого застосування сезонного характеру, наприклад для добрив.

Спеціальні знижки застосовуються у стосунках продавців з привілейованими покупцями і можуть варіюватися залежно від характеру відносин між контрагентами та типу операцій. Наприклад, продавець може бути заінтересованим у замовленнях певних покупців (можливо, майбутніх і не пов'язаних прямо з конкретною угодою). Крім того, спеціальні знижки застосовуються при продажах піонерних партій товарів — або якщо товар є принципово новим, або якщо виробник намагається закріпитися на новому для себе ринку.

Дилерські знижки (різниця між роздрібною ціною та контрактною ціною) надаються постійним посередникам, агентам, торговцям, за рахунок яких формується їх прибуток та покриваються посередницькі витрати. Такий вид знижок застосовується у разі продажу стандартного обладнання, оргтехніки, автомобілів, а величина коливається в межах 10—20 % (інколи сягає 30 %) від роздрібної ціни.

Бонусні знижки (або знижки з обігу) надаються постійним посередникам та оптовим покупцям за реалізацію великої кількості товарів, причому не в розрахунку на окремі партії, а згідно з обумовленим річним обігом. За сировинними товарами величина бонусних знижок становить 5—7 %, а за деякими видами обладнання та машинотехнічних виробів — 5—25 %.

Знижки «сконто» застосовуються в готівкових розрахунках, якщо платежі за контрактом відбуваються раніше обумовленого терміну (наприклад, якщо в довідковій ціні передбачено кредит, а покупець сплачує гроші негайно). Фактично величина знижки «сконто» визначається величиною позичкового кредиту на певному національному ринку.

Закриті знижки застосовуються у внутрішньофірмовій торгівлі (під час внутрішнього товарообігу в міжнародних об'єднаннях), а також при реалізації поставок відповідно до окремих міжурядових домовленостей.

2.4.3. Умови платежів та розрахунків за експортно-імпортними операціями

Умови платежів контрактів — це комплексне поняття, зміст якого відповідає характеру платіжних зобов'язань, термінам розрахунків і гарантіям партнерів. Умови платежів контрактів охоплюють визначення:

- способу здійснення платежів;
- засобів платежів;
- форм розрахунків.

Способи платежів різняться залежно від співвідношення у часі моменту оплати товару та його реальної поставки. Платежі можуть здійснюватися у так званий *готівковий спосіб* (реально — як правило, з використанням банківських установ і з прив'язкою у часі до акту фізичного передання товару), *авансом* і в *кредит*.

Готівковий платіж здійснюється до або після передання експортером товаророзпорядчих документів імпортерів (з урахуванням технічного періоду обробки платіжної документації бухгалтерськими підрозділами й банківськими установами). Фактично оплата товару відбувається до моменту його переходу у користування споживачем.

Авансовий платіж — це оплата імпортером за контрактними зобов'язаннями до моменту передання йому товаророзпорядчих документів і самого товару. Авансовий платіж може відігравати

позитивну роль в організації поставок, оскільки він фактично є кредитуванням експортера й забезпечує його необхідними фінансовими, обіговими коштами, а також матеріальними ресурсами (якщо він здійснюється не в грошовій, а в товарній формі). Крім того, для експортера він є гарантією від збитків у ситуації, коли покупець відмовляється від обумовленої раніше продукції.

Отже, закладені в природу даної форми платежу переваги продавця зумовлюють для покупця необхідність фіксувати в контракті відповідні зворотні гарантії (передусім з боку уповноважених банків) щодо повернення авансових платежів і можливої виплати компенсацій.

Платіж у кредит передбачає первісну поставку товарів фірмою-експортером відповідно до тих або інших комерційних інтересів із наступним виконанням фінансових зобов'язань фірмою-імпортером. Відтак ця форма платежу називається також товарним, фірмовим або комерційним кредитом. Відповідно до терміну реалізації фінансових зобов'язань імпортера після отримання такого кредиту (здійснення реальних поставок) ця форма розрахунків може вважатися короткотерміною (термін до 1 року), середньотерміною (від одного до п'яти років) та довготерміною (понад п'ять років).

Ця форма розрахунків поширилася через загострення конкуренції між фірмами-виробниками обладнання з метою стимулювання покупця-замовника щодо здійснення відповідних закупівель, а також з урахуванням ситуацій, за яких проведення виплат покупцем може бути ускладненим або навіть неможливим до початку роботи куплених об'єктів, проведення одного або кількох технологічних циклів.

Оскільки ця форма відносин з приводу розрахунків є особливо тривалою та масштабною, вона потребує ретельної оцінки платоспроможності покупця (як правило, вважається, що надання кредитів, розмір яких перевищує 10 % від статутного капіталу замовника, є занадто ризикованим), жорстких гарантій і, в організаційному плані — залучення банківських інститутів.

Засоби платежів — це платіжні інструменти, гроші, які опосередковуються конкретними валютами.

Установлюючи ціни товару, обов'язково слід указати на грошові одиниці, в яких вона обчислюється. Таку функцію можуть виконувати гроші (валюта) країни-експортера, країни-імпортера, іншої країни (передусім долар США, євро, а також японська єна та інші вільно конвертовані валюти) або розрахункова композитна одиниця (наприклад, СДР). Разом з тим валюта, в якій оцінено в контракті товар, і валюта (валюти), в якій (яких) здійснюються ви-

плати, можуть не збігатися (або збігатися частково). У зв'язку з цим виділяються поняття «валюта контракту» та «валюта платежу».

Валюта контракту — це валюта, в якій установлюється ціна товару в міжнародному контракті.

Валюта платежу — це валюта, в якій, за згодою контрагентів, здійснюється фактична оплата товару.

Але, як відомо, валютні курси можуть коливатися, а відтак і номіналам цін можуть відповідати різні реальні вартісні величини, що може означати (за умов відкритої валютної позиції) виграш для однієї сторони контракту та програш — для іншої. Для того щоб запобігти валютним ризикам, застосовуються валютні застереження, які фіксують курс однієї валюти стосовно іншої. Це відбувається як за ситуації, коли валюта контракту не збігається з валютою платежу, так і при укладенні та імплементації моновалютних контрактів.

Форми розрахунків різняться за характером передання грошових засобів покупцем продавцеві.

Банківський переказ є найбільш поширеною формою розрахунків у сучасній практиці експортно-імпортних операцій. (Крім того, банківський переказ використовується і як інструмент реалізації інших форм розрахунків.) Для учасників торговельних трансакцій банківський переказ є найбільш зручною формою розрахунків, тоді як для банку це — комерційна операція, за виконання якої він стягує комісію.

З технічного погляду **банківський переказ** — це просте доручення комерційного банку банку-кореспонденту виплатити певну суму грошей на вимогу та за рахунок особи, яка здійснює переказ, іноземному отримувачеві (бенефіціару). Але перед цією економічною акцією імпортер подає до банку, в якому в нього відкрито рахунок, платіжне доручення (інша назва документа — заява на переказ).

У випадку, коли банк імпортера в результаті перевірки технічних нюансів заяви та залишку на рахунку імпортера, отримує позитивні оцінки, він починає процедуру опрацювання та виконання доручення.

Такий банк списує з рахунка клієнта суми платежу й комісії та згідно з установленим способом надсилає банку експортера або банку-кореспонденту (як правило, останній обирається самим банком імпортера) платіжне доручення. Банк імпортера також надсилає останньому виписку з його рахунка, яка відображає відповідне списання коштів.

Аналогічні процедури виконує й банк-кореспондент (або декілька банків-кореспондентів), якщо такий (такі) банк бере участь у платіжній процедурі. Але в будь-якому випадку, кошти зараховуються на рахунок банку експортера (можливо — останнього банку в ланцюгу), про що свідчить отримуване ним кредитове авізо або виписка банку-кореспондента. Це є підставою для зарахування коштів на рахунок клієнта, про що клієнт дізнається з виписки з його рахунка.

Кореспондентський взаємозв'язок між банками здійснюється за допомогою рахунків «НОСТРО» та «ЛЮРО». У першому випадку йдеться про кореспондентський рахунок, який відкривається на ім'я банку в кореспондента, а в другому — про рахунок банку-кореспондента, який банк відкриває в себе.

Механізм **чекових розрахунків** регламентується національними правовими та адміністративними нормами, а також міжнародними нормативними джерелами (наприклад, Женевською конвенцією про чеки 1931 р.; ряд країн англо-саксонської системи права дотримуються положень британського закону про перевідні векселі від 1982 р.).

Власник чека (таким власником, у результаті експортно-імпоротної трансакції, може стати експортер), як правило, подає чек для реалізації у власному банку, який сплачує його або негайно по пред'явленні або після перерахунку на свій кореспондентський рахунок відповідної суми.

Вексельні розрахунки є одним з найбільш поширених кредитно-платіжних інструментів, які використовуються при здійсненні експортно-імпортних операцій. Вексель виконує функції, які є аналогічні грошовим. При цьому застосування векселів дає змогу імпортерам відстрочувати платежі, а експортерам — обліковувати векселі, за якими ще не настав термін платежів.

У міжнародній торгівлі можуть використовуватися як прості, так і переказні векселі. *Простий вексель* — це боргове зобов'язання (або зафіксоване бажання) векселедавця сплатити векселетримачеві певну суму грошей. *Переказний вексель* (або тратта) виписується векселетримачем (тобто експортером) та передається векселедавцеві (тобто імпортереві товару), який повинен акцептувати та сплатити за векселем у зазначений термін. Саме акцептація векселя імпортером перетворює його на боржника в юридичному сенсі.

Акредитив як форма розрахунків пов'язаний із залученням як активного учасника розрахунків банківських установ. Сутністю акредитивної форми розрахунків є дії банку за дорученням клієнта (наказонадавача) щодо здійснення платежів третій особі (бе-

нефіціару) або надання доручення іншому банкові для проведення відповідних дій для отримання обумовлених документів та відповідно до погоджених умов.

Передусім ідеться про такі умови, за яких експортер може скористатися акредитивом, тобто отримати оплату поставленого ним товару, і визначальним документом у цьому разі є відповідна заява імпортера банку-емітенту.

Акредитивна форма розрахунків дає змогу зробити експортно-імпортну трансакцію найбільш безпечною для обох сторін. Вона є типовою для угод, які передбачають здійснення платежу проти наданих експортером документів або для таких угод, які передбачають надання покупцеві короткотермінового (до одного року) комерційного кредиту.

Використання у процесі міжнародного співробітництва акредитивної форми розрахунків регламентується Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits), що були розроблені Міжнародною торговельною палатою.

У міжнародній практиці використовується велика кількість акредитивних форм розрахунків, але в найбільш спрощеному вигляді їх можна класифікувати так:

- відкличні та безвідкличні (на відміну від відкличного акредитива, який може змінюватися або анулюватися банком-емітентом навіть без повідомлення бенефіціара, аналогічні дії стосовно безвідкличного документа, а також зміни у товарних поставках, не є можливими без згоди всіх заінтересованих сторін);
- переказні (або трансфертабельні) та непереказні (на відміну від непереказних, переказний акредитив передбачає можливість отримання грошей не тільки експортером, а й за його вказівкою — іншими юридичними особами);
- компенсаційні (використовуються тоді, коли експортер бажає розрахуватися із субпостачальниками за допомогою одного акредитива; за дорученням бенефіціара та згідно з первісним акредитивом субпостачальникам відкривається компенсаційний акредитив);
- покриті та непокриті (якщо при покритих акредитивах здійснюється списання коштів з власного рахунка особи, яка здійснює платіж, або через надання їй кредиту, то у разі непокритих акредитивів сума акредитива списується виконуючим платіж банком з рахунка банку-емітента);
- документарні (такі, що передбачають для здійснення виплат подання обумовлених фінансових та комерційних документів);

- револьверні (використовуються для розрахунків за постійні великі поставки, наприклад сировини, причому в процесі використання рахунка відбувається поповнення акредитива до обумовленої суми);

- підтверджені та непідтверджені (якщо за наявності непідтвердженого акредитива експортер розраховує на виконання фінансового зобов'язання тільки банку-емітента, то підтверджений акредитив передбачає зобов'язання банку-неемітента — фактично, банку-кореспондента — оплатити відповідні платіжні документи у разі відмови або нездатності банку-емітента здійснити платіж);

- резервні (такі, що передбачають гарантії платежів банком-емітентом за умов невиконання імпортером своїх зобов'язань).

Інкасо є банківською розрахунковою операцією, за якої на доручення клієнта та відповідно до розрахункової документації його банк отримує грошові кошти від імпортера; або інший, пов'язаний з імпортером уповноважений банк за відвантажені імпортерів товари або отримані ним послуги та зараховує їх на рахунок свого клієнта (можливою варіацією інкасо є отримання гарантії того, що належна сума буде виплачена в установлені терміни).

Інкасові операції в міжнародній торгівлі застосовуються на підставі прийнятих у 1978 р. Міжнародною торговельною палатою «Уніфікованих правил з інкасо».

Розрізняють два види інкасо — просте (чисте) та документарне:

- просте інкасо — стягнення коштів згідно з фінансовою документацією (переказних чи простих векселів, чеків та інших інструментів, які використовуються для отримання платежів) без використання комерційних документів;

- документарне інкасо — стягнення грошей на підставі фінансової документації, яка супроводжується документами комерційного характеру (транспортними, відвантажувальними, страхувальними документами та рахунками, рахунками-фактурами та ін.).

Суб'єктами інкасової операції є експортер (наказодавач), банк, якому надається інкасове доручення, банк-кореспондент, який виконує доручення, та імпортер, який здійснює платіж.

Розрахунки за відкритим рахунком — це періодичні платежі імпортера експортерів, які здійснюються за стабільних, повторюваних поставок товарів на умовах його наступної оплати та зарахування заборгованості на рахунок імпортера. Фактично йдеться про кредит за відкритим рахунком, погашення якого здійснюється відповідно до конкретної домовленості експортера та імпортера.

Оскільки така торгівля відбувається без гарантій експортерів надійності та своєчасності виплат (поставки товарів випереджають відповідні проплати, а товаророзпорядчі документи експортер передає імпортерів не через банк), вона відбувається, як правило, між контрагентами, які мають сталі зв'язки постачання, а також між материнською структурою корпорації та її філіями або змішаними фірмами з участю експортера.

2.4.4. Нормативна регламентація комерційної діяльності

Реалізація міжнародних товарообмінних, а також інвестиційних та інших операцій регламентується значною кількістю юридичних, нормативних документів. Причому джерелами правил, яких необхідно дотримуватися безпосереднім учасникам міжнародної торгівлі, є як національні, так і зарубіжні, наднаціональні правотворчі та нормотворчі інститути, міжнародні організації. Відтак уміння правильно і з вигодою для себе використовувати наявну нормативну базу є важливою умовою ефективної комерційної діяльності експортерів та імпортерів.

Міжнародна торговельна, інвестиційна, коопераційна діяльність, інші форми міжнародної співпраці, як і будь-які цивільно-правові відносини, регулюються Цивільним кодексом України та спеціальними законами. Серед останніх можна виділити такі, що визначають загальнонаціональний режим торгівлі (наприклад, «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про Митний тариф» та ін.), а також такі, що мають галузеве, технічне або тимчасове значення («Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції», «Про Державний бюджет України на 2001 рік»). Міжнародна економічна діяльність регламентується окремими статтями законів України («Про підприємництво», «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення» та ін.). Мету регламентації міжнародно-економічної сфери розкривають Постанови Кабінету Міністрів України, нормативні документи, інструкції та методичні розробки окремих відомств, передусім Міністерства економіки, Міністерства фінансів, Національного банку України).

Джерелом нормативної регламентації контрактних зобов'язань є зарубіжні юридичні джерела в тих випадках, коли той або інший вид діяльності підпадає під юрисдикцію іншої держави, або тоді, коли в конкретному договорі, укладеному з участю української організації, є посилання на застосування права іноземної держави.

У випадках, коли сторонам не вдалося дійти згоди відносно права, яке має бути застосованим щодо зовнішньоекономічних договорів (контрактів), згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», застосовується право країни, де заснована, має місце перебування або основне місце діяльності сторона, що є:

- продавцем — у договорі купівлі-продажу;
- наймодавцем — у договорі майнового найму;
- ліцензіаром — у ліцензійному договорі про використання виняткових або аналогічних прав;
- охоронцем — у договорі зберігання;
- комітентом (консигнантом) — у договорі комісії (консигнації);
- довірительом — у договорі доручення;
- перевізником — у договорі перевезення;
- експедитором — у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- страхувальником — у договорі страхування;
- кредитором — у договорі кредитування;
- дарителем — у договорі дарування;
- поручителем — у договорі доручення;
- заставником — у договорі застави.

Комплекс правових та нормативних інструментів регулювання міжнародної економічної діяльності забезпечує важливий блок передумов розвитку бізнесу. Слід зазначити, що тут позиції України є далеко не кращими. Про це, зокрема, свідчить така порівняльна таблиця.

Таблиця 2.6

**Порівняльна оцінка правової бази
трансформаційних країн**

Місце	Країна	Оцінка правової бази
1	Угорщина	9,14
2	Словенія	8,91
3	Польща	8,71
4	Естонія	8,36
5	Республіка Чехія	8,07
6 — 7	Латвія	7,27
6 — 7	Литва	7,27

8	Словаччина	6,76
9	Хорватія	6,38
10	Болгарія	6,00
11	Румунія	5,46
12	Македонія	4,50
13	Грузія	4,20

Закінчення табл. 2.6

Місце	Країна	Оцінка правової бази
14	Росія	3,92
15	Молдова	3,90
16	Казахстан	3,72
17	Киргизстан	3,70
18	Вірменія	3,40
19	Україна	3,30
20	Азербайджан	3,27
21	Боснія та Герцеговина	3,11
22	Узбекистан	2,80
23 — 24	Таджикистан	2,40
23 — 24	Туркменістан	2,40
25	Албанія	2,25
26	Югославія	2,20
27	Білорусь	1,58

Central European Economic Review. — 1999. — Vol. VII. — № 10. — P. 15.

Міжнародна комерційна діяльність регулюється міжнародними угодами України, а також нормами, які визначаються міжнародними організаціями та їх статутними документами (у тих випадках, коли їх завізувала або приєдналася до них Україна). Прикладами міжнародних джерел, за допомогою яких організовується механізм торгівлі, є Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів, прийнята під егідою ООН, Генеральна угода з тарифів і торгівлі, Генеральна угода з

торгівлі послугами, Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Резюме

Міжнародний контракт є домовленістю контрагентів, які репрезентують економіки різних країн про комерційний обмін цінностями. Він містить опис якісних та кількісних характеристик обмінюваних товарів, а також фіксує взаємні обов'язки сторін. Міжнародний контракт є безальтернативним способом ефективної реалізації комерційних інтересів економічних суб'єктів. Закони країни, а також її адміністративний апарат, звичаї є гарантами виконання контактних зобов'язань.

Господарсько-правова система України характеризується типовими особливостями перехідного періоду. Відбувається «наповнення законодавчого пакету», законодавчі та виконавчі органи влади інколи більш, інколи менш успішно намагаються забезпечити стабільність, наступність та передбачуваність нормативно-правового процесу. Розв'язання цих завдань є ключовою умовою підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності України.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Обмін як засіб максимізації цінності

Питання «Яку функціональну роль відіграє обмін щодо процесу створення матеріальних благ та збільшення цінності товарів?» вже давно хвилює науковців. Сам по собі обмін очевидно не передбачає якихось процесів, унаслідок яких створюється щось нове у виробничо-матеріальному розумінні. Разом з тим саме обмін стає умовою збагачення суспільства. Адже оскільки відбувається факт обміну, можна сказати, що у відповідній угоді вбачають вигоду обидві сторони.

Отже, кожен з контрагентів (або учасників угоди) збільшує особисту цінність у процесі трансакції. Звичайно, можна відзначати дію суб'єктивного чинника, особистої оцінки вигоди та споживчих якостей товару. Але очевидно, що існує й об'єктивна компонента «корисності» обміну.

Ось елементарний приклад. Робітник виготовляє товар («класичний» приклад — сокиру) та обмінює його на продукт іншого економічного суб'єкта (не менш «класичну» вівцю). Але ж в результаті обміну ні вівця не збільшує своєї ваги, ані сокира не стає гострішою. Інакше кажучи, матеріальні об'єкти обміну якими були, такими й залишилися.

Але чому ж ми відзначаємо позитивну роль обміну для збільшення цінності? (Адже якби такої ролі не було, то не було б і об'єктивних підстав для реалізації самої угоди.)

Угода (в контексті, що нас цікавить, — угода міжнародна) є завершальним епізодом цілісного процесу виробництва та реалізації продукції, який веде до збільшення цінностей. Це збільшення відбувається в результаті міжнародної спеціалізації та в межах процесу міжнародної кооперації виробництва. А ось спеціалізація та кооперація характеризують таку модель виробництва, яка є більш ефективною, ніж неспеціалізована та нескооперована.

Таким чином, обмін (та міжнародний обмін зокрема) є своєрідним свідченням результативності спеціалізованої моделі виробництва, хоча технологічно є відмінним від такого виробництва та відбувається після його завершення.

Економічно дещо іншу, але функціонально аналогічну роль відіграє обмін у процесі спільного виробництва, коли має місце постадійна спеціалізація. Обмін дає змогу забезпечити виробничий процес предметами праці (технологічними вузлами, деталями тощо), і його можна вважати органічною складовою цього процесу.

Терміни та поняття

Валютні застереження — умови міжнародних експортно-імпорتنих контрактів (а також платіжних, кредитних угод і договорів валютного страхування), які використовуються для попередження ризиків від валютних коливань. В.з. фіксують взаємні курси валют у такий спосіб, що номінал грошових зобов'язань змінюється відповідно до змін курсового співвідношення (між валютою платежу та валютою контракту). Фіксація може відбуватися згідно з різними моделями: «національна валюта — національна валюта», «національна валюта — валютний композит»; «національні валюти — комбінація валют» (в останньому випадку кажуть про мультивалютне застереження).

Валютний ризик — небезпека фінансових втрат при проведенні операцій міжнародних торговельних, а також валютних, кредитно-страхувальних операцій від валютних коливань через зміни реальної вартості номіналу грошових зобов'язань за наявності відкритої валютної позиції.

Валютна позиція — співвідношення вимог і зобов'язань фірми (банку) за конкретною угодою або за сумарними результатами економічної діяльності, що виражається в іноземній валюті. Відкрита валютна позиція виникає при нерівності вимог та зобов'язань. Коли вимоги в певній валюті дорівнюють зобов'язанням, що виражаються у ній, можна констатувати наявність закритої валютної позиції.

Чек — цінний папір, який оформлюється відповідно до законодавчо (нормативно) встановленої форми і містить письмовий наказ видати його пред'явнику негайно або протягом певного терміну зазначену в ньому грошову суму або здійснити переказ коштів на банківський рахунок пред'явника.

Згідно з принципом суб'єктності чеки можуть бути *на пред'явника* (виписуватися на будь-яку особу, котра може його пред'явити у банк, і передувати в обігу разом із готівковими грошима), *іменними* (виписуватися на певну особу, що унеможливує його передання іншій особі), *ордерними* (виписуватися на користь певної особи з можливістю передання іншій особі за наявності індосаменту) та *дорожніми* (виписуватися особі, яка проставляє свій підпис у момент продажу й отримує гроші після подання чека та повторного поставлення підпису).

Вексель — цінний папір, який оформлюється відповідно до законодавчо (нормативно) встановленої форми та засвідчує зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити власникові векселя (векселетримачеві) певну суму грошей. Предметом векселя можуть бути тільки гроші.

Індосамент — передання чека або векселя у власність нового векселетримача нанесенням передавального запису зі зворотного боку фінансового документа. Відтак право вимагати виплати боргу зі сторони векселедавця переходить до нового векселетримача. Разом з тим у випадку відмови векселедавця платити за зобов'язаннями претензії можуть пред'являтися особі, яка зробила передавальний напис, як і до інших проміжних власників платіжного документа.



Контрольні питання

1. У чому полягає сутність та зміст міжнародного контракту?
2. Назвіть основні елементи міжнародного контракту та охарактеризуйте їх.
3. Визначте фактори ціни контракту та її складові.
4. Назвіть основні види цін міжнародних контрактів.
5. Охарактеризуйте основні способи здійснення платежів за експортно-імпортними контрактами.
6. Які основні форми розрахунків використовуються в міжнародній комерційній практиці?



1. Банківська енциклопедія / За ред. М. Мороза. — К.: Ельтон, 1993. — 328 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
3. Михайлов Д. М. Международные расчеты и гарантии. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 368 с.
4. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник. — М.: Инфра-М, 1998. — 496 с.
5. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.

Розділ 2.5

Інкотермс — інструмент міжнародної торгівлі

2.5.1. Поняття Інкотермс (базисних умов контрактів)

За багаторічну практику міжнародної торгівлі та укладання договорів сформувалися численні звичаї, на основі яких були розроблені писані та неписані правила поведінки сторін контрактів — експортерів та імпортерів. Подібна систематизація є необхідною для спрощення та забезпечення гарантій передконтрактного та післяконтрактного, або імплементаційного (implement — виконувати, реалізовувати), процесу і взагалі для досягнення господарських інтересів суб'єктів комерційної угоди. Саме з такими цілями, а також для упорядкування і подолання труднощів, пов'язаних з відмінностями в торговельній практиці окремих країн, Міжнародною торговою палатою в Парижі видаються правила тлумачення найпоширеніших понять під назвою «Міжнародні комерційні терміни» (скорочено — «Інкотермс»; Incoterms — International Commercial Terms). Уперше вони були видані в 1936 р., але згодом, з метою вдосконалення та модернізації відповідно до еволюції, змін у практиці міжнародної торгівлі в них вносилися зміни, доповнення. У зв'язку з цим вони перевидавалися в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 і 2000 рр. Останній варіант, який узгоджувався перед набуттям чинності майже два роки та в обговоренні якого взяли участь авторитетні експерти і представники бізнесу, використовується й зараз. Разом з тим у зв'язку зі змінами, які вносяться до порядку регламентації (а останнього разу, тобто в редакції 2000 р. порівняно з редакцією 1990 р., вони були не дуже значними), використання тієї чи іншої з базисних умов потребує чіткого посилання на конкретний варіант Інкотермс. Інакше кажучи, контрагенти, які намагаються застосувати нові умови Інкотермс, повинні зафіксувати це в контракті (наприклад, «FOB Amsterdam Incoterms 2000»).

У вітчизняній зовнішньоекономічній практиці нормативний механізм застосування суб'єктами підприємницької діяльності правил Інкотермс і відповідного державного регулювання було закріплено Указом Президента України від 4 жовтня 1994 р.

№ 567/94 (зі змінами та доповненнями, внесеними Указом Президента України від 1 липня 1995 р. № 505/95, а також подальшими уточненнями, яких вимагало прийняття Інкотермс—2000). З метою однакового тлумачення комерційних термінів національними суб'єктами міжнародної економічної діяльності України, а також їх іноземними контрагентами, усіма учасниками відносин, що виникають у зв'язку з такими договорами, Указом встановлено, що суб'єкти підприємницької діяльності України всіх форм власності, укладаючи договори, у тому числі договори (контрактів) міжнародного економічного характеру, предметом яких є товари, застосовують правила Інкотермс. При цьому суб'єкти підприємницької діяльності країни, котрі укладають такі договори, повинні цих правил обов'язково дотримуватися.

Базисні умови контрактів та їх застосування в Україні

УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА УКРАЇНИ

Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів від 4 жовтня 1994 р. № 567/94, Урядовий кур'єр від 06.10.94 р. (зі змінами та доповненнями, внесеними Указом Президента України від 1 липня 1995 р. № 505/95, Урядовий кур'єр від 06.07.95 р.).

З метою однакового тлумачення комерційних термінів суб'єктами підприємницької діяльності України при укладанні договорів, а також учасниками відносин, що виникають у зв'язку з такими договорами, постановляю:

1. Встановити, що при укладанні суб'єктами підприємницької діяльності України всіх форм власності договорів, у тому числі зовнішньоекономічних договорів (контрактів), предметом яких є товари, застосовуються Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, підготовлені Міжнародною торговою палатою у 1953 році (далі — Правила ІНКОТЕРМС). (Частина 1 статті 1 змінена згідно з Указом Президента № 505/95 від 1.07.95 р.) Суб'єктами підприємницької діяльності України при укладанні договорів, у тому числі зовнішньоекономічних договорів (контрактів), забезпечувати дотримання Правил ІНКОТЕРМС.

2. Кабінету Міністрів України: опублікувати у двотижневий строк державною мовою України у газеті «Урядовий кур'єр» Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, підготовлені Міжнародною торговою палатою у 1953 р. (у редакції 1990 р.); забезпечувати опублікування державною мовою України таких змін до Правил ІНКОТЕРМС. Ці зміни застосовуються через десять днів після їх опублікування у газеті «Урядовий кур'єр» до відносин, що виникають у зв'язку з договорами, в тому числі зовнішньоекономічними договорами (контрактами), укладеними після опублікування відповідних змін.

3. Органам державної виконавчої влади привести свої рішення (нормативні акти) у відповідність до цього Указу. Рекомендувати Національному банку України привести нормативні акти у відповідність до цього Указу.

4. Дія цього Указу поширюється на відносини, що виникають у зв'язку з договорами, в тому числі зовнішньоекономічними договорами (контрактами), укладеними після надання чинності цим Указом.

5. Цей Указ набирає чинності через десять днів після опублікування Правил ІНКОТЕРМС.

м. Київ, 4 жовтня 1994 року, № 567/94

Водночас на органи державної влади покладено обов'язок здійснювати відповідну інформаційну функцію, а саме: публікацію правил Інкотермс та можливих змін, що вносяться до них, а також привести у відповідність до цих правил свою нормативну документацію. Це положення поширюється і на Національний банк України.

Інкотермс містить перелік і опис факультативних правил — своєрідних варіантів здійснення договірних поставок, пряме посилення на які є підставою застосування тієї або іншої контрактної моделі. Ці варіанти або базисні умови контрактів, які розміщуються за принципом зростання зобов'язань продавця, регулюють відносини між продавцем і покупцем, які стосуються численних специфічних способів доставки товарів від першого до другого. Зазначена специфіка зумовлюється тим, який вид транспорту (водний, залізничний, авіаційний, автомобільний) є найбільш доцільним, вигідним або безальтернативним для застосування, які умови перевезення (фрахту) обирають учасники договорів, як вони розподіляють між собою витрати на перевезення, оформлення документів, митних декларацій, виконання інших формальностей, страхування товарів від ризиків, псування та пошкоджень. У цьому зв'язку, враховуючи статус України як морської держави, можна відзначити важливість для вітчизняних експортерів та імпортерів тих базисних умов контрактів, які передбачають транспортування вантажів морськими, взагалі водними шляхами.

У зв'язку з необхідністю чітко вирішувати практичні питання застосування базисних умов контрактів варто на початку визначитись із понятійним апаратом та умовами застосування Інкотермс.

Базисні умови контрактів — це такі типові економіко-правові схеми реалізації експортно-імпортних операцій, які визначають взаємні зобов'язання продавця та покупця у зв'язку з укладанням і реалізацією контрактів. Основними цілями регламентації в базисних умовах контрактів є доставка товарів від продавця до покупця, уточнення характеру пакування, розподіл повноважень щодо митного очищення това-

рів, установлення моменту переходу витрат і ризиків випадкової загибелі та пошкодження товару під час транспортування та зберігання товару, зобов'язань покупця прийняти поставку.

Крім того, Інкотермс є засобом уніфікації правил тлумачення термінів, які використовуються в міжнародній торгівлі, що дає змогу запобігати правовій невизначеності та юридичним колізіям, взаємним претензіям, які виникають через різні інтерпретації термінології різними контрагентами й у різних країнах.

Важливо враховувати обмеження застосування Інкотермс: сфера їх дії не виходить за рамки регламентації процесу поставки товарів у матеріальній формі відповідно до загальної угоди з міжнародної купівлі-продажу. Саме на цей момент неодноразово вказувалося експертами Міжнародної торгової палати: Інкотермс використовується тільки для регламентації відносин між продавцем та покупцем, котрі повинні враховувати необхідність укладання та дотримання договорів з перевезення товарів, їх зберігання, страхування, фінансування. Вони ж під час укладання інших угод також повинні враховувати вимоги Інкотермс, оскільки останні вже самі по собі містять вимоги щодо застосування певних видів транспорту, певні вимоги щодо страхування та ін. Так, помилковим є застосування угоди FOB, якщо не використовується морський транспорт (згідно зі змістом самої абревіатури, «франко борт»).

Інколи сторони заінтересовані в тому, щоб в їх контракт були включені положення, які не передбачено умовами Інкотермс (наприклад, за умови EXW виникає потреба зобов'язати продавця завантажити товар на транспортний засіб покупця; за умови CIF — забезпечити додаткове страхування покупця; за умови DEQ — додати положення про обов'язок продавця оплатити витрати після відвантаження). У таких випадках необхідно передбачити та чітко регламентувати спеціальні умови контрактів.

Інкотермс не стосується ситуацій, які виникають унаслідок порушення умов договору або передбачають звільнення від відповідальності через певні причини. Ці питання мають регламентуватися іншими умовами купівлі-продажу. Нарешті, Інкотермс, за своїм задумом та характером, є нормами регламентації саме міжнародної торгівлі, хоча дуже часто на ті або інші положення базових умов контрактів посилаються й у внутрішній торгівлі. Інколи це є причиною юридичних ускладнень, особливо якщо згідно з нормами національного господарського права не залишається нічого іншого, як визнати контракт недійсним від початку.

Інкотермс та Арбітраж Міжнародної торгової палати

Положення Інкотермс-2000 сформульовано так, щоб запобігти розбіжностям інтерпретації. Правильне застосування Інкотермс радикально знижує ризик непорозуміння та необхідності вдаватися до судово-арбітражних процесів. Крім цього, у поясненнях до правил Інкотермс постійно даються рекомендації, в яких випадках доцільно застосовувати те чи інше правило Інкотермс або уникати такого застосування. Адже колізії, які можуть виникати в разі непорозуміння, а також порушення певних правил проведення торговельних трансакцій можуть призвести до значних збитків у контрагентів.

У зв'язку з цим особливу увагу фахівці Міжнародної торгової палати приділяють питанням розв'язання суперечностей, а також наголошують на можливості звернення до Арбітражу Міжнародної торгової палати.

Зокрема, відзначається, що Сторони контрактів, які бажають зарезервувати собі можливість звернутися до Арбітражу Міжнародної торгової палати у разі розбіжностей з їхнім партнером за договором купівлі-продажу, повинні спеціально і чітко домовитися про Арбітраж Міжнародної торгової палати, зазначивши це у договорі купівлі-продажу або (за відсутності єдиного договірного документа) вказати на право звернення до Арбітражу під час обміну кореспонденцією, яка являє собою договір між сторонами. Факт включення одного або кількох варіантів Інкотермс у договір або пов'язану з цим кореспонденцію сам по собі не означає домовленості про можливість звернутися в Арбітраж.

Міжнародна торгова палата рекомендує таку стандартну умову про Арбітраж: «Усі розбіжності, які виникають у зв'язку з цим договором, повинні остаточно розв'язуватися відповідно до Правил Арбітражу Міжнародної торгової палати одним або більше арбітрами, призначеними відповідно до вказаних Правил».

2.5.2. Класифікація умов Інкотермс

Що конкретно являють собою базисні умови контрактів відповідно до «Інкотермс—2000»? Перелічимо їх згідно із заведеним порядком, який загалом відповідає розширенню кола обов'язків продавця і, відповідно, звуження його в покупця (повна характеристика базисних умов контрактів наводиться в додатках). Задля уникнення плутанини наведемо основні види офіційної класифікації (найменування) комерційних термінів, які застосовуються в нашій країні — україномовний, англomовний, та кодovий міжнародний.

Групи (категорії) Інкотермс

З метою функціональної класифікації та полегшення трактування базисні умови контрактів поділяють на чотири групи (категорії) відповідно до змін у розподілі основних обов'язків та відповідальності між контрагентами.

Позначення комерційних термінів згідно з Інкотермс—2000

Група	Англomовне позначення	Міжнародний код	Україномовне позначення
Група Е Відправлення	Ex works (...named place)	EXW	Франко*-завод (або «На заводі») (... назва місця)
Група F Основне перевезення не сплачене	Free carrier (...named place)	FCA	Франко-перевізник (... назва місця)
	Free alongside Ship (...named port of shipment)	FAS	Франко вздовж борту судна (... назва порту доставки)
	Free on Board (...named port of shipment)	FOB	Франко-борт (...назва порту відвантаження)
Група С Основне перевезення сплачене	Cost and Freight (...named port of shipment)	CFR	Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
	Cost, Insurance and Freight (...named port of shipment)	CIF	Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
	Carriage Paid to (...named place of destination)	CPT	Перевезення оплачене до (... назва місця призначення)
	Carriage and Insurance Paid to (...named place of destination)	CIP	Перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Група D Прибуття	Delivered At Frontier (...named place)	DAF	Поставка до кордону (...назва місця поставки)
	Delivered Ex Ship (...named port of shipment)	DES	Поставка з судна (або Доставлено франко-строп судно) (... назва порту призначення)
	Delivered Ex Quay (duty paid) (...named port of shipment)	DEQ	Поставка з пристані (або Доставлено франко-набережна) (... назва порту призначення)
	Delivered Duty Unpaid (...named place of shipment)	DDU	Поставка без оплати мита (... назва місця призначення)
	Delivered Duty Paid (...named place of shipment)	DDP	Поставка з оплатою мита (... назва місця призначення)

* «Франко» означає «вільно», тому замість термінів «Франко-перевізник», «Франко вздовж судна» інколи вживають терміни «Вільно в перевізника», «Вільно вздовж борту судна» або просто «Доставлено...» тощо.

Спочатку дамо характеристику основним групам базисних умов контрактів, а потім розглянемо кожне з правил Інкотермс окремо.

Зазначені групи розміщені за принципом зростання зобов'язань продавця. Ці зобов'язання мінімальні у групі «Е», до якої відносять тільки правило EX Works. Змістом угод такого типу є передання продавцем товару покупцеві на власній території, наприклад, у заводському складському приміщенні. Інакше кажучи, йдеться про угоду з мінімальною контрактною ціною, оскільки продавець відповідно до передбачених угодою правил навіть не зобов'язаний завантажувати товар, якщо інше не передбачено конкретною угодою (в реальному житті участь продавця згідно з додатковими домовленостями у завантаженні товару на транспортний засіб, наданий покупцем, є поширеною практикою).

Відмітною рисою базисних умов контрактів, які належать до групи «F» (FCA, FAS та FOB), є те, що продавець передає товар покупцеві у призначеному останнім місці та відповідно до його інструкцій. Згідно з умовами FCA може застосовуватись будь-який вид транспорту, умови FAS та FOB означають доставку товарів продавцем до певного порту призначення (або просто на причал вздовж борту судна, або на судно, через його поручні).

Згідно з базисними умовами контрактів, які належать до групи «С» (а це правила CFR, CIF, CPT і CIP), продавець за власні кошти мусить укласти контракт на перевезення товару до обумовленого пункту, не беручи на себе ризики загибелі або пошкодження товару, а також будь-які інші витрати, які можуть мати місце після завантаження та відправки товару. Щоправда, відповідно до вимог CIF та CIP продавець повинен застрахувати товар і нести страхові витрати. Так само, як і договори групи «F», угоди з групи «С» є «угодами відвантаження». Це означає, що обов'язки продавця завершуються після здійснення ним необхідних операцій із передавання товару транспортеру. Разом з тим специфікою угод групи «С» є наявність дистанції між пунктом переходу ризиків та більш віддаленим від продавця пунктом, в якому починаються активні дії покупця щодо товару, оскільки продавець здійснює відповідну організацію поставок. При цьому, якщо передбачається перевантаження товару, його мусить здійснювати продавець, але він може записати в угоді, що непередбачувані додаткові витрати, які можуть виникнути (через форс-мажорні обставини, невиконання трудових угод, військові конфлікти тощо), покладаються на покупця.

Угоди групи «D» (DAF, DES, DEQ, DDU та DDP) — передбачають, що на продавця покладаються усі витрати та ризики, які

пов'язані з доставкою товару до країни призначення. Тому угоди цієї групи вважаються «угодами прибуття». Вони означають найбільші зобов'язання продавця як щодо поставки, так і відповідальності за товар, причому остання умова означає навіть очищення експортером товару для імпорту в країні призначення.

Види Інкотермс

Франко-завод (...назва місця). Умова «франко-завод» (залежно від ситуації «вільно на складі», «вільно на руднику») означає поставки безпосередньо із заводу, зі складу, з рудника тощо. Договір такого типу передбачає мінімальні зобов'язання продавця та максимальні — покупця. Якщо не обумовлене інше, то продавець не несе відповідальності ані за транспортування товару, ані навіть за його завантаження. Основною його функцією є надання товару у вказаний термін у місці, зазначеному в договорі (наприклад, на складі або в іншому місці, яке в практиці продавця є звичайним для поставок такого товару). До моменту передання товару продавець несе всі ризики, а також витрати, пов'язані з перевіркою якості товару. Продавець повинен забезпечити відповідне товару пакування. Покупець, приймаючи товар, починає сам нести весь тягар витрат, страхування, ризиків тощо.

Ця базисна умова контрактів може бути реалізованою за допомогою будь-якого зручного та придатного для цього виду транспорту.

2. Франко-перевізник (...назва місця). Відповідно до цієї умови продавець зобов'язаний доставити очищений для експорту товар (тобто товар, за який сплачено мито, на який отримано експортну ліцензію тощо) в обумовлений контрактом пункт (з відповідним обслуговуванням за свій рахунок). Покупець також за свої кошти укладає з перевізником договір про перевезення, згідно з яким зобов'язується виконати або забезпечити відповідні транспортні послуги. Продавець відповідає за завантаження товару, якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця, в інших ситуаціях він не несе відповідальності за вантажні роботи. Продавець вважається таким, що звільнився від обов'язку нести всі ризики і відповідальність за збереження товару, в момент передання його перевізникові.

Цей тип контрактів є універсальним, тобто застосовується як при залізничних, так і при автомобільних, морських, авіаційних, а також комбінованих способах перевезень. Він набув поширення у зв'язку з розвитком сучасних, так званих інтермодальних способів транспортування — за допомогою контейнерів, трайлерів та ін.

3. Франко вздовж борту судна (...назва порту доставки).

Продавець згідно з цією умовою повинен розмістити товар вздовж борту судна на набережній, причалі або в ліхтерах (якщо через свої габарити судно не може завантажуватися на рейді) в порту відвантаження, який було вказано. Після цього витрати й усі ризики загибелі або пошкодження товару переходять на покупця, який попередньо мав зафрахтувати судно та сповістити продавця про умови доставки товару.

Зазначена схема передавання товару вимагає, щоб продавець очистив товар від мита для його експорту та виконав усі експортні формальності. (Такий підхід було запроваджено в Інкотермс-2000, а в попередніх редакціях Інкотермс обов'язок митного очищення покладался на покупця. Щоправда, ніщо не заважає сторонам, у разі бажання, записати у відповідному доповненні до контракту, що саме покупець несе відповідальність за цю процедуру.)

4. Франко-борт (...назва порту відвантаження). Умова «франко-борт» означає, що продавець в узгодженому порту повинен розмістити товар на борту судна, яке було зафрахтованим покупцем. Очищення товару від мита на експорт, а також отримання експортних документів здійснюються продавцем. Він зобов'язаний вручити покупцеві чистий бортовий коносамент, який означає, що товар належної якості та з дотриманням усіх необхідних процедур перебуває на борту судна.

Усі ризики і відповідальність за товар покладаються на покупця з моменту перетину ним лінії релінгу (поручня) судна. При цьому завантаження товару в трюм не входить в обов'язки продавця, а оплата цих дій включається у вартість фрахту.

Угоди типу FOB є однією з найпоширеніших серед інших контрактних форм Інкотермс. Ціна FOB у макроекономічних та міжнародних статистичних розрахунках приймається як ціна експорту.

5. Вартість і фрахт (...назва порту призначення). Згідно з договором цього типу продавець здійснює очищення товару від експортного мита та зобов'язується зафрахтувати за власний рахунок судно до порту призначення. Проте ризик загибелі, пошкодження товару та будь-якого збільшення витрат, викликаних подіями, що відбулися після поставки товару на борт судна, переходить від продавця до покупця в момент переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. Розвантаження товару в порту здійснює покупець (крім тих випадків, коли товар перевозять на судах регулярних ліній і роботи, пов'язані з розвантажен-

ням, здійснюються згідно з умовами фрахту, отже за кошти продавця).

6. Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення). У договірних відносинах, що регулюються цією базисною умовою, обов'язки продавця розширюються порівняно з умовами типу CFR, на функцію оплати страхування від ризику загибелі або пошкодження товару під час перевезення (щоправда, за мінімальною ставкою страхування). Продавець виконує митне очищення товару, а покупець несе витрати після завантаження товару на борт судна. Ризики випадкової загибелі або пошкодження товару переходять на покупця в момент перетинання товаром поручнів судна.

Умова застосовується тільки при перевезеннях водними видами транспорту.

Угоди типу CIF є ще однією з найпоширеніших формул Інкотермс. Ціна CIF у макроекономічних, міжнародних статистичних розрахунках приймається як ціна імпорту.

7. Перевезення оплачене до (...назва місця призначення). Згідно з цією умовою продавець має укласти договір фрахту щодо перевезення товару до погодженого місця призначення, сплативши відповідні послуги. Продавець здійснює очищення товару від мита на експорт.

Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати переходять від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізникові. Якщо для перевезення до погодженого місця призначення використовуються наступні перевізники, то ризики переходять при поставці товару до першого перевізника.

Умова СРТ може використовуватися за будь-якого виду перевезень, включаючи комбіноване транспортування.

8. Перевезення і страхування оплачені до (...назва місця призначення). Умова СІР вимагає від продавця доставити товар перевізникові з оплатою вартості перевезень, очищенням товару для експорту та ін., а також зобов'язує його застрахувати вантаж на користь покупця для усунення ризиків у зв'язку із загибеллю або пошкодженням товару під час перевезення. Таким чином, продавець укладає договір страхування і сплачує відповідний страховий внесок (але, як і у випадку CIF, за мінімальною ставкою страхування).

Так само, як і попередня, ця умова може застосовуватися за будь-якого виду перевезень, зокрема і при перевезеннях різними видами транспорту.

9. Поставка до кордону (...назва місця поставки). Умови DAF вимагають від продавця передати покупцеві очищені для експорту товари в обумовлені терміни та місце на кордоні (але до митного кордону країни, зазначеної в договорі). Продавець повинен передати покупцеві звичайний транспортний документ (ним може бути складський варіант, доковий варіант, делівері-ордер). На цьому контрактні зобов'язання продавця вважаються завершеними. Ризики щодо випадкової загибелі або пошкодження товару перекладаються на покупця в момент реального передання товару відповідно до умов контракту.

Положення «Поставки до кордону» головним чином призначені для застосування, якщо товар перевозиться залізницею або автомобільним транспортом, але вони можуть застосовуватися і за інших способів перевезення.

10. Поставка з судна (або Доставлено франко-строп судно) (...назва порту призначення). Відповідно до правила «Поставка з судна» зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після того, як неочищений від мита товар передається покупцеві на борту судна в погодженому порту призначення. Для цього продавець має не тільки доставити товар за власний рахунок, а й сповістити покупця про дату прибуття товару та передати йому документацію, яка потрібна покупцеві для отримання товару. Можлива одночасна доставка товарів різним покупцям за єдиним коносаментом (у таких випадках капітан судна отримує вказівки про видачу окремих вантажів пред'явникам «делівері-ордерів»). Цей режим використовується тільки для водних транспортних перевезень.

11. Поставка з пристані (або Доставлено франко-набережна) (...назва порту призначення). Згідно з цим режимом зобов'язання продавця з поставки вважаються виконаними після того, як він надав товар у розпорядження покупця на набережній (товарній пристані) у погодженому порту призначення не очищеним від мита на імпорт. Продавець, який забезпечує фрахт, несе витрати з доставки товару на пристань, на нього також припадають ризики, які пов'язані з транспортуванням і відвантаженням товару на пристань.

Предметом особливого уточнення є питання сплати мита. Якщо сторони бажають, щоб продавець очистив товар від мита на імпорт, вони можуть зафіксувати це у відповідний спосіб.

Цю умову можна використовувати тільки для перевезень водними видами транспорту.

12. Поставка без оплати мита (...назва місця призначення). Ця умова означає, що зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після того, як він надав неочищений від імпортного мита товар у розпорядження покупця в погодженому місці країни імпорту. Для цього — до фактичного передання товару покупцеві — продавець повинен поставити товар, узявши на себе відповідні витрати і ризики, але за винятком мита, податків та інших офіційних зборів, які виплачуються під час ввезення, а також видатків і ризиків, пов'язаних з виконанням митних формальностей. Покупець сплачує імпортне мито та всі додаткові витрати. Якщо сторони бажають, щоб продавець виконав митні формальності й узяв на себе викликані цим витрати і ризики, це відповідно зазначається в тексті договору.

Зазначений режим можна використовувати при перевезеннях будь-яким видом транспорту, але тоді, коли поставка здійснюється на борту судна або на пристані в порту призначення, потрібно застосовувати терміни DES або DEQ.

13. Поставка з оплатою мита (...назва місця призначення). Умова DDP означає, що зобов'язання продавця з поставки вважаються виконаними після того, як він надав товар у погодженому місці країни імпорту, причому продавець зобов'язаний узяти на себе ризики й витрати, включаючи транспортні витрати, мито, податки та інші збори з поставки до цього місця товару.

Якщо сторони бажають виключити із зобов'язань продавця деякі витрати, сплачувані при ввезенні товару (наприклад, податок на додану вартість), то це уточнюється відповідною формулою в тексті контракту або у відповідному доповненні (наприклад: «Доставлено, мито сплачене, ПДВ не сплачений (...зазначене місце призначення)»).

|| Умова EXW означає мінімальні зобов'язання продавця, умова DDP — максимальні його зобов'язання. ||

Цю умову можна використовувати при перевезеннях будь-яким видом транспорту, але коли поставка здійснюється на борту судна або на пристані в порту призначення, потрібно застосовувати терміни DES або DEQ.

2.5.3. Вибір транспорту міжнародних перевезень згідно з умовами Інкотермс—2000

Одним із принципових положень комерційної угоди є вказівка на засіб транспортування товару від продавця до покупця. Транспортне забезпечення контракту є важливим моментом у комерційній діяльності, оскільки значною мірою впливає на собівартість товарів, які є предметом міжнародної торгівлі, навіть на їхні споживчі якості, заради яких товари, власне, і купуються. Звичайно, від виду транспорту залежить швидкість доставки товару та терміни реалізації умов контрактів. З характером транспортування пов'язані вимоги до пакування товарів, оформлення документації, страхового забезпечення, можливого використання складських приміщень. Тому в кожному з пропонованих варіантів Інкотермс, а також у рекомендаціях Міжнародної торгової палати міститься вказівка на те, якому способу транспортування певна базисна умова контрактів відповідає або не відповідає.

Загальний перелік правил та груп Інкотермс відповідно до видів транспорту, які застосовуються під час їх імплементації, містить табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Вид транспортування і відповідний термін Інкотермс—2000

Будь-який вид транспортування*		
Група E	EXW	Франко-завод (...назва місця)
Група F	FCA	Франко-перевізник (...назва місця призначення)
Група C	CPT	Фрахт/перевезення оплачені до (...назва місця призначення)
	CIP	Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (...назва місця призначення)
Група D	DAF	Поставки до кордону (...назва місця доставки)
	DDU	Поставки без оплати мита (...назва місця призначення)
	DDP	Поставки з оплатою мита (...назва місця призначення)
Тільки морський і внутрішньоконтинентальний водний транспорт		
Група F	FAS	Франко вздовж борту судна (...назва порту відвантаження)
	FOB	Франко-борт (...назва порту відвантаження)
Група C	CFR	Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
	CIF	Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення)
Група D	DES	Поставка з судна (...назва порту призначення)
	DEQ	Поставка з пристані (...назва порту призначення)

* Поняття «будь-який вид транспортування», звичайно, не слід розуміти буквально. Очевидно, що і в таких випадках ідеться про найбільш придатні та про непридатні види транспортування. Так, для реалізації вимог EXW очевидно, що особливо частим може бути

застосування найбільш гнучкого автотранспорту; водночас зрозуміло, що для цієї самої умови, так само, як і для умови DAF, не може бути типовим авіатранспорт.

В окремих правилах Інкотермс записані додаткові вимоги до продавця або покупця щодо організації транспортного перевезення, відносин із перевізником (при цьому інколи не заперечується можливість внесення змін до базисних умов): в інших правилах це питання цілком залишається на розсуд контрагентів. У зв'язку з використанням транспорту в Інкотермс здійснюється регламентація переходу повноважень та відповідальності за товар (наприклад, згідно з умовами FOB моментом такого переходу є перетинання товаром поручнів судна). У ряді випадків регламентуються обов'язки продавця та покупця щодо оформлення та надання транспортної документації.

Резюме

Інкотермс, або базисні умови контрактів, — це комплекс правил, які розроблені відповідно до практики реалізації контрактних зобов'язань міжнародних контрагентів з поставки товарів. Вони є факультативними, тобто такими, що вільно вибираються учасниками контрактів (разом з тим об'єктивні технічні, транспортні умови їх реалізації інколи роблять цей вибір лімітованим або взагалі примусовим).

Умови застосування Інкотермс можуть та повинні бути чітко (з юридичного погляду — явно) зафіксовані у контракті. Тобто в тексті документа слід вказати на конкретну модель Інкотермс, характер її застосування, уточнити конкретні параметри, яких потребує таке застосування (наприклад, найменування терміналів — місць знаходження портів, складів, пунктів завантаження та відвантаження тощо).

Остання редакція правил Інкотермс була ухвалена Міжнародною торговою палатою в 2000 р., і вона широко застосовується в практиці торговельних операцій українських комерційних учасників експортно-імпоротної діяльності.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Меркантилізм та його сучасні модифікації

Меркантилізм постав свого часу водночас і теорією, і моделлю державної та навіть комерційної політики. Основні принципи меркантилізму, які були сформульовані в працях європейських економістів «двох хвиль»: першої — з останньої третини XV до середини XVI ст. і другої, що наступила на першу та сягнула пізнього розквіту в XVII ст.

Теорії «першої хвилі» — це фактично апологетика інтересів класу купців та заклики до активної політики держави, яка має сприяти їх збагаченню. У цьому дусі англійський економіст У. Стаффорд (1554—1612) обґрунтовував ідею про те, що основною формою багатства є гроші. Італієць Г. Скаруффі (1519—1584) навіть став автором первісної теорії грошового балансу, основною ідеєю якої є необхідність проведення політики збільшення грошового багатства «законним шляхом». Він пропонував скликати загально-європейську конференцію з метою упорядкування механізмів обігу в міжнародному масштабі.

Теорії «другої хвилі» привели до усвідомлення прямого зв'язку між багатством та станом торговельного балансу країни. Забезпечення активного сальдо в торгівлі для меркантилізму є, по суті, єдиним засобом держави збільшити багатство нації. І навпаки: пасивне сальдо призводить до зменшення багатства.

Т. Ман (1571—1641), англійський економіст, купець, представник розвинутого меркантилізму, з 1615 р. — один із директорів Ост-Індської компанії, найбільш розгорнуто сформулював концепцію зростання суспільного багатства через забезпечення активного сальдо торговельного балансу. Щодо поглядів іншого економіста, італійця А. Серра, про якого історія залишила дуже мало відомостей, то їх найкраще характеризує назва його головної праці «Стислий трактат про причини, які можуть привести до достатку золота та срібла у країнах, що не мають копалень» (1613 р.).

Француз А. Монкретьєн (біля 1575—1621) відомий тим, що сформулював тезу «купуй дешевше — продавай дорожче», закликав підтримувати вітчизняну промисловість, особливо мануфактури, був прихильником активного протекціонізму в торгівлі та на підтримку експансії торговельного капіталу, а ще тим, що ввів у науковий обіг термін «політекономія» (1615).

Узагальнюючи відомості про меркантилізм, можна охарактеризувати його як економічну теорію товарного типу, яка виходила з презумпції обмеженості світових ресурсів та можливості збагачення однієї країни виключно за рахунок іншої. Причому рівень багатства країни вимірювався золотом та сріблом.

Про вичерпання ідей первісного меркантилізму свідчило народження тих ідей, які відстоював У. Петті (1623—1687) — англійський економіст, родоначальник класичної буржуазної політекономії. Він першим висунув теорію трудової вартості та довів, що головним джерелом багатства є сфера виробництва.

Учення меркантилізму, прогресивне для свого часу, з'явилося як відлуння великого Відродження мистецтва у сфері науки та відобразило

об'єктивну потребу в зростанні економічних знань, які б якісно відрізнялися від феодальних концепцій самозабезпечення. Але виходячи з презумпції обмеженості багатства монетаризм запропонував статичний погляд на світ. Міжнародну економічну діяльність він розглядав виключно як перерозподіл між країнами тих цінностей, що вже існують. Це відбувається відповідно до позитивного або негативного торговельного балансу, який автоматично збільшує багатство країни у вигляді припливу золота та срібла, або навпаки. Не дивно, що як найбільш важливу соціальну групу розглядали торговців.

Методологічно важливими та функціонально значущими і сьогодні, зокрема при формуванні моделі міжнародної економічної діяльності України, можна вважати дві базові меркантилістські рекомендації:

- прагнути до забезпечення позитивного торговельного балансу, збільшуючи експорт та зменшуючи імпорт за допомогою квот, тарифів та інших інструментів з метою збільшення внутрішніх виробництва та зайнятості, резервів та можливостей витрат;
- заборонити або суворо обмежити вивезення сировини та дозволити безмитний імпорт сировини, яка не видобувається всередині країни.

Ще один, третій, постулат монетаризму — заборона торгівлі колоній з третіми країнами, крім метрополії, яка у такий спосіб перетворює колонії на сировинні придатки та ринки збуту — зараз можна вважати неактуальним.

У сучасних умовах ідеологія меркантилізму частково відтворюється в агресивній збутовій політиці провідних ринкових країн із висококонкурентними виробничими потенціалами. Її інструментами, крім природних маркетингових стратегій на мікроекономічному рівні, є політика лібералізації міжнародної торгівлі, фінансових ринків. Для України це означає жорсткий тиск на вітчизняних експортерів, на уряд з метою обмеження вивезення товарів до певних країн або їх угруповань. Найпоширеніший засіб протидії вітчизняному експорту сьогодні — це антидемпінгові розслідування та санкції.

Щодо менш «вишукано-казуїстичних» методик, в основі яких лежать меркантилістські ідеї, то за умов сучасної лібералізації торговельних режимів простір застосування тарифно-нетарифних регуляторів постає дедалі обмеженішим.

Для розуміння того, яким чином має відбуватися формування практичної моделі міжнародної економічної діяльності сучасної держави, слід враховувати основні історичні наслідки застосування монетаристської доктрини, яка домінувала в економічній теорії протягом півтора сторіч. Світова торгівля стала об'єктом великої кількості штучних регуляторів, і головне — взаємних недружніх обмежень держав, а монетаризм став заважати капіталізму розвиватися. Так само і будь-яка держава, зокрема й Україна, в разі надмірно наполегливого наслідування

його постулатам, може наразитися на дзеркальні обмежувальні дії з боку інших держав.

Висновок з цього такий: знання міжнародної економічної теорії, як і теорії взагалі, потрібне для розуміння можливих наслідків тих або інших акцій, а не для буквального наслідування певній системі постулатів.

Терміни та поняття

Митне очищення — фінансові витрати та організаційно-адміністративні процедури, які здійснюються продавцем або покупцем і пов'язані з проходженням товару через митницю країни експорту або імпорту. М.о. — це передусім оплата мита і всіх інших зборів, а також виконання й оплата всіх адміністративних дій, пов'язаних із проходженням товару через митницю та інформацією про це влади. Природною (хоча і не виключною) є ситуація, коли М.о. є обов'язком тієї сторони, яка постійно проживає (перебуває) на території країни, в якій відбувається таке очищення. Тобто експортер звичайно проводить митне очищення для експорту, а імпортер — для імпорту. Можливим є проведення такого очищення кимось іншим, хто має відповідний статус резидента та діє в інтересах певного контрагента.

Перевізник — будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення бере на себе зобов'язання забезпечити самому або організувати перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським і внутрішньоконтинентальним водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

Фрахт (freight) — 1) перевезення вантажу та пасажирів на судні згідно з умовами поставки (таке судно називається зафрахтованим). Термін Ф. застосовується і стосовно повітряних перевезень; 2) плата за перевезення вантажу та пасажирів на судні (літаку); оплата здійснюється за рейс або за обумовлений термін; 3) вантаж, який є об'єктом перевезень.

Арбітраж міжнародний — 1) один із способів розв'язання майнових спорів між різнонаціональними контрагентами за допомогою арбітра — третейського судді, якого сторони конфлікту обирають за взаємною згодою. Звернення до А.м. (зокрема, запис у контракті на можливість такого звернення) є добровільним, але рекомендованим національними та міжнародними інститутами, які регулюють міжнародну торгівлю. Контрагенти вільні й у виборі арбітражної інстанції, але її рішення є для них обов'язковим; 2) третейський суд, який розглядає та розв'язує майнові спори (суперечки).

Форс-мажор (або обставини нездоланної сили) — це така ситуація, за якої виконання договірних зобов'язань хоча б одним з контрагентів є неможливим у повному обсязі або частково. Такими обставинами можуть бути стихійні лиха, пожежі, техногенні катастрофи, воєнні дії та ін.



1. Охарактеризуйте природу Інкотермс та основні завдання базисних умов контрактів.
2. Яку сферу міжнародної торгівлі регламентують Інкотермс?
3. Назвіть групи Інкотермс та охарактеризуйте їх природу.
4. За яким принципом сформовано перелік груп та видів Інкотермс?
5. Яким чином базисні умови контрактів пов'язані з вибором транспортного засобу доставки товарів?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Внешнеторговые сделки // Сост. И. С. Гринько. — Сумы: Реал, 1994. — 464 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. — М.: Ось-89, 1999. — 288 с.
5. Осика С. Г., Онищук О. В., Осика А. С., Пятницький В. Т., Штефанюк О. В. Інституціональні та процедурні механізми системи ГАТТ/СОТ у регулюванні світової торгівлі. — К.: УАЗТ, 2000. — 288 с.
6. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.

Розділ 2.6

Міжнародна торгівля послугами: критерії та українська специфіка

2.6.1. Поняття міжнародної торгівлі послугами

Торгівля послугами, за своїми базовими економічними принципами, переважно не відрізняється від звичайної товарної торгівлі, і базові схеми Смита, Рікардо, Хекшера—Оліна—Самуельсона та інших авторів — теоретиків міжнародної спеціалізації та організації торгівлі, кооперації між різними країнами можуть бути застосовані й щодо неї. Так само, як і у виробництві товарів, певні країни можуть мати відносні переваги у виробництві певних послуг та закуповувати інші послуги на міжнародному ринку.

Міжнародна торгівля послугами протягом останніх десятиліть є надзвичайно динамічною сферою розвитку світового господарства. Наприкінці ХХ ст. обсяги експорту послугами провідних ринкових країн зростали вдвічі швидше за обсяги товарного експорту. Значною мірою це зумовлювалося подальшою диференціацією попиту й індивідуалізацією потреб як виробництва, так і споживачів у побуті.

Можна навіть констатувати, що ринок послуг значною мірою є динамізатором світового виробництва, науково-технічного прогресу та всієї системи міжнародних економічних відносин. А модель світового господарства, яка формується під впливом сучасних інформаційно-технологічних та глобалізаційних тенденцій, часто називають «економікою послуг».

Разом з тим розвиток інформаційних технологій поступово уніфікує «видимий» та «невидимий»¹ різновиди торгівлі. Адже предметом обміну, зокрема обміну міжнародного, стає інформація, товарні властивості якої не можна ігнорувати і яка, крім того, відповідає сучасним критеріям ідентифікації послуг.

Різноманітність міжнародних послуг, їх подальша диверсифікація вповні відповідають характеру сучасного розвитку людст-

¹ Поняття «невидима» стосовно визначення природи послуги є ще однією умовністю. Інколи предметом послуги є саме показ (виставки товарних зразків тощо).

ва, економічних систем, науково-технічного прогресу. Транспортні, інформаційні, культурно-рекреаційні послуги, зв'язок, торгівля оптова й роздрібна, кредитно-фінансові операції, страхування, операції з нерухомістю, у сфері обігу, виробничі послуги, ремонт і обслуговування автотранспорту — ось лише частина переліку сучасних послуг у системі міжнародної економічної діяльності.

Еволюція природи та характеру послуг, інтеграція науки і виробництва, торгівлі і промисловості привели до суттєвих змін в умовах діяльності ринків, у суб'єктній інституційній структурі. Так, поширюється діяльність дедалі зростаючих численних науково-виробничих об'єднань, які здійснюють весь комплекс заходів циклу від розроблення нових видів послуг, товарів до поставок кінцевої продукції кінцевому споживачеві.

Дедалі різноманітнішими стають послуги у фінансово-кредитній сфері, що відбувається у зв'язку з поширенням нових форм кооперування виробництва, диверсифікацією попиту, урізноманітненням вимог до платежів, розрахунків (зокрема, за допомогою пластикових карток), страхувальних, кредитних, бухгалтерських та інших операцій. Деякі послуги слугують альтернативою інвестиційній діяльності (лізинг, факторинг, форфейтинг). Причому поширюється діяльність у сфері фінансових послуг нефінансових структур — промислових підприємств, торговельних закладів, туристичних фірм тощо.

Послуги можуть бути і самостійним об'єктом торгівлі, і «супроводом» товару, що продається. І навіть у другому випадку, згідно зі статистичними даними, у країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається тенденція до збільшення частки послуг у кінцевій вартості товарів. Відтак собівартість товарів масового вжитку, яка містить вартість сировини та витраченої енергії, витрати на виробництво, включаючи вартість обладнання, амортизацію та заробітну плату, не перевищує і половини кінцевої ціни товару, яку слід сплатити покупцеві.

Ключовим фактором зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами, їх диверсифікації стали поширення інформаційних технологій і попит на продукти комп'ютерного виробництва та взагалі на послуги, які не прив'язані до матеріальних носіїв, великомасштабна структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва, яка відбулася в індустріально розвинутих країнах. Під тиском цих тенденцій відбувалися масштабні процеси формування бізнес-структур у сфері послуг, виходу зі складу ве-

ликих фірм непрофільних підрозділів, що спеціалізуються на послугах.

Прискореному розвитку сфери послуг сприяє те, що більшості з її секторів притаманна вища норма прибутку, відносно коротші строки окупності інвестицій порівняно з багатьма «товарними» секторами виробництва. Відтак інколи відбувається навіть перелив ресурсів, і передусім капіталів та робочої сили, зі сфери матеріального виробництва до сфери послуг.

Причому підвищення абсолютних та співвідносних показників торгівлі послугами в системі міжнародної економічної діяльності відповідає еволюції структури економік країн світу, передусім провідних ринкових держав, всередині яких відбуваються аналогічні процеси. Так, за умов аграрного суспільства сектор послуг займав найменший сегмент ринку (до 5—10 %), якщо порівнювати його з домінуючим тоді аграрним, а також розвинутим дещо пізніше промисловим секторами. Пізніше, з переходом до етапу індустріального суспільства, відбулося значне зменшення частки аграрного сектору на тлі перетворення на домінуючий промислового сектору, а також абсолютного та відносного зростання сектору послуг. І, нарешті, важливою ознакою такого стану суспільства, яке раніше характеризували як «постіндустріальне», а тепер — «інформаційне», є дедалі більше переважання саме сектору послуг.

Завдання докладного вивчення проблематики національної участі в міжнародній торгівлі послугами, аналізу тенденцій такої торгівлі актуалізує точний категоріальний підхід. Передусім з'ясуємо зміст основного поняття, яке є предметом розгляду, тобто послуги (зокрема, послуги міжнародної).

Послуга — це цілеспрямована дія економічного змісту, результат якої виражається в термінах споживної вартості та проявляється як задоволення конкретної потреби людини.

Міжнародна природа послуги проявляється або в безпосередньо міжнародному її характері, або в різноманітних економічних наслідках певної комерційної акції, які можуть бути пов'язані з виникненням різного роду зобов'язань або перспектив щодо подальшого співробітництва різнонаціональних контрагентів. Подібні наслідки як ознаки міжнародних послуг залежно від їх характеру можуть бути обов'язковими або мати факультативний характер. Так, надання якоїсь послуги може оплачуватись у формі банківських валютних переказів або в іншій формі, зокрема в національній валюті чи в натуральній формі. Сама міжнародна послуга може бути платною за певні цінності матеріального чи нематеріального характеру. Вона також може бути етапом чи

функціональною складовою більш широкого торговельно-коопераційного процесу або мати разовий характер. Нарешті, контрагентами в процесі надання міжнародних послуг можуть бути одонаціональні й різнонаціональні фізичні та юридичні особи в різних комбінаціях.

Отже, характеристики міжнародних послуг досить широкі, що передусім зумовлюється їхньою різноманітністю, різнохарактерністю, а також тим, що реєстрація міжнародних послуг здійснюється, як правило, згідно з положеннями внутрішнього законодавства, а не митними органами, як це властиво міжнародній торгівлі товарами. (Зауважимо, що митна обробка товарів сама по собі може вважатися різновидом послуги. Оплата, пов'язана з проходженням товару через митний кордон, може здійснюватися за видачу ліцензій, митне оформлення, зберігання товарів та їх транспортування в межах митного пункту, митний супровід товарів, інформування і консультування, участь у митних аукціонах та за деякі інші послуги.)

Крім того, економічна глобалізація, а також розвиток регіональних інтеграційних процесів дедалі більшою мірою стирають кордони між «внутрішніми» та «закордонними» послугами, що також додає умовності будь-якій класифікації послуг за принципом національної юрисдикції чи належності до митної території певної країни.

Тенденція до збільшення ролі послуг у світовій економіці веде до того, що в переліках провідних корпорацій світу з'являється дедалі більше компаній, які спеціалізуються на наданні послуг. Ті ж з них, які традиційно вважаються промисловими або переважно промисловими, розширюють спектр своєї діяльності за рахунок таких форм економічної активності, котрі класифікуються як послуги.

Найяскравішим прикладом корпорації, що переважно спеціалізується на послугах, а саме на програмному забезпеченні, є відома американська компанія «Майкрософт» (проте великих «чистих» послугових корпорацій не існує: та ж сама «Майкрософт» є і виробником товарів — комп'ютерної техніки. Можна згадати, що транснаціональні банківські, фінансово-страхувальні установи, найбільші з яких набули гігантських розмірів, також є «послуговими» інститутами. Динамічно розвиваються численні фірми ділових, медичних послуг, компанії, які зайняті у рекреаційній сфері. Такі промислові гіганти, як «Міцубісі», «Дженерал Моторз», «Дженерал Електрик», диверсифікуючи свою діяльність, значно розширюють «послуговий» діапазон.

У процесі торгівлі послугами, на відміну від торгівлі товарами, держава, з одного боку, може відігравати більшу роль, а з іншого — навпаки, навіть втрачати важелі ефективного контролю над економічними процесами.

Такі типові у міжнародній торгівлі послугами галузі, як транспорт, і передусім його інфраструктура, зв'язок, охорона здоров'я, наука, освіта та ін., перебувають, як правило, в частковій, а інколи навіть у переважаючій державній власності. Не дивно, що в певних галузях сфера послуг захищається державою від іноземної конкуренції більш активно, ніж сфера матеріального виробництва.

Що стосується зниження і навіть втрати державою контролю над міжнародною торгівлею послугами, то це пов'язано з ускладненням формальної реєстрації послуг, і передусім інформаційних, які надходять через Інтернет. У цьому зв'язку можна навести (не зовсім економічний) приклад побоювання тоталітарних режимів вільного обміну інформацією через комп'ютерні мережі. Адже у такий спосіб відбувається вільне поширення фактичних даних, новин, знань, думок. Це, у свою чергу, об'єктивно сприяє утвердженню ідеології індивідуальної свободи в різних суспільних системах, ліберальних ринкових принципів господарювання, демократичних цінностей.

Міжнародний рівень торгівлі послугами пов'язаний із деякими природними обмеженнями щодо номенклатури торгівлі. Так, велика кількість послуг технічно або через політичні причини не може переходити на міжнародний рівень. Це стосується, наприклад, побутових, комунальних послуг, сфери соціального страхування тощо.

Надання міжнародних послуг у термінах національної статистики інколи трактується як здійснення «невидимої торгівлі», проте широко диверсифікований ряд можливих послуг має дихотомічну природу відносно матеріальних носіїв та процесу виробництва. Так, послуги можуть, по-перше, спрямовуватись як на зміну споживчої якості певного товару, тобто обов'язково прив'язуватись до цілком конкретного об'єкта (у такому разі вони належать до матеріальних за природою та виробничих за характером) або на духовні, інформаційні, безпосередньо фізично-медичні потреби людини (в такому разі вони можуть обходитись без певного матеріального носія, а можуть мати такий носій, але в будь-якому разі за характером є невиробничими).

Але в обох випадках характерною рисою послуг є безпосередність впливу з боку суб'єкта, який надає послугу, на споживача та споживчі якості товару, що підлягає обробці. Традиційні пос-

луги, які за самою своєю природою не можуть зберігатися, або відразу споживаються, або негайно змінюють якісні, споживчі та цінові параметри товарів. Отже, для реалізації послуг необхідний прямий контакт між їх виробником та споживачем.

Щоправда, уточнення того, що сказане стосується не всіх, а «традиційних» видів послуг, актуалізує важливу тематику сучасного інформаційного розвитку. Споживачам Інтернет-послуг відомо, що доступ до платних сайтів пов'язаний з необхідністю повідомляти банківський рахунок та здійснювати відповідні електронні платежі. Але ж ідеться про купівлю послуг, які було розміщено з розрахунком на тривале споживання протягом певного або невідзначеного періоду. Безумовно, можна сперечатися з приводу того, чи доцільно вважати товаром інформаційні масиви і якою мірою. Дискусійність проблематики пов'язана і з відсутністю чітких розбіжностей між товаром та послугами в «прикордонних зонах».

Спостерігається тенденція до збільшення взаємозв'язку між «видимою» та «невидимою» торгівлею, передусім у високотехнологічних та наукомістких сферах. Продаж складного технічного обладнання потребує, як правило, надання послуг із його обслуговування. Продані наукомісткі товари часто «тягнуть» за собою необхідність подальшого інтенсивного інформаційного обміну, консультаційних послуг. Глобалізація та поширення відомостей про найбільш конкурентні товари практично в усьому світі зумовлюють розвиток такої форми торгівлі послугами, як франчайзинг. Інтернаціоналізація виробничої діяльності створює умови для міжнародних страхувальних, менеджерських, аудиторських послуг.

Відмінності торгівлі послугами від торгівлі товарами пов'язані з особливою мобільністю учасників відповідних угод та предметів торгівлі. Так, на відміну від торгівлі товарами, продавець послуг сам може виїжджати до покупця, що є резидентом іншої країни. Такими послугами можуть бути будівництво та монтаж об'єктів за кордоном, консалтингові, аудиторські, бухгалтерські послуги та ін. Може приїжджати до продавця послуг і покупець, якщо у своїй країні він не може отримати відповідної послуги або її якість удома є нижчою чи вартість більшою. Це може траплятися у випадках з туризмом, освітою, лікуванням, обслуговуванням вантажів, ремонтом транспортного рухомого складу та ін. Нарешті, продавець та покупець можуть «зустрічатися» в третій країні — на міжнародних виставках, конференціях тощо.

Предмет послуг, як правило, вважався маломобільним. Проте сучасні види послуг відзначаються значно більшою мобільністю (якщо такий термін коректно застосовувати з лексичної точки зо-

ру). Це — телефонні розмови, інформаційні послуги, Інтернет-послуги, послуги дизайнерів і програмістів тощо.

2.6.2. Види міжнародних послуг та їх класифікація

Зважаючи на важливість адекватного регулювання плинного ринку послуг, оптимізації параметрів його функціонування та розвитку, на національному та міжнародному рівнях розробляються класифікаційні критерії послуг та методики контролю за ринком послуг.

Торгівля послугами пов'язана з торгівлею товарами, причому особливо тісний зв'язок існує між торгівлею послугами та високотехнологічними товарами. Одним із елементів цього зв'язку, особливо в умовах загострення конкуренції на світових товарних ринках, є допоміжно-збутова роль міжнародних послуг, без яких, як правило, неможливе успішне освоєння зарубіжних ринків. Ця роль простежується на всіх етапах маркетингової діяльності експортерів — починаючи з вивчення цільових ринків, з використанням глобальних інформаційних мереж, і закінчуючи післяпродажним технічним обслуговуванням проданих товарів. Таке обслуговування відіграє важливу роль у збутовій політиці, підвищенні конкурентоспроможності на ринках технологічної продукції. Причому ефективна технологічна торгівля вимагає високого рівня гарантійного технічного обслуговування і ремонту, надання клієнтам сервісних послуг, тривалих гарантійних термінів і виконання ряду видів безкоштовних технічних робіт. З цією метою створюються станції технічного обслуговування, ремонтні майстерні, склади запчастин, готується кваліфікований персонал.

Разом з тим торгівля послугами пов'язана і з процесами інвестування, будівництва, банківсько-кредитної діяльності, а також з іншими формами міжнародної економічної діяльності. Отже, можна помітити, що, маючи ознаки самостійної форми міжнародного співробітництва, торгівля послугами є об'єднуючим елементом.

Специфіку окремих видів послуг визначає характер учасників ринку послуг і порядок їх взаємодії, технологія надання послуг та їх природа і мета. Інакше кажучи, об'єктивними критеріями класифікації послуг є характер їх учасників і факторів, а саме:

- суб'єктів послуг;
- предметів і об'єктів послуг;

- взаємин між учасниками ринку послуг;
- механізм реалізації послуг.

Ураховуючи викладене, послуги, зокрема міжнародні, згідно з критеріями наявності чи відсутності зв'язку з товарною торгівлею та рухом капіталів і процесами виробничого кооперування, можна класифікувати таким чином:

- послуги, які пов'язані з торгівлею, — транспортні послуги, технічне обслуговування, страхування та ін.;
- послуги, які пов'язані з інвестиціями та виробничою кооперацією, — передавання технологій, готельні, професійні послуги та ін.;
- послуги, які водночас пов'язані і з інвестиціями та виробничою кооперацією, і з торгівлею, — зв'язок, будівництво, обслуговування виробничого обладнання та ін.;
- послуги, які мають автономний характер, — інформаційні послуги, особисті, культурні, рекреаційні послуги та ін.

Існують й інші теоретичні класифікаційні підходи. Згідно з одним із вужчих підходів, який базується на принципі прив'язки послуг до об'єктів, на які їх спрямовано, міжнародні послуги поділяються на такі, що мають самостійний характер, тобто відокремлені від операцій купівлі-продажу товарів (виробничо-технологічні, орендні, туристичні та ін.), і такі, що обслуговують ці операції і є їх функціональним подовженням (транспортно-експедиторські, послуги, пов'язані з обробкою, пакуванням, перевезенням, зберіганням, страхуванням вантажів, рекламою, післепродажним обслуговуванням тощо).

Відповідно до власного загального класифікаційного підходу Світовий банк виділяє такі послуги:

- факторні послуги (factor services), які пов'язані з рухом капіталів, робочої сили й інших компонентів та інструментів виробничого процесу;
- нефакторні послуги (non-factor services), які мають нефінансовий характер. Це транспортні, туристичні та інші нефінансові послуги.

Згідно з власними класифікаційними критеріями МВФ виділяє такі види послуг:

- морські перевезення;
- інші види транспортних послуг;
- подорожі;
- інші приватні послуги та інші офіційні послуги.

Згідно з підходом, який прийнятий ЮНКТАД, виділяють вісім видів послуг:

- фінансові;

- зв'язку;
- будівельні та проектно-конструкторські;
- транспортні;
- професійні та ділові (юридичні, медичні тощо);
- комерційні;
- туристичні;
- аудіовізуальні (теле-, відео-кінематографічні).

Але оскільки для нас має значення не загальна теоретична оцінка і навіть не цілі практичного регулювання, а детальне ознайомлення з предметом вивчення, то, враховуючи викладене, ми приймемо описовий класифікатор. Згідно з таким підходом серед усіх видів міжнародних послуг виділимо ті з них, які визначають сутність природи господарської діяльності певної фірми або відповідної галузі, і ті, які репрезентують лише окремі види господарської активності бізнесових структур.

Про що йдеться? У системі міжнародної торгівлі послугами можна виділити такі два блоки: **структурно-галузеві компоненти** та **виробничо-комерційні операції**. Безсумнівно, будь-яка класифікація в такій сфері, про яку тут ідеться, досить умовна. Пропонований перелік форм виходить із того, що в системі послуг можна виділити як загальні функціональні компоненти відтворювальних процесів і тенденції їх розвитку, котрі стосуються сфери послуг (перший блок), так і форми підприємницької діяльності, які також за своїм змістом є послугами (другий блок).

Структурно-галузеві компоненти системи міжнародної торгівлі послугами — це:

- інформаційні послуги як динамізуючий фактор міжнародної економічної діяльності;
- міжнародні транспортні послуги;
- міжнародний туризм;
- банківсько-страхувальні послуги.

Виробничо-комерційні операції, які входять до системи міжнародної торгівлі послугами, — це:

- лізинг;
- франчайзинг;
- інжиніринг;
- ліцензійний обмін;
- міжнародні орендні операції.

2.6.3. Міжнародний ринок послуг

Послуги є водночас і предметом, який торгується на світовому ринку, і його потужним динамізатором, фактором, який дедалі більше визначає його параметри, тенденції і навіть характер процесів глобалізації.

На послуги припадає близько 2/3 світового валового продукту, причому в ряді провідних ринкових країн цей показник значно більший і перевищує 70 %, а інколи навіть 80 %. Як вид економічної, і зокрема міжнародної економічної, діяльності, послуги є не тільки домінуючим, а й якісно диверсифікованим компонентом: згідно з класифікацією ГАТТ/СОТ у світі у сфері обігу використовується понад 600 видів послуг.

Отже, існує **міжнародний (світовий) ринок послуг** — диверсифікована система спеціалізованих ринків послуг, участь у функціонуванні якої у той або інший спосіб беруть усі країни. Ця система динамічно розвивається відповідно до тенденцій НТП і сама є прискорювачем темпів розвитку й причиною диверсифікації форм міжнародних економічних відносин.

Як і за товарної торгівлі, участь у роботі світового ринку послуг держав та агентів підприємницької діяльності зумовлюється природними факторами та історично обумовленою спеціалізацією країн, сучасними тенденціями прогресу. При цьому для певної країни об'єктивні передумови торгівлі послугами можуть виявитись більш сприятливими, ніж аналогічні фактори міжнародної товарної торгівлі. За деякими аспектами (наприклад, ураховуючи транзитне положення та наявність потужного флоту) сказане є справедливим стосовно України.

Головними «макрогравцями» на світовому ринку послуг є традиційні лідери світової економіки останніх десятиліть і навіть століть. Це — США, Велика Британія, Німеччина, Японія, Італія, Франція, Нідерланди. Вони не тільки надають найбільшу «масу» послуг, а й забезпечують найрізноманітнішу номенклатуру послуг, її високотехнологічні зразки. Не дивно, що інколи вони стають «колективним монополістом» окремих видів послуг. Наприклад, у структурі ділових послуг у світі в 90-х роках ХХ ст. та на початку ХХ ст. 82—90 % обсягу припадало саме на провідні ринкові країни.

Ці ж самі індустріально розвинуті країни як найбільш забезпечені з фінансового погляду, а також Китай та Індія, завдячуючи своїм розмірам, є і провідними імпортерами послуг.

Лідруючі на світових ринках держави проводять цілеспрямовану політику підтримки національних продуцентів послуг. При цьому найбільш ефективними є непрямі засоби підтримки — сприяння науково-технічному прогресу, формування зон прisko-

реного технологічного розвитку — технополісів, розроблення та послідовне виконання промислово-технологічних програм. Важливий компонент державної політики стосовно бізнесу послуг — формування гнучкої та широкої правової бази, яка чітко регламентує права й обов'язки комерційних агентів ринку послуг і суб'єктів регулювання останнього.

Лібералізаційні тенденції, які значно вплинули на розвиток ринку товарів і сфери валютно-фінансових відносин, не могли обійти стороною торгівлю послугами. При цьому відповідна міжнародна активність окремих держав, їх угруповань і ряду організацій та інститутів небезпідставно може вважатися своєрідним продовженням політики, спрямованої на експансію на зовнішні ринки, яку проводять уряди провідних ринкових держав на національному рівні регулювання.

Але навіть якщо не зважати на інтереси лідерів світової економіки, то, безперечно, назрілою є проблема регулювання цього сектору економіки на міжнаціональному рівні. Ця проблема, звичайно, не зводиться до захисту інтересів країн-метрополій, хоча характер її розв'язання на зламі століть значною мірою збігався з таким захистом.

Не дивно, що одним із важливих документів, які були прийняті наприкінці Уругвайського раунду, стала Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС). Цей документ став важливим інструментом, який кодифікував важливі норми торгівлі послугами та сприяв її лібералізації.

Завдання ІКАО — сприяти розвитку міжнародної цивільної авіації, маючи на увазі гарантування безпечної, регулярної та економічної експлуатації повітряного транспорту. З цією метою ІКАО узагальнює світовий досвід у галузі цивільної авіації, розробляє стандарти та рекомендації, що стосуються, зокрема, правил польотів та управління ними, обладнання літаків та аеродромів, радіонавігації, метеорологічної та пошуково-рятувальної служб, видачі посвідчень персоналу.

Дипломатический словарь: В 3-х т. — М.: Наука, 1985. — Т. II. — С. 194.

Прикладом спільного регулювання сфери технологічної торгівлі є прийняття Декларації про глобальну електронну торгівлю (Женева, 20 травня 1998 р.) на рівні міністрів, що репрезентували кілька країн і спільних митних територій. Їх сумарна частка у світовій інформаційно-технологічній торгівлі перевищує 80 %, отже, заява, що міститься у документі стосовно звільнення від мита електронних торговельних операцій, є важливим кроком на шляху лібералізації цього ринкового сегмента.

Є й галузеві приклади лібералізації торгівлі послугами. Наприклад, у рамках Міжнародної організації цивільної авіації

(ІКАО), котра була створена як спеціалізована організація ООН у 1944 р., розглядаються питання оптимізації умов надання галузевих послуг як у переважно комерційних цілях, так і зважаючи на міркування безпеки, зручності польотів.

Важливі функції щодо галузевого врегулювання послуг відіграють і інші організації, зокрема Міжнародна морська організація, Всесвітній поштовий союз, Міжнародний союз електрозв'язку.

Мають місце і численні двосторонні домовленості щодо лібералізації торгівлі послугами, котрі стосуються як окремих, цільових галузей, так і загальних режимів торгівлі послугами (зазвичай у рамках загальних режимів торгівлі).

Отже, розширення міжнародної торгівлі послугами та диверсифікація світового ринку послуг посилюють потребу розвивати відповідні механізми регулювання та сприяти їх адаптації до сучасної специфіки цієї сфери міжнародної економічної діяльності. Для цього вживаються заходи на різних рівнях, як зусиллями окремих урядів, так і в міжнародному масштабі:

- на національному рівні — у вигляді правової діяльності та нормативної регламентації, організаційно-інституційної політики держав;
- на рівні двосторонніх угод, наприклад, щодо поліпшення транспортного обслуговування рухомим складом пасажирів, вантажів, а також перекачування газу, нафти трубопроводами,
- у рамках багатосторонніх, регіональних проектів, наприклад, лібералізація торгівлі послугами в межах зони вільної торгівлі в Північній Америці — НАФТА,
- на рівні світових організацій — передусім у рамках системи ГАТТ/СОТ, укладення Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС).

Основні тенденції розвитку міжнародного ринку послуг передусім пов'язані з різною динамікою зростання окремих сегментів національних відтворювальних комплексів та підгалузей. Зокрема, вони зумовлюються подальшим збільшенням обсягів інформатизаційного бізнесу, подальшим поширенням Інтернет-технологій, створенням нових можливостей розвитку комп'ютерних, телекомунікаційних послуг. Разом з тим стрімко зростають і обсяги міжнародного консультативного бізнесу, оскільки в сучасному світі значно підвищується попит на наукові рекомендації, господарські рішення, під час вироблення яких використовувалися послуги кваліфікованих експертів, обчислювальні та аналітичні технології. Взагалі наукомісткі послуги, згідно з експертни-

ми оцінками, у майбутньому мають не тільки значно збільшити свою питому частку в загальному обсязі міжнародних послуг, а й активніше формувати нову парадигму розвитку світового господарства.

Серед найбільш динамічних форм міжнародного бізнесу виділяють також порівняно «старі» — фінансово-кредитні та страховальні послуги. Розвиток саме такого бізнесу є особливо актуальним для України, передусім через відчутну потребу розвивати подібні форми підтримки національних експортерів. Слід відзначити ще один динамічний, хоча і не новий, сектор у структурі міжнародних послуг, розвиток якого потенційно має велике значення для України, — туризм.

Інші види послуг протягом останнього десятиліття мають нижчі темпи розвитку, які в окремі роки або не перевищують, або не набагато перевищують середні темпи зростання світової економіки та сфери послуг. Незважаючи на зростання абсолютних показників, значно знизилася питома вага транспортних послуг, які раніше переважали.

Інші тенденції, які формують сучасний міжнародний ринок послуг, пов'язані з тим, що в сучасному економічному житті, а особливо у сфері послуг, з'являються ринкові ніші для невеликих спеціалізованих комерційних структур. Це пов'язано зі значною диверсифікацією попиту. Останнє явище до певної міри протидіє фактору економії на масштабах та зумовлених ним тенденціях концентрації виробництва (але не припиняє його дію). Здешевлення багатьох видів наукового обладнання, яке широко використовує інформаційно-комп'ютерні технології, «лліє воду на млин» дрібних компаній, котрі отримують доступ до складного обладнання та мають можливість спеціалізуватися на нестандартних видах послуг. Багато сфер бізнесу послуг припускають можливість участі в ньому при невеликому стартовому капіталі.

Слід враховувати, що у традиційних сферах послуг, зокрема послуг міжнародних (рекреаційних, готельних, послуг масового харчування, ремонтних, ділових), далеко не завжди використовуються наймана робоча сила, а господарська діяльність ведеться працюючим власником, членами його родини, або із залученням невеликої кількості тимчасових або постійних найманих працівників.

Нарешті, малі структури, що надають послуги, більшою мірою відповідають вимогам індивідуалізації виробництва, конкретного підходу до покупця, персоніфікації як альтернативи стандартизованому підходу.

Та ж сама диверсифікація попиту та поява принципово нових видів виробництва, формування міжгалузевих виробничих комплексів зумовлюють подальший розвиток таких послуг, які передбачають об'єднання зусиль різних галузей та видів виробництва.

Останнє зумовлює як можливість появи на ринку нових венчурних фірм, так і посилення позицій на міжнародному ринку послуг великих ТНК. Нарешті, вже згадані тенденції концентрації виробництва не можуть не проявити себе і в сфері послуг. Технологічні переваги, які в окремих секторах міжнародного ринку послуг зумовлюють монопольне становище лідерів НТП, можуть практично повністю перекрити доступ на ринок фірм із країн, що розвиваються, та нових ринкових агентів. Саме у секторі послуг частіше, ніж на ринку товарів, трапляється так, що наявність певної «критичної маси» для корпорації, фірми щодо обсягів інвестованого капіталу, обігу, величини контролюваного сегмента ринку, є запорукою стабільності її становища на ринку.

У результаті ТНК, які переважно базуються у провідних ринкових державах, забезпечують домінуюче становище країн-метрополій на міжнародному ринку послуг, і це суттєво впливає на геостратегічні реалії сучасних міжнародних економічних відносин.

Можна помітити, що деякі з перелічених тенденцій формально суперечать іншим, і це справді так. При цьому в одних секторах міжнародного ринку послуг спостерігається більш видимий конфлікт тенденцій, а в інших домінує одна або деякі з них, інші ж є відносно пригніченими. Але ці суперечності, а також особливості НТП, характер розвитку відтворювальних систем і визначають ті реальні форми, яких набуває міжнародний ринок послуг. Тим більше, що йдеться про динамічний сектор і можливості для абсолютного збільшення обсягів пропонованих послуг є в різних секторах.

Протягом останнього десятиліття у США та в інших провідних ринкових країнах значно посилили позиції найбільші ТНК, які спеціалізуються на наданні послуг у великому міжнародному масштабі. Водночас у тих самих США дрібні підприємства та партнерські організації навіть збільшили свої співвідносні показники в галузі надання виробничих та побутових послуг.

2.6.4. Особливості становлення ринку послуг у відкритій економіці України

Торгівля послугами відіграє особливу роль у міжнародній економічній діяльності України. Особливості участі України в міжнародній торгівлі послугами в 90-х роках ХХ ст. та на початку ХХІ ст. традиційно зумовлювалися тим, що вона до певної міри компенсувала негативне сальдо загального торговельного балансу країни. Це відбувалося завдяки наявності таких особливо важливих для торгівлі послугами переваг міжнародної економічної діяльності, як сприятливе географічне розташування (що в економічній термінології артикулюється як транзитний статус), наявність відповідно до історичних традицій участі в міжнародній торгівлі розгалуженої транспортної інфраструктури та рухомого складу. Цей транспортний потенціал, навіть з урахуванням його кризового стану на зламі століть, може, порівняно з переважною частиною економіки, розглядатися як достатньо потужне джерело валютних надходжень.

Отже, можна відзначити, що безумовно позитивним явищем для України є порівняно значний розвиток сфери послуг, яка бере участь у міжнародному співробітництві. Разом з тим не можна не помітити, що її структура є дещо гіпертрофованою. Адже лівову частку в ній становлять транспортні послуги — 85 %, зокрема трубопровідний транспорт — 67 %. Для порівняння можна згадати, що для Європейського Союзу, Росії частка транспортних послуг становить близько чверті від загального показника експорту послуг. Водночас рівень експорту ділових, туристичних послуг, а тим більше послуг інформаційних та таких, що пов'язані з докладанням висококваліфікованих виробничих зусиль, не відповідає потенціалу України.

Національний ринок послуг в Україні розвивається в умовах дедалі більш вираженої відкритості економіки, зростання впливів з боку глобалізації. Фактично відбувається швидке становлення цього ринку, формування відносин між його суб'єктами, а також самих цих суб'єктів в умовах тісної міжнародної конкуренції. Вихідний стан ринку послуг відповідав характерним для планової системи уявленням про примат виробництва засобів виробництва та недооцінці ролі сфери послуг як своєрідного додатку до матеріального виробництва.

Тому об'єктивною особливістю розвитку вітчизняної економіки є реструктуризація інвестиційного потенціалу, механізму розподілу ресурсів між секторами, зокрема робочої сили. І цей процес триває. Протягом 90-х років відбулося значне збільшення сектору послуг, причому на тлі зменшення частки зайнятості у

промисловому секторі, негативної динаміки іншого значущого для України сектору — будівельного та незначного зростання зайнятих у сільському господарстві. Про це свідчать дані наведених нижче діаграм (рис. 2.1).

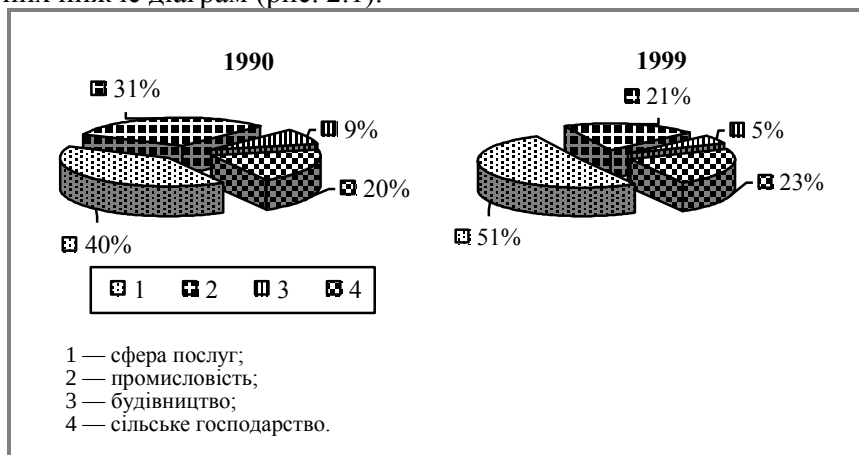


Рис. 2.1. Структура розподілу зайнятих за секторами економіки України

Але хоча зростання питомої ваги в економіці сектору послуг є характерною ознакою сучасного розвитку, це не свідчить про секторальну оптимізацію української економіки. Адже протягом 90-х років відбувалося майже некероване падіння виробництва та інколи мала місце навіть деградація виробничої інфраструктури й ресурсної бази. Зростання безробіття у промисловості виштовхувало людей у сферу послуг і в сільське господарство, причому сфера послуг, як правило, не виявляла попиту на високоосвічених виробників та сучасні моделі використання кваліфікованої праці, а ставала тимчасовим притулком для знедолених робітників і фахівців із різних галузей економіки.

У цьому зв'язку слід зазначити, що емпіричною базою для більш об'єктивних оптимістичних оцінок структурної оптимізації зайнятості та ролі послуг у вітчизняній економіці може стати подальший перерозподіл зайнятості на користь сфери послуг в умовах позитивної динаміки зростання, який розпочався у 2000 р. і триває й сьогодні. Відбувається збільшення частки послуг у структурі українського імпорту. (Україна закуповує транспортні, комунікаційні, будівельні, фінансові, професійні — бухгалтерські, пра-

вові, консультаційні, інженерні, архітектурні, дослідницькі послуги, а надає переважно транспортні, а також туристичні, ділові та ін.)

Звичайно, збільшення частки послуг, зокрема послуг з участю зарубіжних суб'єктів господарювання, не є прямим підтвердженням прогресу. Скоріше це свідчить про наявність механізму кореляційних зв'язків. Разом з тим у послуг як виду економічної діяльності є низка об'єктивних переваг, які мають велике значення для трансформаційної економіки України.

Так, інвестиції, взагалі кошти, які вкладаються у сферу послуг, мають, як правило, порівняно невеликий термін окупності. Швидкий обіг капіталу в певній сфері чи галузі є важливим чинником розвитку для дефіцитної економіки. Подібний сектор економіки, яким, власне, і є сфера обігу, сам по собі може стати рушійною силою її розвитку. Відносно менші обсяги капіталу, що потрібні для організації виробництва, означають більші можливості для бізнесу, створення робочих місць.

Розвиток ринкової економіки України відбувається в умовах жорсткої конкуренції на національному ринку послуг (передусім така ситуація стосується імпортоконкурентного виробництва) і на ринках послуг за кордоном (що зачіпає інтереси експортерів). Відставання в деяких галузях вітчизняної економіки від світових лідерів, з одного боку, та значні здобутки, навіть піонерні розробки, в інших, наявність корпусу галузевих фахівців і навіть географічні переваги, з іншого, визначають рівень та специфіку участі вітчизняних суб'єктів ринку послуг у міжнародному співробітництві, а також міру та інструменти державного втручання в перебіг подій на ринку послуг. При цьому слід враховувати, що поки що участь України в торгівлі послугами значною мірою зводиться до «надання в послугу своєї території» для транзиту російських енергоносіїв.

Тому не дивно, що протягом останніх років найбільша частка української торгівлі послугами припадала саме на РФ. Звідси й велика частка країн СНД у структурі української торгівлі послугами. Основні показники України торгівлі послугами по регіонах світу наведені в табл. 2.9 (аналогічний аналіз по країнах див. у додатках).

Характер та інструментарій регулювання торгівлі послугами не дуже відрізняються від тих, що властиві торгівлі товарами. Це пов'язано як з однопорядковістю об'єктів регулювання, так і з тим, що торгівля послугами часто є допоміжною стосовно торгівлі товарами, отже, немає об'єктивних підстав для застосування принципово різних підходів.

Однак є відмінності, пов'язані зі специфікою окремих послуг, зокрема послуг, які супроводжують факторний рух, фактично — рух капіталів. Адже і в Україні, і в інших державах контроль за рухом капіталів і вплив на нього здійснюються згідно зі стандартами та критеріями, які істотно відрізняються від тих, що регулюють експортно-імпортні операції.

Таблиця 2.9

**Зовнішня торгівля України послугами
з регіонами світу в 2000 р., тис. дол. США**

Країни	Експорт	Імпорт
	Усього	Усього
Разом	3 486 853	1 360 794
I. Країни СНД і Балтії	2 165 667	237 366
Країни СНД	2 141 449	220 575
Країни Балтії	24 219	16 791
II. Інші країни світу	1 321 186	1 123 428
Європа	753 970	405 347
Азія	262 393	70 530
Африка	28 404	8 058
Америка	186 266	297 128
Австралія та Океанія	1 497	1 156
Інші	88 657	341 210
Невизначені країни	71 504	252 455

Джерело: Дані Держкомстату України.

Є й інші причини для застосування на внутрішньому ринку специфічного режиму регулювання торгівлі послугами. Наприклад, в ряді випадків протекціонізм стосовно національних суб'єктів надання послуг, зокрема у формі квот чи субсидій, може безпосередньо не спричиняти зворотних санкцій у торгівлі.

З метою оптимізації національного механізму регулювання участі України в роботі міжнародного ринку послуг необхідне комплексне узгодження цілей розвитку окремих галузей і структурних підрозділів економіки й міжнародних зобов'язань держа-

ви, її очікувань від інших держав щодо їх процедур регулювання торгівлі з нашою країною. Але якщо друге — те, що стосується міжнародних економічних відносин з іншими державами, — багато в чому є предметом переговорів, узгоджень та значною мірою залежить від загальної інтеграції України до євроструктур, міжнародних торговельних об'єднань (отже, не є предметом чіткої детермінації), то перше — цілі розвитку національного виробництва — мають бути визначені чітко та ґрунтовно.

Передусім, зважаючи на «міжнародність» проблеми, слід забезпечити виконання таких двох послідовних завдань:

- визначити ключові технологічні та наукомісткі галузі, а також «чутливі» сектори у сфері послуг, які потребують тимчасових заходів прямої та опосередкованої підтримки;
- визначити перелік тих видів виробництв, які Україні не доцільно включати в перелік міжнародно погоджених зобов'язань і стосовно яких доцільно застосовувати вилучення з режиму найбільшого сприяння, дво- та багатосторонніх угод та забезпечити відповідні обмеження в торгівлі.

Виходячи з визначеного у такий спосіб переліку галузей та виробництв вживаються окремі заходи чи комплекс заходів, які спрямовані на стимулювання або підтримку окремих секторів, підрозділів економіки. При цьому рішення про інтенсивність використання й набір конкретних інструментів приймаються відповідно до алгоритму та міркувань (зростання цін за умов млявої конкуренції, погіршення умов роботи експортерів на зовнішніх ринках та ін.), що застосовуються і в регулюванні товарної торгівлі. Зокрема, враховуються широкі інтереси національних споживачів, цілі підтримки ефективного конкурентного середовища та національної конкурентоспроможності та ін.

Зазначені заходи (комплекс заходів) — це засоби регулювання доступу на ринок, передусім інструменти адміністративних обмежень чи повної заборони діяльності на національному ринку країни. Серед використовуваних обмежень можуть бути такі, як вимога для національних економічних агентів користуватись виключно послугами національних перевізників під час транспортування вантажів всередині країни або/та вантажів на експорт. Зауважимо, що подібні обмеження використовуються багатьма країнами світу, зокрема розвинутими. Аналогічні протекціоністські вимоги можуть висуватися стосовно внутрішніх страховиків (страхування експортно-імпорتنих операцій). Щоправда, нерозвиненість національного ринку страхування в Україні робить цей

пункт надто гіпотетичним навіть до прийняття рішення щодо доцільності відповідної акції.

Можливі й інституційні заборони на відкриття певних комерційних установ. Наприклад, такі обмеження можуть стосуватися відкриття філій і представництв як іноземних виробників з ремонту техніки (щоправда, такі обмеження є, фактично, й обмеженнями на товарну торгівлю, оскільки погіршують її умови для покупців), так і спеціалізованих фірм у сфері послуг, зокрема туристичних агентств, а також банківсько-кредитних операцій.

Застосовується і «м'якший» підхід, згідно з яким нерезидентам дозволяється створювати певні структури, але комерційні можливості останніх обмежуються. Зокрема, може встановлюватися перелік дозволених форм діяльності (видів послуг). Можливе штучне створення ускладнень іноземним конкурентам на національному ринку (заборона купівлі нерухомості, обмеження професійного характеру, наприклад, збільшення норми резервування для банківсько-кредитних установ, неможливість резервування квитків іноземним перевізникам).

Обмеження на діяльність іноземних суб'єктів пропозиції послуг на національному ринку можуть мати політичний підтекст (хоча політико-ідеологічні міркування справді можуть домінувати, особливо за умов поширення в певному суспільстві ксенофобії). Наприклад, можуть висуватися заборони чи обмеження на володіння засобами масової інформації — газетами, теле-, радіо-каналами та програмами, а також на обсяги трансляцій (кількість годин) з боку іноземців.

«Класичний» засіб протекціонізму в міжнародній торгівлі послугами — використання податків (можливо — додаткових), податкових пільг, знижок та вилучень із системи оподаткування (стосовно об'єктів захисту — національних підприємств, що надають послуги). Протилежна за формою, але ідентична за змістом форма протекціонізму — субсидії та інші виплати національним продуцентам послуг.

2.6.5. Науково-технічний прогрес як структуроутворюючий чинник розвитку сфери міжнародних послуг

Науково-технічний прогрес не тільки «поглиблюється» — веде до подальшого збільшення інтелектуальної місткості продукції традиційно «підпорядкованих» йому галузей, а й «по-

ширюється» — охоплює ті сфери економіки, які раніше були малочутливими до нього.

Науково-технічні послуги за самою своєю сучасною природою не можуть не вносити радикальних змін до системи міжнародної кооперації, розподілу суспільних ресурсів, передусім робочої сили та капіталів. Причому такі зміни є взаємно пов'язаними: потреба в збільшенні послуг у сферах комп'ютерно-інформаційних технологій, телекомунікацій, кредитно-фінансовому, страхувальному секторах, торгівлі, автосервісі зумовили приплив до них як додаткової робочої сили, так і інвестицій.

Специфіка та функціональна роль саме міжнародної торгівлі послугами особливо тісно пов'язані з сучасним характером економічного, науково-технічного прогресу, зростанням значення інформаційного обміну, збільшенням інтелектуальної компоненти у ВВП. У результаті цих перетворень кардинально змінюється уявлення про послуги як про щось таке, що передусім стосується побутової сфери та потребує від того, хто їх надає, не вельми високої кваліфікації. Відтепер навпаки: сфера послуг потребує великого «інтелектуального навантаження», передусім завдяки таким своїм компонентам, як електронні програмні розробки, телекомунікації, ділові, наукові, кредитно-фінансові та страхові послуги, охорона здоров'я, інші групи наукомістких галузей. А частка традиційних колись послуг — продажного сервісу, виконання побутових замовлень, ремонту й обслуговування автотранспорту, розважальних заходів — зменшується. Крім того, автоматизація та інформатизація конторської праці витісняє зі сфери послуг канцелярських працівників, а така особливість сфери послуг, як можливість працювати в ній неповний робочий день або тиждень, збільшує можливості залучення до неї молоді, зокрема студентської, осіб пенсійного віку, жінок.

Сфера послуг лідирує за критерієм наукомісткості виробництва, причому це лідерство стає дедалі виразнішим. Наприклад, у США наприкінці минулого століття на частку послуг у високотехнологічному секторі господарства припадало близько 4/5 фірм і третина зайнятих. Причому приріст робочої сили у сфері послуг відбувався саме завдяки цьому сектору. Характерним є постійне збільшення витрат на НДДКР провідними корпораціями та дрібнішими компаніями. Наприклад, відома американська компанія «Tellabs», яка працює у сфері телекомунікацій, вирішила підвищити в 2000 р. рівень витрат на НДДКР на 30 %, довівши його до 345 млн дол. Ще більші масштаби в ще більш відомій компанії

«Microsoft». Якщо ще в 1999 фінансовому році (який закінчується 30 червня) вона витратила на НДДКР 3,1 млрд дол., то відповідний показник на 2000 р. зріс на 23 % і досяг 3,8 млрд дол.

Якщо комп'ютерні, телекомунікаційні компанії стали піонерами впровадження інформаційних технологій та нового рівня НДДКР, то слідом за ними значно активізували свої зусилля щодо проведення власних досліджень і високотехнічних робіт фірми, які зайняті в усіх інших сферах міжнародних послуг.

Чималою мірою подібна динаміка в індустріально розвинутих країнах зумовлюється активною політикою урядів. Саме державні установи формують ключові принципи освіти й опосередковано — парадигму комерційних витрат на НДДКР. Середній показник державних витрат на освіту по країнах ОЕСР дорівнює 12,5 % усіх державних витрат. Держава стимулює проведення НДДКР податковими та інституційними засобами.

2.6.6. Інформаційні та електронні послуги як динамізуючий чинник міжнародної економічної діяльності

Найдинамічнішою формою послуг, що визначає характер розвитку не тільки усієї системи міжнародної економічної діяльності, й саму парадигму прогресу, є комерційна діяльність в інформатизаційній, програмувальній сфері. Справді, сучасні прояви науково-технічного прогресу виявляються у радикальній зміні змісту продукту сфери послуг на основі інформаційних технологій і комп'ютерної техніки.

Відтак нові технології у сфері послуг «зближують» їх виробників і споживачів, допомагають долати часові та географічні бар'єри для контактів, надають змогу розширювати міжнародні ринки збуту. Використання комп'ютерних систем та інформаційних мереж відкриває доступ як для виробників, так і для споживачів до безпрецедентного масиву інформації. Причому інформаційні послуги дають змогу в режимі реального часу контактувати з потенційними партнерами, оперативно формувати економічну стратегію, здійснювати торговельні і фінансові операції. За допомогою сучасних інформаційних мереж виникає можливість надавати навіть освітні та медичні послуги, інколи безвідносно національної належності сторін.

Цю сферу інколи називають «новою економікою». Вона дедалі більше поширюється у світі, про що, зокрема, свідчить і постійне зростання витрат на технології. Лідером у цій сфері протягом останніх десятиліть ХХ ст. та на початку ХХІ ст. є США та інші провідні ринкові держави. У 1999—2001 рр. такі витрати західноєвропейців становили 200—250 млрд дол.

Через механізми ринку інформаційних послуг і взагалі завдяки експлуатації інформаційного ресурсу створюється 50—60 % сукупного суспільного продукту індустріально розвинутих країн. Причому розвиток інформаційних технологій став динамізатором економічного зростання починаючи з кінця ХХ ст. Так, американська модель «нової» економіки відбулася як така саме завдяки інформаційним технологіям, що зумовили скорочення безробіття. Мало значення й поширення венчурних інвестицій.

У сучасному світі лідерство на ринку інформаційних послуг зумовлюється лідерством у галузі інформаційних технологій, закріплюючи його. Все це дає змогу вигравати й боротьбу і за ресурси — фінансові, матеріальні і навіть людські. І справді, оскільки саме люди (фахівці) є головним носієм цього ресурсу, виїзд найкращих фахівців з бідніших країн до багатших ще більше посилює технологічний розрив.

Фактично країна (а точніше — група країн, так званий «золотий мільярд») завдяки технологічно-інформаційному лідерству забезпечує перерозподіл ресурсів, практично — їх перелив до себе. І очевидно, що основним постачальником цих ресурсів розвиненим країнам стають усі інші, менш розвинуті країни, які не мають доступу до справді стратегічного виду ресурсів — інформаційно-технологічних.

У країнах Західної Європи АТР (передусім в Японії, Кореї та на Тайвані) швидкими темпами зростає кількість користувачів Інтернету. Водночас і в багатьох інших країнах відбувається швидкий прогрес високотехнологічних галузей. Так, в Індії відбувалося щорічне зростання у сфері послуг з програмного забезпечення на 50—60 %. При цьому очікується, що саме такі країни, як Індія, Китай та інші держави Азії (незважаючи на відчутний дефіцит кадрів і традицій університетського технологічного навчання, у них значно нижчі, ніж у США та Західній Європі витрати на НДДКР), забезпечать у перших декадах ХХІ ст. «масовість» зростання користувачів послугами та провайдерів Інтернету і поширення характерних для «нової економіки» об'єктів високотехнологічного виробництва, засобів мобільного телефонного зв'язку.

Удосконалення та диверсифікація електронних інструментів міжнародної торгівлі, а також їх ширше використання є предметом спільних зусиль урядових та комерційних структур країн Заходу. Уряди індустріально розвинутих країн, як і провідні корпорації, приділяють велику увагу розвитку електронного бізнесу.

Отже, під впливом науково-технічного прогресу, а також унаслідок цілеспрямованих зусиль на макро- та мікрорівнях відбувається подальше поширення електронної торгівлі, і лідером у цій сфері є Сполучені Штати. Згідно з деякими експертними оцінками, до 2003 р. обсяги продажу через Інтернет у США дорівнюватимуть 200 млрд дол. (в Японії аналогічний показник становитиме тільки 30 млрд дол.). Щоправда, загальний очікуваний показник електронної торгівлі між японськими компаніями Міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості Японії на цю ж саму дату оцінює в 650 млрд дол., але і ця цифра більше ніж удвічі поступається очікуваному аналогічному американському показнику.

Поширення електронних інструментів торгівлі значно знижує вартість витрат на взаємний пошук контрагентів — покупців та продавців товарів та послуг. Електронні мережі надають інформацію не тільки про наявний попит і пропозицію, ціни та технічні параметри продукції. Дедалі більшою мірою вони використовуються як інструмент укладання контрактів і розрахунків щодо них, а також сприяють подоланню технічних перешкод у торгівлі. Причому інформаційні послуги самі є окремою, причому дуже динамічною, статтею в номенклатурі міжнародних послуг.

Електронізація та інформатизація сфери послуг, її абсолютне та співвідносне збільшення помітно впливають на структурну політику, міграційні тенденції. Під впливом пов'язаних з комп'ютеризацією інновацій відбувається перебудова усієї мережі фінансових ринків. Спочатку США, а потім країни Західної Європи, а також така традиційно «закрита» країна, як Японія, схилиються до розширеного використання кваліфікованої робочої сили з-за кордону, передусім молодих фахівців — випускників вищих навчальних закладів.

Важливим виявом впливу з боку інформатизаційних та електронних послуг на характер міжнародного бізнесу є подальша концентрація виробництва у вигляді злиттів та поглинань, а також поширення венчурних проєктів. Тільки по західноєвропейському регіону на початку ХХІ ст. загальний обсяг інвестицій капіталу в такі проєкти перевищував 20 млрд дол.

Збирання первісної інформації, її експертно-аналітична обробка, збереження й поширення на комерційній та некомерційній основі є предметом діяльності численних спеціалізованих організацій. Серед них — державні статистичні, науково-академічні заклади, консультативно-дослідницькі фірми, асоціації виробників, торговельно-промислові палати, підрозділи комерційних структур. Сучасні комп'ютерні системи та телекомунікаційні мережі дають змогу як фізичним, так і юридичним особам отримувати з пізнавально-розважальними та комерційно-діловими цілями доступ до велетенських масивів інформації, різноманітних Інтернет-сайтів та автоматизованих баз даних.

2.6.7. Страхові послуги в міжнародній економічній діяльності

Необхідною складовою системи підтримки національних учасників міжнародної економічної діяльності є державне страхування операцій, контрактів у зовнішньоекономічній діяльності від різних видів ризику. З погляду інтересів держави передусім має значення забезпечення господарських інтересів вітчизняних експортерів продукції і послуг. Страхування як необхідна складова валютно-фінансових і кредитних відносин обслуговує більшість видів міжнародної економічної діяльності (крім зовнішньої торгівлі товарами, послугами) й коопераційні, інвестиційні та інші види співробітництва.

Важливим компонентом і практичним інструментом макроекономічної політики у сфері страхування є підтримка експорту у формі державного страхування експортних поставок та експортних кредитів. Подібне страхування не обов'язково має покривати всю суму міжнародних контрактів чи переважну частину такої суми. Цілком достатнім зазвичай може виявитися використання механізму часткового державного гарантування від усіх ризиків, що може створити критичну масу підприємницького інтересу приватних страхових фірм, які непрямо спонукаються у подібний спосіб до більшої активності.

Держава може забезпечувати «верхній поверх» перестрахування, що створює достатньо сприятливу кон'юнктуру на ринку страхування щодо співвідношення прибутковості та ризиків операцій, а в кінцевому підсумку дає змогу заінтересувати національних виробників у продажу товарів на зовнішніх ринках.

Особливо важливу роль виконує держава у страхуванні ризиків, пов'язаних із міжнародно-політичною, соціально-економічною і валютно-фінансовою нестабільністю. У таких випадках система державного страхування може сягати максимальних показників і перекривати до 100 % «поля діяльності», пов'язаного з ризиками неекономічного характеру (війни, етнічні збройні конфлікти, революції, примусова експропріація, конфіскація та ін.) і до 90 % — з ризиками комерційного плану (втрати від курсових коливань, інфляції, банкрутств та ін.).

Продумана й ефективна система фінансово-страхової підтримки зовнішньоекономічної діяльності функціонує в Японії, причому для нас на нинішньому етапі найбільш цікавий досвід фінансування та страхування експорту. У цій країні діє специфічна різномірівнева структура кредитних і страхових інституцій. Так, при наданні короткострокових кредитів експорту основним донором є Банк Японії, який виходячи зі ставки в 2,5 % фінансує численні комерційні банки. Останні, у свою чергу, надають кредити безпосереднім учасникам операцій із «націнкою» лише в 0,25 %, збільшуючи при цьому валовий кредитний ресурс за рахунок власних фінансових можливостей. Аналогічний механізм «зростаючої хвилі» діє і при середньостроковому (6 місяців), а також довгостроковому кредитуванні експорту (до 15 років). У найбільш загальному плані можна виділити два основні види кредитної підтримки — прямої, безпосередньо вітчизняним (тобто японським) постачальникам, і непрямой, спрямованої на збільшення платоспроможності інонаціональних споживачів продукції японських фірм і корпорацій — державних органів, кредитно-фінансових установ, фірм та ін. Особливо яскраво принцип «хвилі» виявляється у кредитуванні власних компаній-експортерів. У кредитуванні ж іноземних споживачів зростає навантаження на державно-кредитні інституції.

Таким чином, у Японії діє складний механізм «перерозподілу» ризиків і фінансово-кредитного навантаження між комерційними структурами й урядом. Його нормативно-правовою основою є ретельне законодавче опрацювання всіх скільки-небудь істотних аспектів цієї проблеми, яке враховує й особливості соціально-економічного статусу японських учасників міжнародно-коопераційного процесу, передусім суб'єктів малого бізнесу. Відмітимо й такий вельми характерний факт, що переконливо свідчить про значення урядової кредитно-фінансової підтримки, як страхування. Саме держава в Країні Східного Сонця компенсує до 95 % збитків унаслідок дії форс-мажорних обставин.

Оскільки значна частина ризиків у міжнародній комерційній діяльності пов'язана насамперед з ризиками транспортування вантажів, транспортне страхування відіграє центральне місце у страхуванні міжнародної економічної діяльності. Види транспортного страхування обумовлені видами власне транспортування, передусім морського, залізничного, автомобільного та повітряного. Зважаючи на особливу роль морського транспортування, най-

більшого значення набуло морське страхування (вантажів, засобів перевезення й фрахту). Винагорода, яку отримує за свої послуги суб'єкт страхування, називається страховою премією.

Ринкова модель вітчизняної системи страхування почала формуватися в контексті загальної структурної реформи в економіці. Отже, недостатній розвинутості ринкових інституцій у сфері виробництва об'єктивно відповідає слабка фінансова база страхувальних установ України. У свою чергу, цей факт означає обмеження не тільки у справі забезпечення захисту майнових та особистих прав громадян і підприємницьких суб'єктів, а й при здійсненні експортно-імпортних операцій, у процесі інвестування української економіки як вітчизняними, так і зарубіжними власниками капіталів.

На початку 2001 р. в Україні функціонувало понад 250 страхових компаній, діяльність яких прив'язана до фінансово-промислових центрів держави. Тому нагальним завданням є поширення страхувальної мережі «в глибину», перетворення її на загальнодоступний засіб підтримки комерційної, міжнародної комерційної діяльності для всіх ринкових агентів.

Нагальною є потреба оптимізації законодавчої бази страхувальної діяльності в Україні, зокрема щодо допущення та регламентації роботи нерезидентів на страхувальному ринку, а також статусу та умов функціонування страхових посередників.

Резюме

Послуги в сучасній економіці дедалі збільшують свою частку та перетворюються на переважаючий сектор. Ця тенденція відповідає характеру науково-технічного поступу та процесам інформатизації. Відбувається і процес диверсифікації послуг, які за своєю природою не тільки значно відрізняються одна від одної, а й мають принципово не зіставну природу, субстанційну визначеність. Отже, саме поняття «послуг» як узагальнюючої статті «нетоварних» видів економічної діяльності стає все менш змістовним. Уже доводиться більш чітко визначати вид економічної, зокрема міжнародної, економічної діяльності.

Ефективність виробництва дедалі більше залежить від ступеня розвитку галузей послуг. Створюються якісно нові продуктивні сили, що мають здатність задовольняти значно більш диверсифікований та вимогливий попит на продукцію, причому не тільки традиційних та нових галузей ви-

робництва, а й таких галузей, як наука, освіта, охорона здоров'я.

Ефективний розвиток ринкової інфраструктури в економіці України потребує вироблення довгострокової концепції розвитку міжнародного співробітництва в секторі послуг. При цьому формування моделі відкритої економіки України, її експортного потенціалу має відбуватися з урахуванням можливостей вітчизняного сектору послуг (зокрема, в галузі науки, високих технологій), а також вигідного географічного положення країни.

Переваги пріоритетного розвитку «економіки послуг» для транзитивної економіки України полягають у швидкій окупності інвестицій та порівняно високій швидкості обігу капіталів, а також у додаткових можливостях пошуку зарубіжних ринків. Адже в більшості галузей формуються функціональні підсистеми, що створює нові реалії конкурентної боротьби та збуту.

Втім, за будь яких конкретно-галузевих цілей, обираючи стратегію формування відкритої економіки України, необхідно враховувати випереджаюче зростання на світовому ринку частки послуг. При цьому в структурі ринку послуг очевидним є зростання інформаційного та наукомісткого секторів, що має динамізуюче значення для економіки.

Разом з тим урегулювання сфери торгівлі послугами є елементом загального макроекономічного регулювання, а лібералізація торгівлі послугами повинна розвиватися паралельно з лібералізацією торгівлі товарами, а також згідно з міркуваннями доцільності та достатності конкретних урядових заходів.

Інформатизація сфери послуг дає змогу підвищити їх якість, збільшити ефективність процесу виробництва послуг, диверсифікувати види робіт відповідно до індивідуальних потреб споживачів, збільшити корисність продукту як у розрахунку на його валовий обсяг, окрему одиницю, так і на одиницю суспільних витрат.

Перед Україною, як і перед іншими країнами, що перебувають на трансформаційному етапі розвитку, стоїть складне завдання: провести реформу торгівлі послугами, лібералізувати цю сферу, забезпечивши, водночас, загальну макроекономічну стабілізацію та реалізацію цілей промислової політики.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Визначення природи послуг

Одним із «проблемних» питань економічної теорії, зокрема теорії торгівлі та міжнародної торгівлі, є визначення самої природи послуги, а також обміну, предметом якого стає послуга.

Що ж таке послуга? *Послуга — це економічна діяльність одного відособленого та незалежного суб'єкта на користь та за згодою іншого за певну винагороду з його боку. Причому функціональною метою такої діяльності є задоволення духовних, інформаційних, фізіологічних потреб споживача, надання кращого стану матеріальному об'єкту, який перебуває у власності споживача.*

Якщо традиційний товар (сучасні інформаційні тенденції змінюють і природу товару, «дематеріалізуючи» його) вважається уречевленою працею, яка має споживну вартість, а відтак може задовольняти потреби споживача, то ситуація із послугою дещо інша. Послуга не існує як матеріальний субстрат, властивості якого можуть використовуватися «віддалено» або неодномоментно у часі. Вона споживається у час її надання та забезпечує фізіологічне поліпшення якості життя (наприклад, медична, перукарська, масажна послуга), задоволення духовних та інших потреб (театр, спортивне, інше шоу) або змінює якість товару (авторемонтна послуга). При цьому, на відміну від матеріального товару, послуга споживається безпосередньо і не може бути «переданою» через посередника (його участь можлива тільки як особи, котра організовує «стикування» суб'єктів пропозиції послуги та попиту на неї) або споживатись подовжено в часі (із амортизаційним терміном та інколи з участю споживачів, які перепродують право власності на частково спожитий товар).

Послуга, на відміну від товару, не може існувати як реальний, уособлений об'єкт незалежно від покупця чи споживача. Можна вести мову про підготовчий етап щодо надання послуги (створення відповідної технологічної бази, набуття кваліфікації відповідними працівниками тощо), але власне надання послуги та виробництво послуги не відокремлюються одне від одного. Тому послуга, у тому числі й міжнародна, потребує певного контакту між тим, хто надає, і тим, хто користується послугою відповідно до фізичної природи та функціональних властивостей конкретної трансакції. Це відрізняє торгівлю послугами від товарних експортно-імпортних операцій.

Терміни та поняття

«Невидима» природа послуги — умовність визначення економічної сутності послуги, яка зводиться до корисного ефекту самої праці. Послуги, зокрема міжнародні, не набувають уречевленої форми і вважаються явищем, що є невід’ємним від процесу праці.

Індивідуалізація виробництва — перехід від уніфікованого масового виробництва до створення матеріальної та нематеріальної продукції, споживчі властивості якої призначені задовольняти індивідуальний попит людини. Це явище, з одного боку, пов’язане із сучасними тенденціями технологічного та інформаційного поступу, а з іншого — є результатом та метою маркетингової політики фірм в умовах інтенсивної конкуренції на ринках збуту.

Засоби регулювання доступу на ринок (market-access measures) — протекціоністські інструменти торговельної політики, що встановлюють обмеження чи заборони на діяльність іноземних фірм-виробників на місцевому ринку.

Інформація — відомості в будь-якій формі й вигляді та збережені на будь-яких носіях (у тому числі листування, книги, помітки, ілюстрації — карти, діаграми, органіграми, малюнки, схеми тощо), фотографії, голограми, кіно-, відео-, мікрофільми, звукові записи, бази даних комп’ютерних систем або повне чи часткове відтворення їх елементів), пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документовані відомості.

Інфраструктура — сукупність матеріальних об’єктів, котрі використовуються як допоміжні та забезпечуючі засоби у процесі виробництва, що не обов’язково стають об’єктами володіння суб’єктів господарювання. Інфраструктура уособлює уречевлену суспільну працю і є фактором економічного розвитку, міжнародної економічної діяльності.

Лінійне судноплавство — форма здійснення водних перевезень пасажирів та вантажів на регулярній основі та згідно з визначеними маршрутами, термінами, розкладами та тарифами у роботі суден. Л.с. може здійснюватися однією компанією (одним судновласником), двома або кількома компаніями, а також відповідно до угод конференцій судноплавних компаній.

Трампове судноплавство — форма здійснення морських перевезень, яка не пов’язана з постійними місцями завантаження та відвантаження, портами та районами плавання, причому види вантажів, організація перевезень та їх ціна встановлюються згідно з домовленістю сторін.



Контрольні питання

1. Визначте природу послуги, відмінність торгівлі послугами від торгівлі товарами.
2. У чому полягають причини динамічного розвитку послуг у сучасній економіці?
3. Охарактеризуйте розвиток сектору послуг як інтегрального компонента міжнародної торгівлі та міжнародної економічної діяльності.

4. Які основні тенденції визначають стан та перспективи міжнародного ринку послуг?

5. Визначте основні цілі та засоби впливу держави на торгівлю послугами.

6. Які фактори та економічні умови визначають особливості участі України в міжнародній торгівлі послугами?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.

2. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. — К.: Феникс, 1996. — 420 с.

3. *Заблоцький Б. В., Кокошко М. Ф., Смовженко Т. С.* Економіка України. — Львів: Львів. банк. коледж НБУ, 1997. — 580 с.

4. Дипломатический словарь: В 3-х т. — М.: Наука, 1985. — Т. II. — 504 с.

Розділ 2.7

Послуги посередників у міжнародній торгівлі

2.7.1. Поняття торговельно-посередницької діяльності

Діяльність посередників у міжнародній торгівлі згідно з її природою слід класифікувати як таку, що належить до сфери послуг. Разом з тим основне призначення такої діяльності — обслуговування міжнародної торгівлі товарами, а також іншими послугами.

Торгово-посередницька діяльність — це комплекс операцій з організації та забезпечення операцій купівлі-продажу, що реалізується за дорученням первісних продавців (виробників) та/або кінцевих покупців (споживачів) незалежними від них торговельними посередниками на підставі окремого контракту або спеціального доручення.

Застосування послуг посередників є альтернативним відносно прямого контакту варіантом реалізації експортно-імпортних операцій. Уже йшлося про такий спосіб організації міжнародної торгівлі як про опосередкований, непрямий. Але тепер зупинимося на цьому докладніше.

Метою залучення посередників у міжнародній торгівлі є підвищення ефективності експортно-імпортних операцій за рахунок використання послуг кваліфікованих фахівців, їхньої інформаційної бази та встановлених ними раніше господарських зв'язків, прискорення обігу капіталу, отримання необхідних правових, консультаційних послуг, оформлення необхідної документації.

Передусім слід відзначити, що непрямая торгівля — торгівля через посередників, хоча і являє собою факультативний спосіб організації міжнародного товарообміну, є його переважною формою. При цьому в деяких напрямках (мається на увазі товарно-галузева специфіка) опосередкована через посередників торгівля є найбільш типовим способом торгівлі, наприклад при торгівлі сировиною.

2.7.2. Юридичне забезпечення торговельного посередництва

Торговельне посередництво є предметом спеціалізації для торговельних і посередницьких фірм, комерційних агентів, які діють відповідно до наявних правових рамок та згідно з базовими юридичними документами, що регламентують комерційну діяльність — контрактів.

Правовою підставою їх діяльності є національне та міжнародне законодавство. Наприклад, Цивільний кодекс України передбачає два види комерційного представництва — повноважень однієї особи (юридичної чи фізичної) здійснювати певні юридично-господарські акції замість іншої особи: по-перше, на підставі договору-доручення, а по-друге — договору-комісії. Міжнародна регламентація посередницької діяльності здійснюється міждержавними, міжнародними урядовими та неурядовими структурами, зокрема через розроблення типових документів, проформ контрактів. Серед подібних джерел можна назвати Настанови щодо укладання агентських угод (Guide for the Drawing up of Contract) Міжнародної торгової палати, № 4100 від 1990 р.

Договір-доручення є документом, згідно з яким довіритель (принципал) доручає довіреній особі (агенту) за відповідну винагороду здійснювати від імені принципала та за його рахунок певні дії, зокрема купівлю майна, проведення платежів тощо (крім власне зовнішньоторговельного посередництва, предметом договору доручення може ставати проведення рекламних кампаній, вивчення ринку, виявлення потенційних контрагентів та клієнтів, прийом від них замовлень, установлення з ними контактів, проведення цінових розрахунків).

Договір-комісії є документом, згідно з яким одна сторона (комітент) доручає іншій стороні (комісіонеру) за відповідну винагороду, за кошти комітента, але від імені комісіонера укласти для комітента одну чи кілька угод від свого імені (на купівлю-продаж товару або послуги).

Зазначені договори можуть мати різні форми залежно від господарських цілей контрагентів, а також від особливостей здійснення операцій із міжнародної торгівлі в окремих галузях чи країнах. Договірні документи можуть передбачати застосування інструментів оренди, кредитування основних контрагентів, укладення додаткових контрактів із транспортними й страховими компаніями, організацію відповідного документообігу, роботу з владними структурами та з митницею, проведення заходів маркетингу, реклами та просу-

вання товарів на закордонні ринки, передпродажне дороблення продукції, широкий сервіс, контроль якості та кількості товарів, посередництво в платіжних операціях, представництво в арбітражних судах, складування і вантажні, складські роботи та ін.

2.7.3. Класифікація суб'єктів міжнародного посередництва

Суб'єктів міжнародного (і не тільки міжнародного) торговельного посередництва можна розрізнити за їх правом щодо збуту товарів певного експортера, а також за обсягом (своєрідною «глибиною») їх функціональних повноважень.

Згідно з критерієм, який враховує обсяг посередницьких збутових прав (або обмежень прав принципала), посередників можна класифікувати на простих агентів-посередників, агентів із правом «першої руки» та ексклюзивних (або монопольних) агентів.

Прості агенти-посередники отримують право здійснювати збут продукції певного постачальника на обумовленій території за відповідну винагороду. Принципал не надає посередникові жодних ексклюзивних прав та зберігає за собою право користуватися послугами інших посередників або самостійно здійснювати збут товарів на тому цільовому ринку, на якому працює певний посередник. Щоправда, правилом є включення в угоду між принципалом та посередником зобов'язання першого не надавати іншим агентам привілеїв порівняно з умовами, зазначеними в угоді.

Обопільна свобода підприємницької діяльності, яка в багатьох випадках є вигідною сторонам (особливо принципалу), має і зворотний бік: принципал за таких умов не може розраховувати на дуже активну збутову діяльність агента, а останній — на гарантії збереження поставок та великі можливості отримання додаткових прибутків завдяки ексклюзивному статусу (взагалі подібна модель відносин часто використовується як випробувальна та підстава для укладення тіснішої угоди).

Відтак контракти між принципалом та простим агентом (а їх водночас може бути чимало), як правило, не перевищують одного року.

Агенти з правом «першої руки» відповідно до агентської угоди мають «чергове» право: принципал при виході на певний ринок зобов'язаний спочатку запропонувати для реалізації товар такому посередникові. Отже, агент з правом «першої руки» сам вирішує, «працювати» з певними товарами, чи ні. Щоправда, по-

дібне рішення не є довільним, а має бути вмотивованим неприйнятністю ціни, несприятливістю термінів поставки, невідповідністю якісно-технічних характеристик товару або іншими міркуваннями (правилом та вельми бажаною умовою є докладна регламентація подібних підстав у агентському контракті). Принципал, отримавши відмову агента (у письмовому вигляді) має право виходити на цільовий ринок самостійно, або використовуючи послуги інших агентів-посередників.

Ексклюзивні (або монополні) агенти згідно з даним класифікаційним критерієм мають найбільші, виключні (за деякими винятками, як правило, обумовленими в контракті) права на збут товарів принципала певної номенклатури на повному ринку та протягом обумовленого періоду. Ця діяльність здійснюється за відповідну винагороду, і завдяки їй принципал може розраховувати на налагодження ефективного широкого збуту (наприклад, таким принципалом може стати виробник, який прагне закріпитися на новому для себе ринку та отримати весь комплекс послуг зі збуту свого товару).

Крім переваг, для принципала (розрахунок на активну діяльність посередника) та агента (гарантоване надходження товарів та значна свобода комерційного вибору) угоди даного типу містять і низку незручностей (передусім для принципала). Адже діяльність агента може з тих або інших причин його не задовольняти, крім того, сам агент може втратити інтерес до товарів принципала через погіршення кон'юнктури, переоцінку цінових критеріїв (не кажучи про можливість недобросовісної поведінки — монополізації права збуту конкурента та саботаж такого збуту). Небезпека принципала пов'язана передусім з тим, що він позбавляється права діяти на цільовому ринку самостійно або через інших посередників (якщо таке право не було спеціально обумовлене в контракті). Відтак його товар на певному ринку може бути нереалізованим, а принципал може зазнати значних збитків (якщо відповідні гарантії, наприклад, щодо кількості реалізованого товару, не були закладені в контракт).

Суб'єкти, які надають посередницькі послуги, можуть бути вузької спеціалізації або універсальними. Ними можуть бути повірені, комісіонери, брокери, торговельні фірми, торгові дома, експортні фірми, імпорتنі фірми, оптові фірми, роздрібні фірми, дистрибутори та інші структури та особи.

Так само і послуги можуть бути пов'язаними з однією або кількома операціями, а також надаватися у «повному пакеті» для комплексного обслуговування угоди або низки пов'язаних угод.

Разом з тим від загального статусу посередника слід відрізняти його статус у комерційній угоді.

Щодо статусу посередника у комерційній угоді, характеру його посередництва та відповідного типу угоди з ним, то *критеріями класифікації тут є обсяги прав і обов'язків посередників, їх повноваження, право підпису на контракті з третьою особою, те, за чий рахунок вони здійснюють комерційні дії: за свій чи за рахунок суб'єкта, який залучив їх до операцій.*

Посередників залежно від обсягів повноважень можна класифікувати у такий спосіб.

А. Посередники, які не підписують основних контрактів (тут і надалі йдеться про документи, заради підписання яких проводиться посередницька діяльність, а не про контракти, які є підставою діяльності самих посередників) **та виконують лише представницькі функції, а також здійснюють дослідження цільового ринку та інформаційне забезпечення принципала (довірителя).**

Такими посередниками можуть бути представники, агенти, брокери, маклери (терміни, особливо з урахуванням традицій різних країн, можуть бути різними). Критерії, якими керуються під час вибору посередника (фізичної особи або фірми), це впливовість у ділових та адміністративних колах, достатня інформованість, реальна здатність допомогти принципалу налагодити необхідні партнерські відносини, які можуть продовжуватися і надалі. Ці посередники діють на певному ринку (такий ринок є визначеним територіально, а також щодо номенклатури товарів) та здійснюють одну чи кілька функцій залежно від домовленостей, які були укладеними ними з принципалами. Типова винагорода посередника цього типу — до 5 % суми контракту залежно від домовленості, характеру роботи на ринку та обсягів угоди.

У можливий перелік їхніх повноважень входять такі дії:

- дослідження цільового ринку, його складу, обсягів, конкурентних товарів, кон'юнктури та тенденцій;
- інформування принципала про якісні, стандартизаційні, метрологічні, технічні вимоги, які пред'являються на цільовому ринку;
- організація рекламних заходів на користь принципала;
- інформування представників ділових кіл цільового ринку про товари принципала та його фірму;
- сприяння формуванню вигідного іміджу принципала та його товарів;
- організація переговорного процесу та ділових зустрічей принципала з потенційними партнерами та представниками урядово-адміністративних структур у комерційних інтересах принципала;

- організація переговорів, сприяння укладенню контрактів та їх реалізації.

Б. Посередники, які підписують контракти з третіми особами від імені та за рахунок принципала.

Такими посередниками можуть бути торговельні агенти, довірені особи, які відповідно до укладеної з принципалом агентської угоди (фактично — угоди-доручення; вона укладається тимчасово, але термін дії її може продовжуватися, залежно від результатів). Від імені принципала та за його рахунок здійснюють весь комплекс дій, пов'язаних із продажем (що є найхарактернішим для такого типу діяльності) чи купівлею, включаючи підписання контрактів.

Перелік можливих повноважень таких посередників може включати, крім тих, що є типовими для комісіонерів (проведення маркетингових досліджень, інформування принципала про якісні та кількісні вимоги, умови цільового ринку, реклама та формування позитивного іміджу принципала, надання технічної допомоги щодо укладення контрактів та ін.) такі дії:

- надання принципалу комплексної допомоги щодо збуту та купівлі товарів, включаючи укладення угод від його імені;
- налагодження збутової діяльності (у випадках договірних відносин з експортерами), включаючи, залежно від характеру угоди з принципалом, організацію власної збутової мережі, технічне обслуговування складних товарів, післяпродажний сервіс.

В. Посередники, які підписують контракти з третіми особами від власного імені, але за рахунок принципала.

Посередники такого типу називаються комісіонерами (принципал називається комітентом), і вони можуть бути учасниками складніших договірних відносин: оскільки комісіонери мають право власного підпису, вони самі можуть залучати додаткових посередників, відносно яких є продавцями чи покупцями (звичайно, додатково до статусу комісіонера у відносинах із комітентом). Відносини комісійного типу набули значного поширення наприкінці ХХ ст., сприяючи не тільки масштабному, гуртовому збуту, а й розвитку роздрібного та вторинного товарообігу.

Відносини комісіонера з комітентом регламентує договір комісії (як правило, такий документ укладається для реалізації конкретної торговельної операції), а його умовами є вказівка на гранично прийнятні ціни (мінімальні у разі експорту та максимальні — для імпорту), інші характеристики товару (якісні, стандартизаційні, технічні умови), терміни реалізації угоди, взаємні зобов'язання, розміри комісійної винагороди та ін.

Угоди комісії припускають значно більшу самостійність посередника, який може, в певних межах, сам проводити цінову політику, укладати додаткові контракти.

У **простому варіанті комісії** комісіонер як власник товару здійснює прямі поставки товару, а також прямі розрахунки з третьою стороною, причому комісіонер не відповідає перед комітентом за дії третьої сторони. Разом з тим існують різновиди договорів комісії, за яких повноваження, зобов'язання та, відповідно, винагорода комісіонерів є вищою.

Одним з різновидів посередників-комісіонерів є **агенти-делькредери**, які діють відповідно до угоди типу **делькредере**. Це — такий договір комісії у разі продажу товарів, згідно з яким комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань. Інакше кажучи, він не тільки надає послуги щодо організації продажу товару, а й гарантує оплату товару в разі відмови або неспроможності покупця здійснити відповідний платіж (це оплачується додатковою винагородою). Звичайно, зобов'язання сплатити принципалу суму угоди не поширюється на випадки, коли відповідні виплати зриваються з вини самого принципала.

Крім того, посередник може спочатку укласти домовленість із покупцем як продавець, і вже після цього укласти договір з комітентом. (Терміном «делькредере» позначається не тільки тип угоди, а й винагорода посередника за цією угодою. Винагорода посередника може формуватися як різниця між фактичною кінцевою ціною — ціною продажу товару третій особі та ціною купівлі товару у комітента, а також відповідно до твердої ставки, вираженої в процентах від суми угоди.)

Іншим різновидом посередників є **консигнатори (агенти-консигнатори)**. Відповідний договір комісії називається **угодою консигнації**. Згідно з такою формою контрактних відносин між принципалом (який називається консигнант) та агентом (консигнатором) перший поставляє на склад другого товари для реалізації. При цьому товари залишаються у власності консигнанта до реалізації їх консигнатором (можливі терміни зберігання — до одного-двох років і навіть довше), який здійснює передпродажну підготовку товару, страхує його, проводить маркетингову діяльність та весь комплекс операцій із продажу.

Відповідно до відносин з консигнаторського обслуговування на склад поставляється певна сума товару, яка може поповнюватися відповідно до параметрів угоди.

Договори консигнації бувають незворотні (за яких консигнатор зобов'язується викупити в консигнанта нереалізовані протягом пе-

вного терміну товари), частково зворотні (консигнатор зобов'язується реалізувати товари не менше певної кількості, а решту може повернути консигнанту; це означає, що ту частину загальної партії, яка не була реалізована, але перевищує обумовлену до повернення суму, консигнатор має викупити сам) та зворотною (всі не-реалізовані товари підлягають поверненню консигнанту; можливі варіанти — цінові знижки або подовження терміну консигнації).

Така форма продажу є зручною тоді, коли на консигнацію звичайно поставляються вироби масового серійного виробництва, у стійкому і швидкому збуті яких експортер не впевнений, у разі поставок нових товарів, які ще мало відомі місцевим покупцям, а також для застосування у випадках слабкого освоєння цільового ринку. Її предметами стають передусім машини та обладнання, виробниче устаткування, запчастини, вузли та деталі, а також товари масового вжитку. Винагороду консигнатора становить цінова різниця: ціна реалізація мінус ціна, що сплачується консигнатором консигнанту.

Г. Посередники, які підписують угоди з третіми особами від власного імені та за власний рахунок.

Такі посередники переважно називаються дистрибуторами (функціональний аналог купців). Це — торговельні посередники з найбільшим обсягом повноважень, які потенційно можуть виконувати найбільшу кількість функцій, беруть на себе найбільші підприємницькі ризики та мають найбільшу свободу у прийнятті комерційних рішень.

Для принципала відносини з дистрибуторами є вигідними у тих випадках, коли вони здійснюють вихід на нові ринки та бажають скористатися послугами потужних місцевих збутових організацій. І хоча саме за таких умов посередник може отримувати найбільші прибутки (інколи з монопольним правом збуту товару фірми на даній території), перевагою дистрибуторських відносин для принципала є можливість отримувати платежі за товар відразу після його поставки, оскільки після неї власність на об'єкти продажу переходить до дистрибутора. Він здійснює комплекс маркетингових заходів на об'єктному ринку, складування товарів, організовує передпродажний сервіс та післяпродажне обслуговування.

Правилом є підписання більш тривалих дистрибуторських контрактів, ніж в інших випадках посередництва (два—п'ять років) з можливим подовженням співробітництва залежно від його результатів та вигідності для сторін.

Винагородою дистрибутора, як і в інших випадках, достатньо автономного торговельного посередництва, є різниця в ціні перепродажу та купівлі в принципала.

Низка форм посередництва може мати форми, які є типовими для різних класифікаційних елементів. Прикладом сказаному є статус та характери діяльності стокістів — посередників зі складського обслуговування, які можуть купувати товар у власність.

Резюме

Міжнародне торговельне посередництво є важливою та специфічною сферою міжнародної економічної діяльності, яка за своєю природою належить до сфери послуг, але стосується переважно частини товарної торгівлі, а також торгівлі іншими послугами і забезпечує їх більшу ефективність, а в багатьох випадках — навіть саму можливість такої торгівлі.

Формально факультативний інструмент міжнародної торгівлі — посередництво є важливим, а інколи й безальтернативним інструментом конкурентної боротьби, який застосовують як великі комерційні структури, так і підприємства малого бізнесу, що здійснюють експортно-імпорتنі операції.

Умови міжнародної посередницької діяльності в країні регламентуються актами національного господарського права, іншими загальними та спеціальними законами, а також адміністративними джерелами. Але головним правовим інструментом міжнародного посередництва є контракт, який за своєю природою та функціональними наслідками може бути договором доручення або договором комісії.

Як для принципала, так і для торговельного агента важливо якомога докладніше зафіксувати в контракті між ними свої права. Разом з тим слід враховувати, що резервування однією зі сторін певних гарантій є предметом переговорних узгоджень. Таким чином, гарантування собі певних прав може «врівноважуватися» зворотними поступками, наприклад ціновими (скажімо, включення до контракту права принципала продавати товари, обминаючи агента з правом «першої руки» чи ексклюзивного агента, може компенсуватися за рахунок більшої винагороди таким посередником).

Диверсифіковані форми міжнародного торговельного посередництва можна класифікувати відповідно до взаємних зобов'язань щодо контролю певного ринку (у цьому зв'язку виділяють простих агентів-посередників, агентів з правом «першої руки» та ексклюзивних або монопольних агентів) та функціонального розподілу прав і повноважень, а також залежно від того, за чий рахунок та від імені кого діють посередники: за свій чи за рахунок суб'єкта, який залучив їх до операцій (виділяють посередників, які не підписують основ-

них контрактів та виконують лише представницькі функції, посередників, які підписують контракти з третіми особами від імені та за рахунок принципала, посередників, які підписують контракти з третіми особами від власного імені, але за рахунок принципала, посередників, які підписують угоди з третіми особами від власного імені та за власний рахунок).

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Міжнародна кооперація, світовий ринок та світова система господарства

Міжнародна кооперація є особливим рівнем, сферою кооперації праці, генезис якої є супутнім феноменом становлення етнічних, національних груп, а також державності з властивими їм господарськими механізмами. Але особливо інтенсивний розвиток цього явища-процесу починається з періоду завершення переходу провідних індустріальних держав до машинного виробництва.

Міжнародна кооперація пов'язана з виходом поділу праці за межі національних кордонів і веде до виробничої взаємодії та спеціалізації економік окремих країн, до створення інтернаціональних виробничих комплексів й усупільнення виробництва у міжнародному масштабі.

У процесі свого історичного розвитку міжнародна кооперація праці набувала різних форм — від спорадичних міждержавних ринкових зв'язків, відносин між окремими суб'єктами операцій купівлі-продажу, притаманних усім стадіям розвитку світової економіки, до створення спільних міжнародних виробничих комплексів за умов машинного виробництва сучасного типу. Цей поступальний процес визначається виникненням, функціонуванням та заміщенням різних моделей міжнародної коопераційної взаємодії. Він веде, як правило, до зростання валових показників та ускладнення номенклатури обміну, диверсифікації форм співробітництва.

Так, якщо міжнародні економічні відносини на рівні докапіталістичних способів виробництва обмежувались обміном деякими товарами, що створювались за умов спеціалізації згідно з кліматичними, геологічними та іншими природними факторами, то в епоху машинної індустрії складається розвинутий світовий ринок. Він означає появу якісно нового рівня міжнародної кооперації праці зі складною структурою міжнародного поділу праці, міжнародного обміну.

Виникнення світового ринку не лише стало закономірним наслідком розвитку світового господарства, а й виявилось його потужним прискорювачем. На певному етапі світовий ринок приводить до виникнення специфічного феномена — світової капіталістичної системи господарства.

тва. В її умовах уже не обмін кінцевими продуктами національного виробництва, а саме виробництво, усупільнене у світовому масштабі, є провідною сферою міжнародних економічних відносин.

Викладене відбиває основну тенденцію розвитку міжнародної кооперації виробництва, що формувалася протягом останніх десятиріч і існує й нині у двох напрямках: подальша спеціалізація виробництва, з одного боку, та об'єднання інтернаціональних зусиль в усупільненому виробництві — з іншого.

Практичний досвід інтернаціоналізації виробництва, насамперед у формі ТНК, дає змогу констатувати виникнення нових реалій міжнародної кооперації. Передусім ці реалії визначаються тим, що у процесі взаємодії між державами та міжнародно-підприємницькими структурами кордони перших дедалі меншою мірою збігаються зі сферою економічних інтересів і діяльності останніх. Природно, що за таких умов класична смітівська парадигма національної спеціалізації перетворюється на момент більш складної теоретичної конструкції, що враховує діалектичну взаємодію елементів сучасної світової економіки. Характер останньої дедалі більшою мірою визначається діяльністю ТНК — найдинамічніших носіїв світогосподарських відносин.

Для суб'єктів виробничо-посередницької діяльності сфера міжнародної кооперації відкриває додаткові можливості щодо оптимізації показників власного господарювання, освоєння нових технологій, методів організації виробничого процесу, ринків збуту тощо.

Те саме можна сказати і про державний рівень міжнародно-коопераційної суб'єктності та управління. Щодо пріоритетів макроекономічного рівня, то передусім вони пов'язані з досягненням економії праці в масштабі країни, кращих параметрів її економічної безпеки, створенням сприятливих умов для розвитку перспективних науково-технічних напрямів, зростання добробуту народу тощо.

Втім, роль міжнародної кооперації праці не обмежується лише сприянням тим чи іншим процесам або кількісним поліпшенням певних показників. Міжнародна кооперація є передумовою створення нової продуктивної сили в тих випадках, коли, скажімо, ті чи інші технологічні проекти потребують докладання саме інтернаціональних зусиль. У таких випадках відбувається не просто механічне поєднання зусиль, а народження нового якісного стану, що утворюється внаслідок об'єднання техніко-економічних потенціалів окремих країн.

Терміни та поняття

Маклер — посередник між контрагентами у торговельній операції, що стосується товару або послуги, а також у процесі купівлі-продажу цінних паперів, укладенні фінансово-кредитних, страхувальних угод; штатна одиниця персоналу бірж, які організовують торги за товарами

секціями та здійснюють реєстрацію брокерських угод щодо укладення контрактів. М. отримує винагороду від контрагентів, яка залежить від суми та характеру угоди.

Брокер — посередник (фізична або юридична особа) при укладанні угод між контрагентами щодо купівлі-продажу товарів, а також цінних паперів, валютно-фінансових коштовностей, що діє за дорученням клієнта — продавця або покупця і не є стороною договору як самостійний продавець чи покупець. Брокерська винагорода формується за рахунок обумовленого в угоді з ним відсотка від суми здійсненої угоди або фіксованої виплати за реалізовані товари чи послуги, фінансові цінності.

Стокіст — дилерська фірма, яка купує та продає товари за свій рахунок і від власного імені, використовуючи для цього свої складські приміщення. Така фірма діє відповідно до угоди про консигнаційний склад, що може укладатися як доповнення до базового дилерського контракту.

Ціна фактична — ціна, за якою здійснюється угода купівлі-продажу товарів, послуг, цінних паперів та інших коштовностей; стосовно винагороди посередника вона є базисом нарахування (у тих випадках, коли така винагорода не є фіксованою безвідносно фінансового результату контракту).



Контрольні питання

1. Охарактеризуйте природу торговельно-посередницької діяльності.
2. Визначте юридичні підстави діяльності посередників міжнародних торговельних операцій.
3. Назвіть основні типи міжнародних контрактів із торговельними посередниками.
4. Назвіть критерії класифікації суб'єктів міжнародного посередництва.
5. Як можна класифікувати посередників за обсягом посередницьких збутових прав?
6. Як можна класифікувати посередників залежно від характеру та обсягу їхніх повноважень?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. — Минск: Выш. шк., 1997. — 207 с.
3. Внешнеторговые сделки / Сост. И. С. Гринько. — Сумы: Реал, 1994. — 464 с.
4. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. — К.: Торг.-издат. бюро ВНУ, 1994. — 480 с.

Розділ 2.8

Міжнародні послуги у сфері виробництва, кооперування та реклами: специфіка транзитивної економіки

2.8.1. Поняття міжнародних технологічних послуг

Міжнародні технологічні послуги можна розглядати під різними кутами зору. Згідно з класифікаційними критеріями, за якими аналізуються форми міжнародної економічної діяльності, це і різновид торгівлі послугами. Разом з тим міжнародні технологічні послуги можуть бути і формою кооперування виробництва, засобом сприяння товарній торгівлі, іншим формам міжнародного співробітництва.

Існує велика кількість форм міжнародних технологічних послуг, причому останніми роками саме ця сфера міжнародної економічної діяльності вирізняється найбільш вираженою тенденцією до диверсифікації, появою нових видів робіт та потреб у технологічних, інформаційно-технологічних розробках. Серед форм міжнародної технологічної взаємодії можна відзначити такі:

- реалізація патентних угод у міжнародному співробітництві, коли власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві патенту;
- реалізація ліцензійних угод, згідно з якими власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання в певних межах своїх прав на технологію;
- торгівля ноу-хау — надання сучасних технологій та досвіду технологічно-менеджерської політики, спрямованої на інноваційну оптимізацію роботи окремих секторів виробництва (включаючи надання інформації технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання якої забезпечує кращі результати господарської діяльності та переваги у конкурентній боротьбі;
- інжиніринг — надання технологічних знань, проведення технічних робіт, консультування «на місці подій» з метою оптимізації виробничо-комерційної діяльності;
- франчайзинг — надання великою, «материнською», фірмою права дрібній фірмі вести виробничо-підприємницьку діяльність

під її опікуванням з наданням відповідного обладнання, права користування «маркою», «брендом» материнської структури, визначенням параметрів збутової діяльності.

Далі розглянемо ті форми міжнародного технологічного співробітництва, які відзначаються організаційною специфікою — рисами, що характеризують типові риси сучасної торгівлі послугами.

2.8.2. Інжиніринг

Інжиніринг (англ. *engineering*, від лат. *ingenium* — винахідливість) — це комплекс інженерно-консультаційних послуг, які пов'язані зі створенням об'єктів промисловості та сільського господарства, а також забезпеченням діяльності підприємств за широким спектром цілей їх маркетингової діяльності (від виробництва до збуту).

Як вид комерційної діяльності інжиніринг охоплює різні роботи, які потрібні для введення в дію та експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів, — маркетингові дослідження щодо доцільності реалізації проекту, вивчення технічних можливостей його реалізації, виконання геодезичних робіт, розроблення попереднього, робочого проекту, організація матеріально-технічного забезпечення, закупівля та виготовлення обладнання, його освоєння, контроль за будівельно-монтажними роботами, пуск об'єкта, його здача «під ключ», консультування з організації роботи діючого об'єкта з широкого спектра питань організації виробництва, менеджменту, включаючи навіть забезпечення маркетингу його продукції.

З погляду партнера, який є реципієнтом інжинірингових послуг, таке співробітництво дає можливість підвищувати ефективність капіталу, який було вкладено або планується вкласти в об'єкт.

Усі різноманітні види інжинірингових послуг можна поділити на дві групи:

- послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу (передпроектні, проектні, післяпроектні і спеціальні послуги),
- послуги щодо забезпечення ефективності діючого виробництва та реалізації виготовленої продукції (роботи, спрямовані на оптимізацію процесів експлуатації, поліпшення функціонування технологічних ліній, залучення до інформаційних систем, поліпшення матеріально-технічного постачання, менеджменту та маркетингу, підбору і підготовки кадрів, а також рекомендації з фінансової політики).

Отже, інжиніринг як багатоцільовий інструментарій співробітництва, створює можливості для взаємодії на різних стадіях спорудження, підготовки та функціонування об'єктів виробництва. Звідси можемо зробити висновок про існування циклу інжинірингу.

Цикл інжинірингу охоплює дослідження конкретної ринкової ситуації, проектування та розроблення робочих технічних документів, супроводження та надання післяпроектних послуг, рекомендацій щодо виробничого обслуговування проекту. Інжиніринг здійснюється на комерційній основі, і оскільки на світовому ринку працює значна кількість компаній, які спеціалізуються на послугах інжинірингу (близько 100 тис.), вартість послуг достатньо прозоро визначається суспільно необхідними витратами.

Інжинірингові послуги можуть мати різний ступінь детально-сті розроблення:

базисний інжиніринг — це підготовка попередніх досліджень та маркетингових оцінок (створення генпланів, оцінка загальної вартості проектів тощо);

детальний інжиніринг — це розроблення докладної технічної документації, робочих креслень, комплексних планів роботи підприємства.

Суб'єктами надання інжинірингових послуг є спеціалізовані фірми, а також будівельні, промислові компанії (причому має місце як спеціалізація інжинірингових компаній, фірм на виконанні подібних послуг, так і створення великих промислово-будівельних компаній, які можуть «закривати» практично весь перелік відповідних послуг). Багато українських підприємств, фірм мають значний потенціал, який може бути використаний для розвитку даної форми співробітництва. Крім того, є значна потреба в розвитку «імпортного варіанта» інжинірингу в Україні: велика кількість вітчизняних промислових об'єктів потребує технологічної модернізації, кваліфікованого обслуговування з боку відповідних іноземних фахівців.

При реалізації масштабних проектів фірма, що здійснює інжиніринг, може залучати інші організації, які спеціалізуються на тих або інших видах виробничо-будівельної, управлінсько-інформаційної діяльності. Оплата інжинірингових послуг включає покриття усього спектра витрат професійної, комерційної та технічно-конторської діяльності (чистий дохід консультантів, зарплату фахівців, технічного персоналу, оплату предметів постачання, функціонування конторських приміщень, сплату податків та ін.).

Щодо документально-правового забезпечення інжинірингу, то його базовим джерелом є контракт на купівлю-продаж інжинірингових послуг, який регламентує: обсяги, якість та терміни виконання робіт із можливим уточненням конкретних термінів проведення та виконання окремих операцій; склад інжинірингового персоналу, який працюватиме на об'єкті, з уточненням умов його проживання, перебування на об'єкті; умови субпідряду, навчання та перекваліфікації персоналу; традиційні технічні параметри — умови дії та припинення договору; відповідальність сторін тощо.

Інколи застосовують і поняття «реінжиніринг», наприклад, коли йдеться про технологічно-консультативні послуги, які надаються з метою подолання несприятливої ситуації або тенденції щодо позиції на ринку певної господарської структури. Зокрема виділяють:

кризовий реінжиніринг — послуги, спрямовані на поліпшення ситуації, за якої відбувається падіння обсягів виробництва та погіршення результатів виробничої, комерційної діяльності об'єкта;

реінжиніринг розвитку — послуги, метою яких є надання нового поштовху розвитку підприємства, що переживає зниження динаміки випуску продукції, а структура та система менеджменту якого потребують радикальної оптимізації.

2.8.3. Консалтинг

Консалтинг є формою комерційних інформаційно-фахових послуг, які спрямовані на надання ділової інформації щодо дослідження стану та прогнозування динаміки ринку товарів, послуг, ліцензій, технологій, цінних паперів, фінансових ресурсів і на оцінку умов та цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності, коопераційних проєктів. У вужчому розумінні консалтинг можна визначити як консультування продавців і покупців з широкого кола питань міжнародної економічної діяльності.

Консультативні послуги в сучасних умовах становлять самостійну галузь. Для багатьох сфер економіки характерним є наявність спеціалізованих консультативних фірм. Причому така спеціалізація може як відповідати характеру галузі, так і бути функціональною, тобто стосуватися стандартних завдань менеджменту, бухгалтерсько-облікової, організаційно-забезпечувальної, технічної діяльності тощо.

Характерною тенденцією нині є розширення сфери консультативних послуг, передусім при розв'язанні фінансових питань,

здійсненні операцій купівлі-продажу інструментів-представників прав власності та грошових зобов'язань.

2.8.4. Франчайзинг

Франчайзинг (інакше: френчайзинг, френшизінг, від англ. franchise — привілей, особливе право) — механізм передавання чи продажу ліцензій на товарний знак (марку) чи технологію відомої фірми на певних комерційних умовах іншій особі (юридичній, рідко — фізичній), яка отримує виключні права на певні форми виробничо-збутової діяльності.

Франчайзингова модель відносин означає, що певна фірма, яка має право власності на відому товарну марку, надає дрібному підприємцю, котрий має можливість ефективно працювати на певному ринку, право користуватися своїм фірмовим знаком. Як правило, йдеться про взаємини великої, інколи всесвітньо відомої корпорації, яка вже «проникла» своїми товарами на певний ринок або з тих чи інших причин стала на ньому відомою, а також місцевої господарської структури, ініціативної групи, яка бажає вкласти капітал у гарантований проект. У деяких галузях (особливо у харчовій сфері — «Макдональдс», «Кентаккі фрайд чікенс», «Піцца хат», готельній справі — «Шератон», «Хілтон», індустрії мод — «Кевін Кляйн», «Гучі», а також у сфері технічних послуг, послуг населенню та ін.) велике значення має наявність старої, відомої марки, до якої у споживачів є довіра (можливі варіанти — міркування престижу, результат психологічного рекламного тиску).

Відтак нові структури, або фірми, які вже працюють на ринку, можуть прийняти рішення скористатися потужністю потенційного принципала, його конкурентними перевагами та увійти в його ринкову орбіту. Головними завданнями таких фірм-реципієнтів є віднаходження капітальних ресурсів для «запуску» проекту, а також наступний менеджмент, загальне управління підприємством.

Залежно від цілей та сфери реалізації франчайзингової моделі відносин виділяють три типи франчайзингу. Це, зокрема:

- **виробничий франчайзинг**, за якого материнська структура надає оператору необхідні засоби виробництва, весь комплекс обладнання або його суттєві елементи, а також технології; інколи поставляються й витратні матеріали, що робиться як з метою підтримки якості продукту, так і з метою забезпечення власного збуту;

- **торговельний франчайзинг**, предметом якого є товарні поставки від франчайзера, а франчайзі — це, фактично, суб'єкт торгівлі;

- **ліцензійний франчайзинг**, за якого материнська структура надає право користуватися її маркою, товарним знаком та дозвіл на відкриття комерційних структур франчайзі; така форма франчайзингу є найбільш поширеною, причому особливо у сферах масового харчування, торгівлі, прокату автомобілів.

Переваги моделі відносин такого типу для франчайзі полягають у тому, що він зберігає статус юридичної особи та права власності на майно, може розраховувати на всебічну підтримку материнської структури при організації та проведенні виробничо-комерційної діяльності, отримує кращий доступ до кредитів, користується рекламно-маркетинговою підтримкою материнської структури.

Переваги франчайзингу для фірми, що надає свою торгову марку для використання іншим господарським суб'єктам, полягає в тому, що у такий спосіб вона розширює свій ринковий вплив, отримує додатковий плацдарм у конкурентній боротьбі, може користуватися місцевими можливостями та ресурсами франчайзі, його послугами щодо проведення власної рекламної, маркетингової політики.

Такі відносини засновуються на ліцензійній угоді, причому додатково до надання ліцензії, що є головним змістом франчайзингу, принципал, головна структура або франчайзер можуть надавати оператору або франчайзі технічну допомогу, забезпечувати навчання, кадрову перепідготовку персоналу, консультації тощо. У певних рамках франчайзі зберігає господарську самостійність, але в стратегічних рішеннях та в основній господарській діяльності мусить перебувати в руслі ділової стратегії партнера.

Сама угода франчайзингу (франшиза, франшиз, франчайз) укладається, як правило, для діяльності на певному географічному ринку протягом певного періоду.

Модель франчайзингу є надзвичайно важливою для малого бізнесу, а також містить значний потенціал співробітництва невеликих господарських структур із великими фірмами, ТНК, провідними виробниками — власниками відомих торгових марок.

Розвитку франчайзингу сприяють процеси глобалізації. Починаючи з 90-х років ХХ ст. дедалі активнішою учасницею угод типу франчайзингу стає Україна. Причому в нашій країні можливості розвитку цієї форми міжнародного співробітництва відкрились саме у зв'язку з лібералізацією соціально-економічного життя взагалі та сфери взаємодії із закордонними партнерами зокрема.

В інших країнах світу практика контрактних відносин типу «франчайз» була широко апробованою в багатьох галузях економіки. Так, у США через угоди франчайзингу опосередковується понад 1/3 роздрібного товарообігу та близько 20 % послуг на виробництві та в побути.

2.8.5. Реклама в міжнародній економічній діяльності

Ефективний вихід українських товаровиробників на зовнішні ринки потребує активного використання усього арсеналу просування продукції, який використовується у світі. У цьому зв'язку необхідно враховувати потенціал реклами як важливий засіб проникнення на міжнародні ринки та контролю за ринком національним, інструменту конкурентної боротьби та фактору розвитку виробництва.

Реклама в міжнародній економічній діяльності є засобом впливу на свідомість інонаціональних цільових аудиторій з метою сприяння експорту продукції, пошуку партнерів по міжнародному інвестиційному співробітництву або реалізації інших комерційних завдань. Відзначимо, що трактування поняття «реклама» може бути й вужчим та зводиться тільки до цілей просування товарів.

Будь-які рекламні заходи, які спрямовуються на зарубіжного споживача, вживаються в середовищі світового ринку, причому в умовах глобалізації економічного життя дедалі більшою мірою подібне можна сказати і про рекламну діяльність на ринку внутрішньому.

Особливості міжнародної рекламної діяльності, що покликана сприяти експорту товарів і послуг, визначаються відмінностями закордонних ринків від національного, необхідністю врахування особливостей попиту в тій або іншій зарубіжній країні. Отже, міжнародна реклама, на відміну від реклами, яка спрямовується на внутрішній ринок, має враховувати особливості споживання та ринкової поведінки фізичних і юридичних суб'єктів за кордоном, характер іноземного правового регулювання, наявність інших нормативних джерел та регламентуючих інститутів національного та міжнародного рівнів.

В умовах загострення конкурентної боротьби дедалі більша увага приділяється рекламі. А перебудова усієї господарської діяльності з метою задоволення індивідуального попиту спожива-

чів, що відбувається у сфері виробництва, як обов'язкову свою ланку передбачає якомога тісніший та більш індивідуалізований контакт з окремими потенційними покупцями.

Міжнародна реклама виконує кілька функцій: вона інформує про виробника та/або його товар, формує та підтримує їх образ, ставлення до них, психологічний характер їх сприйняття.

Технічно на рекламному ринку відбувається продаж послуг суб'єктом рекламної діяльності рекламодавцеві. Роль суб'єкта рекламної діяльності (надалі — рекламного агентства) може відігравати спеціалізоване рекламне агентство або рекламний відділ одного із засобів масової інформації (наприклад, газети).

Полею реалізації таких послуг є сфера діяльності засобів масової інформації або та частина навколишнього середовища, яка може бути включеною в економічну діяльність як комплекс об'єктів або інструментів, що привертають до себе увагу, інформують або формують ставлення людей до певних товарів, послуг та суб'єктів, які їх виробляють.

Рекламодавцем здійснюється оплата рекламних послуг відповідно до існуючих тарифів на рекламні послуги на цільовому для нього ринку. З відповідних коштів формується прибуток рекламного агентства у формі комісійної винагороди рекламного агентства, а також оплати відповідних творчих робіт.

Реклама є видом економічної діяльності, спорідненим до інших інструментів сприяння просуванню товарів, зокрема на зарубіжні ринки. Так, у неї багато спільного із тим, що називається сейлз промоушн, паблік рілейшнз та директ-маркетинг. Втім, є і відмінності: якщо сейлз промоушн — це інструмент спонукання (значною мірою — психологічного) суб'єктів попиту до здійснення купівлі; паблік рілейшнз має на меті досягнення високої суспільної репутації фірми; директ-маркетинг використовує засоби встановлення довгострокових контактів, заснованих на зворотних зв'язках виробника й споживача, то реклама спрямована на досягнення комплексної інформаційно-психологічної мети: забезпечення потрібної обізнаності потенційних покупців про товари та фірму, створення образу товару, фірми.

Важливою рисою ефективної реклами є цілеспрямованість — націленість на певний контингент покупців, на конкретну групу споживачів.

Сучасні світові технологічні тенденції розвитку виробництва, загострення конкурентної боротьби, поява нових форм підприємництва зумовили значну диверсифікацію форм послуг, появу нових, а також еволюцію традиційних видів послуг.

Необхідність «іти в ногу з часом», коли йдеться про технічну модернізацію виробництва, швидке оновлення основних фондів зробили популярною таку форму технологічних послуг, як інжиніринг. Таке співробітництво дає змогу для реципієнтів значно підвищувати ефективність вкладеного капіталу за рахунок комплексних передпроектних, проектних, післяпроектних послуг, робіт, які спрямовані на оптимізацію процесів експлуатації, удосконалення функціонування технологічних ліній, залучення до інформаційних систем, поліпшення матеріально-технічного постачання, менеджменту та маркетингу, підбору і підготовки кадрів тощо. Суб'єкти надання таких послуг, завдяки дедалі ширшому попиту на них, дістають можливість ефективно проводити НДДКР, збільшувати обсяги ринкової діяльності.

Самостійною галуззю послуг у сучасних умовах є консалтинг. Діяльність спеціалізованих консультативних фірм може максимально відповідати характеру галузі, або бути функціональною, тобто фірми надають консультації з конкретних питань менеджменту, бухгалтерсько-облікової, організаційно-забезпечувальної, технічної та іншої діяльності суб'єктів господарювання.

Глобалізація та можливості швидкого поширення інформації зумовили появу великої кількості всесвітньо відомих брендів, торгових марок. Це, а також прагнення гарантувати комерційний успіх в умовах жорсткої конкуренції фірм, які не володіють відповідними здобутками, зумовили поширення франчайзингу.

За угодою франчайзингу певна фірма, яка має право власності на відому товарну марку, надає іншому підприємцеві право користуватися її фірмовим знаком. Причому виділяють три типи франчайзингу: виробничий, торговий та ліцензійний.

Слід відзначити, що франчайзинг є важливою формою поєднання ринкових потенціалів малого бізнесу та провідних ТНК.

Глобалізація, а також сучасні маркетингові тенденції, дедалі більша націленість виробництва на задоволення ди-

версифікованих потреб споживачів, індивідуалізація виробництва є ключовими факторами розвитку рекламного бізнесу. Міжнародна реклама покликана інформувати про виробника та/або його товар, підтримувати їх образ, ставлення до них, потрібний психологічний характер їх сприйняття.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Співвідношення послуг та інших видів економічної діяльності: історико-функціональний підхід

Прогрес науки і техніки, поширення інформатизації змінює уявлення і про співвідношення видів економічної діяльності, зокрема надання послуг та аграрно-промислового виробництва. Так, свого часу британський економіст К. Кларк (1905—1989) сформулював градацію видів економічної діяльності, поділивши їх на три блоки:

- перший — сільське господарство та видобувна промисловість;
- другий — обробна промисловість;
- третій — послуги.

При цьому справедливо зауважувалося, що економічний розвиток проходить стадії, які характеризуються певним співвідношенням між названими блоками: спочатку домінували аграрне та видобувне виробництво, пізніше — обробна промисловість, і нарешті — послуги.

Ця схема мала і функціональне значення, оскільки простежувала «шлях» предмета праці: матеріал, який стає субстанцією того або іншого економічного об'єкта, спочатку треба виростити або видобути, потім обробити, а надалі (прямо або опосередковано) може з'явитися й підстава для виникнення відносин у сфері послуг.

Разом з тим можна відзначити і те, що на певному історичному етапі подібна градація здебільшого стосується проблематики минулого. Щодо оцінки сучасних тенденцій економічної діяльності, то вона вже не зовсім адекватно відображає реальність життя. Адже чимала кількість економічних явищ аж ніяк не «починається» з сільського господарства чи видобувної сфери. Життя ідей починається і закінчується саме у сфері ідей, зростає значення духовно-інтелектуальної сфери діяльності. Водночас інші сфери життя, як це не парадоксально, з погляду «старих» концепцій є допоміжними — такими, що створюють

матеріально-фізіологічне забезпечення домінуючим формам виробничої діяльності.

Традиційно в економічній теорії завжди (і безсумнівно) панувала думка про те, що принципово відмінністю торгівлі послугами від торгівлі товарами є необхідність фізичного зіткнення покупця і продавця послуги. Справді, тривалий час не існувало механізмів укладення угод торгівлі послугами (і не тільки міжнародної), за яких такого зіткнення можна було б уникнути.

Щоправда, часи змінюються і поширення електронних видів послуг (послуги з організації телефонних розмов, зокрема міжнародних), а особливо Інтернет-технологій, дещо змінює це уявлення. До речі, можна пригадати, що й товарна торгівля в її історично початкових, примітивних формах передбачала особистий контакт покупця та продавця (класичний приклад: товарний обмін між скотарем та ремісником — «вівцю на сокиру»).

Терміни та поняття

Франчайзер — головна, материнська фірма, яка надає торгову марку, технологію франчайзі, отримуючи за це відповідну фінансову компенсацію та розширення ринкового впливу.

Франчайзі (франчайзізм) — ліцензіат угоди франчайзингу, який викуповує у власника певної торгової марки, технології, право на її використання та який здійснює наступну господарську діяльність відповідно до стратегії та моделі ринкової поведінки такого власника.

Реклама — це вид, чи компонент, комерційної діяльності або вироблена завдяки їй продукція, метою яких є забезпечення збуту, розв'язання завдань з поліпшення іміджу, поширення відомостей про суб'єкта господарювання або інші результати. Причому змістом відповідних дій промислових, сервісних підприємств і громадських організацій є поширення оплаченої ними інформації з метою здійснення цілеспрямованого впливу на масову (як правило, маються на меті конкретні сегменти, верстви суспільства) або індивідуальну свідомість та забезпечення відповідної реакції на рівні економічних дій.

Сейлз промоушн — діяльність, що пов'язана з реалізацією комерційних і творчих ідей, спрямованих на стимулювання продажу виробів. Інструментами сейлз промоушн можуть бути різноманітні засоби, які допомагають впливати на свідомість людей. Можуть застосовуватися засоби, що викликають певні асоціації, формують емоційні стимули до купівлі певних видів продукції, наприклад за допомогою використання у символіці та оформленні популярних зображень (людей, героїв кіно та мультфільмів, об'єктів престижу). Мета сейлз промоушн — примусити споживача сприймати товар як більш цінний для себе. Те ж саме

стосується й сприйняття ним товарної марки, бренду. Оплата послуг фахівців з сейлз промоушн здійснюється за тарифами, в розрахунок на витрати експертами часу (за проведену технічну роботу), за допомогою гонорарів (за творчу роботу).

Паблік рілейшнз — це сплановані зусилля, які спрямовано на забезпечення найбільш прийнятних, доброзичливих відносин між певною виокремленою структурою та її зовнішнім середовищем, громадськістю. Послуги структур, які здійснюють рекламні агентства, оплачуються у вигляді гонорарів за час, що був затрачений на виконання замовлень та проведення робіт.

Директ-маркетинг — комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення ефективних зв'язків з окремими споживачами або фірмами, що мають очевидні наміри купувати певні товари та виступають цільовим ринком фірми. Заходи директ-маркетингу — це переважно пряме поштове розсилання (direct mail) або вузько спрямовані заходи реклами. Прибутки рекламного агентства за його роботи у сфері директ-маркетингу забезпечуються комісійними винагородами.



Контрольні питання

1. Назвіть стимули розвитку ринку технологічних послуг у сучасних умовах.
2. Якими є основні форми технологічних послуг?
3. Назвіть основні види інжинірингу та критерії класифікації його форм.
4. У чому полягає сутність консалтингу?
5. Охарактеризуйте сутність франчайзингу.
6. Назвіть особливості сучасного рекламного бізнесу.



Література

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність. — Донецьк: Регіон, 1998. — 292 с.
3. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экономика РАН. — М.: ОАО «Издательство экономика», 1999. — 1055 с.

Розділ 2.9

Лізинг та інші орендні операції в міжнародному співробітництві

2.9.1. Поняття лізингу

Поглиблення НТП та поширення інформатизаційних тенденцій ставлять додаткові вимоги до оперативного матеріально-технічного забезпечення виробництва. Передусім це пов'язано з тим, що в умовах швидкої модернізації тільки власних та запозичених у банківсько-кредитних установах коштів недостатньо для придбання необхідного устаткування. Адже в багатьох галузях та сферах виробництва найновіша машина лише за 3—5 років може морально застаріти, і її застосування може згубно відбитися на позиціях фірми у конкурентній боротьбі.

В умовах жорсткої конкурентної боротьби, мінливої кон'юнктури та необхідності спрямовувати фінансові кошти на реалізацію технологічної політики та максимально заощаджувати їх, дедалі частіше виникає необхідність зменшення або відстрочення платежів за користування матеріальними ресурсами. І в цьому зв'язку різні форми оренди майна, технологічного обладнання стають особливо важливими. Не дивно, що орендні операції, лізинг¹ опосередковують сьогодні виробництво близько 80 % нових видів продукції.

У такій ситуації лізинг виявляється зручним інструментом розв'язання проблем з вибором фінансових рішень в умовах обмеженості ресурсів (у даному разі грошових коштів). Нині він перетворився на потужний чинник промислового розвитку, а обсяги лізингу промислового устаткування, виробничих споруд, технологічних виробів, конторського обладнання вже обчислюються сотнями мільярдів доларів. Причому в умовах сучасної глобалізації в усій повноті проявляється міжнародний потенціал цієї форми співробітництва.

Лізинг є найпоширенішим видом оренди в міжнародній практиці. Динамічний розвиток операцій лізингу на Заході припав на

¹ Інколи кажуть про оренду засобів виробництва окремо від лізингу, але здебільшого таку оренду ототожнюють з ним.

80-ті роки XIX ст. Відомою практикою, яка сприяла лізингу, було надання в оренду своїх телефонних апаратів американською компанією «Белл». Надалі, через півстоліття потому лізингову «естафету» перейняв Г.Форд, який з метою розширення збуту автомобілів використовував саме цю форму оренди. У Західній Європі, передусім у Великій Британії, Німеччині, Франції, Іспанії, значного поширення лізингові операції набули після Другої світової війни, коли їх предметом дедалі в більших масштабах ставали засоби виробництва.

Про значення лізингу в сучасному економічному житті свідчить те, що в США 45 % промислового капіталу перебуває в лізингу, в Японії відповідний показник становить 33 %, у Німеччині — 18 %. Кожний третій автомобіль марки Ford реалізується саме з використанням схем лізингу (біля 4 млн щорічно).

Навіть на початковому етапі післякризового зростання Україна має чималий потенціал лізингових контрактів — 500 млн дол. на рік, але реально використовується менше 1/5 цієї величини.

З господарсько-функціональної точки зору лізинг дає змогу зменшувати витрати на закупівлю товарів виробничого призначення (засобів виробництва), а також знижувати рівень оподаткування прибутків та майна. Прибутки отримують і лізингодавці, для яких подібна форма орендної діяльності стає предметом спеціалізації. Якщо лізингодавцем є банк (або інша кредитно-фінансова структура), він за допомогою лізингу збільшує обсяг банківських операцій, розширює коло клієнтів, максимізує прибутки, знижує фінансові ризики (адже у разі неплатоспроможності клієнта банк залишається власником майна, переданого в лізинг).

Функціонально лізинг поєднується з різними формами міжнародної економічної діяльності. Формально він належить до сфери послуг, але на відміну від звичайних операцій послуг у лізингових операціях можуть брати участь не два, а більша кількість суб'єктів. Так, крім того, хто надає послуги (лізингодавця) та того, хто їх отримує (лізингоотримувача); суб'єктами операції виступають ще й виробник обладнання, яке потрапляє в лізинговий обіг, банк чи інша кредитна установа, яка надає кошти майбутньому лізингодавцеві для купівлі обладнання та наступної її лізингової експлуатації, а також страхувальна компанія, яка здійснює страхувальне забезпечення лізингових операцій.

За своєю природою лізинг хоча і може бути формально ідентифікованим як оренда, є значно складнішим та функціонально багатопільовим економічним явищем. За характером та функціональним призначенням лізинг має багато спільного з кредитними

операціями. Він може бути елементом виробничого кооперування або переростати у цей процес. Нарешті, лізинг має спільні риси з експортно-імпортними операціями (як стосовно торгівлі товарами, так і торгівлі послугами), зокрема з великомасштабною міжнародною торгівлею на компенсаційній основі, яка пов'язана з будівництвом або монтажем об'єктів за кордоном.

В умовах ринкової економіки активну роль у розвитку міжнародного лізингового співробітництва відіграє держава. Останніми роками в Україні було здійснено низку заходів, які спрямовано на створення ефективного середовища для розвитку лізингу, потужних «гравців» на спеціалізованому лізинговому сегменті ринку. Так, масштабні плани пов'язані з формуванням лізингових компаній з метою розвитку авіаційного транспорту. Це має особливе значення в умовах існування значної кількості невеликих авіаперевізників. Велику роль лізингові відносини відіграють і в аграрному секторі: ключовою інституцією тут є компанія «Укр-агролізинг», яка постачає технікою агровиробників.

Лізинг — особливо прийнятний інструмент оптимізації розподілу матеріально-технічних ресурсів у посткризовій економіці України. Потенціал міжнародних лізингодавців може бути ефективно використаний в умовах масових неплатежів у нашій країні, необхідності впровадження передових світових досягнень у сфері НДДКР. Вітчизняні суб'єкти господарювання за допомогою лізингу мають змогу одержати засоби виробництва з-за кордону або фінансову підтримку лізингових операцій без перетинання кордону об'єктами лізингу.

У масштабах країни поширення лізингу є важливим фактором динамізації НТП, поліпшення фінансового стану, зменшення тиску на централізовані фінансові фонди.

2.9.2. Класифікація лізингових угод

Чіткої класифікації видів лізингових угод немає. Її і не може бути, оскільки за різними критеріями класифікації одна й та сама угода може бути «зарахована» до різних категорій, а самі такі категорії взаємно перетинаються та «накладаються» одна на одну.

Формальними критеріями класифікації лізингових угод є суб'єктний склад, об'єкти, терміни та різні умови операцій, сегменти й характер ринку та ін.

Зважаючи на викладене, наведемо таку умовну класифікацію лізингових угод.

За суб'єктним складом та характером участі суб'єктів у лізингових операціях:

- **прямий (двосторонній) лізинг**, за якого виробник або продавець майна самостійно здає об'єкт у лізинг (фактично в одній особі поєднуються постачальник і лізингодавець, інколи кажуть про лізинг власника); щоправда, масштаби прямого лізингу обмежені міркуваннями спеціалізації: за достатніх обсягів лізингових операцій виробнику вигідно створювати посередницьку структуру — лізингову компанію; близьким синонімом до терміна «прямий» є поняття «звичайний» лізинг, його характеристики (майно не втрачає вирішальною мірою своєї вартості після завершення терміну лізингового контракту та може здаватися в оренду й надалі; посередник виконує інформаційні, а не фінансові функції) можуть застосовуватися й до прямого лізингу;

- **непрямий лізинг**, за якого передання майна відбувається через посередників; класична форма непрямого лізингу базується на тристоронній угоді (постачальник — лізингодавець — лізингоотримувач), а «некласичні» різновиди непрямого лізингу можуть передбачати більшу кількість учасників та специфічний розподіл послуг;

- **зворотний лізинг (або ліз-бек, leaseback)**, склад учасників якого не відрізняється від складу контрагентів прямого лізингу, але майно здається в лізинг тій самій особі, в якій воно було закуплене (така ситуація можлива, коли виробник відчуває дефіцит фінансових, обігових коштів; він продає своє майно лізинговій компанії, а остання, у свою чергу, здає йому куплену власність; відтак виробник майна стає лізингоодержувачем); згідно з визначенням Закону України «Про лізинг» зворотний лізинг — це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передання цього майна йому у лізинг;

- **груповий (пайовий) лізинг**, за якого використовуються кошти акціонерів, банків, що зменшує ризик лізингодавця, лізингоотримувача та посередника; згідно з Законом України «Про лізинг»), пайовий лізинг — це здійснення лізингу з участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у лізингових операціях, інвестуючи свої кошти, при цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80 % вартості набутого для лізингу майна;

- **складний лізинг**, в якому беруть участь багато кредиторів, гарантів, причому угода щодо лізингу може мати вигляд «угоди в пакеті».

За об'єктом лізингу та типом майна, з приводу якого здійснюються лізингові операції:

- лізинг обладнання, коли угоди укладаються з приводу засобів виробництва, що є технологічними виробами, — машин, механізмів та інших видів обладнання (для довідки: у країнах сучасної Європи на лізинг устаткування припадає 80—90 % сукупної вартості лізингових операцій);

- лізинг рухомого майна, зокрема лізинг обладнання промислового призначення, технологічних ліній, транспортних засобів, контейнерів, будівельної техніки, автомобілів, сільськогосподарської, шляхобудівної техніки, оргтехніки, конторського обладнання та інших видів майна, що застосовується у виробничому циклі та може переміщуватися;

- лізинг нерухомості — здавання в оренду будівель, споруд виробничого, торговельного або комунально-побутового призначення, гідротехнічних, гірничовидобувних, нафто- й газовидобувних об'єктів, транспортних споруд та іншого майна, що має жорстку прив'язку щодо територіального розташування;

- лізинг «секондхенд» — майна, яке вже перебувало в експлуатації (передусім ідеться про лізинг машин і обладнання); як правило, частина вартості такого майна вже була перенесена на виготовлені продукти. Можлива ситуація, коли об'єктом угоди є морально застаріле за час зберігання майно; в будь-якому випадку для фінансової оцінки використовується не первісна, а оцінна вартість;

- великомасштабний лізинг — операція з оренди великих та коштовних об'єктів — заводів, бурових платформ, великих транспортних об'єктів (суден, літаків), інших майнових комплексів (подібною операцією може бути вже згаданий складний лізинг).

Залежно від тривалості дії лізингової угоди:

- короткостроковий — до одного року (угода може тривати навіть лічені дні);

- середньостроковий — від одного до трьох (п'яти) років (критерії оцінки та відповідні терміни можуть різнитися);

- довгостроковий — більше трьох (п'яти) років.

Відповідно до характеру визначення моменту, в який відбувається перехід власності на майно:

- умовний лізинг — фактично є формою продажу майна на виплат;

- терміновий лізинг, за якого об'єкт угоди переходить у власність користувача тільки після певного терміну та сплати його вартості;

- безстроковий лізинг, за якого лізингоотримувач самостійно вирішує, коли викуповувати об'єкт лізингу, причому можлива ситуація, за якої з кожною проплатою лізингових платежів юридичне право отримати об'єкт у власність зростає.

Залежно від кількості операцій:

- разовий лізинг, тобто такий, що укладається на один строк;
- револьверний або поновлювальний лізинг, який передбачає два та більшу кількість лізингових циклів.

За національною належністю учасників угоди:

- внутрішньонаціональний лізинг, за якого всі учасники угоди належать до однієї й тієї самої державної юрисдикції;

- міжнародний лізинг, за якого сторони лізингової угоди належать до різних країн або майно, чи платежі, які стосуються лізингової операції, перетинають державні кордони; підвидами міжнародного лізингу (з погляду певної держави або національного суб'єкта угоди) є:

- експортний лізинг, за якого лізингоодержувач перебуває в іншій країні;

- імпорتنний лізинг, за якого лізингодавець перебуває в іншій країні;

- транзитний лізинг, за якого (умовно) постачальник перебуває у країні А; лізингова компанія — у країні Б, а лізингоодержувач — у країні В);

- спеціальний лізинг, який пов'язаний із спорудженням великого промислового об'єкта за кордоном (відповідні угоди можуть трактуватися і як згадані «великомасштабні» або «складні»).

За цільовим призначення угоди:

- дійсний (нормативний), метою якого є організація виробничої діяльності;

- фіктивний (спекулятивний) лізинг, головна мета якого — максимізація прибутку за рахунок податкових і амортизаційних пільг.

Залежно від характеру взаємодії та контрактних зобов'язань:

- чистий (нетто) лізинг (net leasing), за якого усі витрати з обслуговування, транспортування, монтажу, оподаткування, страхування об'єкта бере на себе лізингоотримувач; відтак ці витрати не включаються в лізингові платежі (звідси й назва — «чистий»);

- лізинг з послугами — виділяють лізинг як з повним набором послуг (інколи кажуть про «мокрий лізинг» (wet leasing) — лізинг з повним набором послуг, коли йдеться про повне обслуговування обладнання, його ремонт, страхування, тощо лізингодавцем), так і зі спеціальними послугами.

Залежно від фінансових джерел:

- лізинг за рахунок власних коштів, за якого фінансування лізингових операцій здійснюється на власні кошти лізингоодержувача;
- лізинг за рахунок кредитування спеціалізованих установ (одним або кількома банками, кредитно-фінансовими структурами); при цьому фінансування лізингових операцій може здійснюватися не тільки кредитуванням лізингодавця, а й через закупівлю в нього зобов'язань лізингоодержувачів, унаслідок чого лізингодавець звільняється від власних зобов'язань перед кредиторами, а кредити сплачуються із суми періодичних лізингових платежів);
- пайовий лізинг, котрий, як правило, передбачає певну пайову участь постачальника; відтак укладається договір лізингу з участю кількох сторін, які беруть своїми коштами участь у лізинговій операції (слід відзначити, що в сучасній ринковій економіці переважна більшість лізингових угод має саме пайовий характер); пайовий лізинг може трактуватися як «складний», «великомасштабний» чи «спеціальний».

За способом здійснення лізингових платежів:

- лізинг із грошовою формою платежів;
- лізинг із компенсаційним платежем, за якого платежі здійснюються за рахунок поставки товарів, які виробляються на лізинговому обладнанні або через надання зустрічних послуг;
- лізинг за умов змішаного платежу (комбінація грошової оплати та товарно-послугової форми компенсації).

За рівнем окупності майна (така класифікація є найбільш поширеною, а два її альтернативні варіанти тією чи іншою мірою повторюють попередні та можуть бути охарактеризовані з їх допомогою):

- фінансовий лізинг, за якого протягом періоду лізингу відбувається амортизація переважної частини обладнання (інакше кажучи, терміни договору та повної амортизації об'єкта лізингу або збігаються, або є близькими, отже, власникові майна практично повертається його вартість);
- операційний лізинг, за якого не відбувається повної (близької до повної) амортизації майна протягом контрактного терміну (отже, лізингові платежі не покривають повної вартості лізингового майна).

Закон України «Про лізинг» так трактує специфіку обох класифікаційних елементів, які розглядаються.

Стаття 4. Види та форми лізингу.

1. Види лізингу:

1) фінансовий лізинг — це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користу-

вання від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору.

Сума відшкодування вартості об'єкта лізингу в складі лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу повинна включати не менше 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору.

Після закінчення строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю;

2) оперативний лізинг — це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший строку, за який амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору.

Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцеві і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

Стаття 10. Право власності на об'єкт лізингу.

...У договорі фінансового лізингу може передбачатися право викупу об'єкта лізингу лізингоодержувачем після закінчення або до закінчення строку договору, але не раніше строку, протягом якого амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору лізингу.

Право власності на об'єкт фінансового лізингу набувається лізингоодержувачем після сплати повної вартості об'єкта лізингу відповідно до умов договору лізингу та законодавства України.

Стаття 15. Витрати на утримання лізингового майна.

1. При фінансовому лізингу всі витрати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням та ремонтом, несе лізингоодержувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

2. При оперативному лізингу всі витрати на утримання об'єкта лізингу, крім витрат, пов'язаних з його експлуатацією та поновленням використаних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Зважаючи на важливість саме останнього класифікаційного підходу, докладніше зупинимося на характеристиці та функціональному зіставленні його структурних елементів.

Основним критерієм розмежування фінансового та оперативного лізингу є співвідношення терміну оренди та амортизаційного періоду, а також залишкове право власності на об'єкт лізингу. Тоді як фінансовий лізинг є базовою формою залучення до виробництва об'єктів на тривалий термін, для оперативного лізингу більш характерною є коротко- чи середньострокова оренда, а сама ця форма є найпридатнішою для використання високих технологій, комп'ютерної та оргтехніки. За фінансового лізингу ставка плате-

жів є відчутно нижчою, ніж за лізингу операційного. Водночас поточні витрати (не враховуючи ті, що пов'язані з експлуатацією об'єкта лізингу та поновленням використаних матеріалів) і ризики за умов операційного лізингу припадають, як правило, на лізингодавця, тоді як за умов лізингу фінансового — на лізингоотримувача.

Якщо фінансовий лізинг є найбільш придатним тоді, коли лізингоодержувач потребує технічного переозброєння та бажає отримати у користування комплексні технологічні лінії, обладнання для повних технологічних циклів тощо, оперативний лізинг більш зручний тоді, коли йдеться про залучення техніки для сільського господарства, транспортної галузі, будівництва тощо.

2.9.3. Правове регулювання лізингу в Україні

Основним правовим джерелом, яке регулює міжнародне співробітництво з участю українських суб'єктів господарського життя, визначає поняття лізингу (у розумінні законодавця), а також загальні правові та економічні засади його здійснення, є Закон України «Про лізинг» (№ 723/97 від 16.12.1997 р., набув чинності 10.01.1998 р.). Цим нормативним актом визначено, що об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке можна віднести до основних фондів відповідно до законодавства, у тому числі продукція, вироблена державними підприємствами (машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій тощо), не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень.

Базовим міжнародним джерелом регулювання лізингових відносин є Конвенція про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р.

Суб'єктами ж лізингових операцій можуть, відповідно до згаданого правового акта, бути, як це заведено в міжнародній практиці, комерційні структури:

- лізингодавець — суб'єкт підприємницької діяльності (у тому числі банківська або небанківська фінансова установа), який передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;
- лізингоодержувач — суб'єкт підприємницької діяльності, який одержує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;
- продавець лізингового майна — суб'єкт підприємницької діяльності, що виготовляє майно (машини, устаткування тощо) та/або продає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

У ширшому трактуванні учасниками лізингових операцій можуть бути банки, які надають кредити лізингодавцеві для купівлі необхідного майна, страхові компанії, які здійснюють страхування майна, що є об'єктом лізингу, фірми типу прокатних контор та інші обслуговуючі структури.

Закон України «Про лізинг» визначає основні права та обов'язки лізингодавця (Стаття 11) та лізингоодержувача (Стаття 12).

Так, лізингодавець має право:

1) здійснювати за власний рахунок контроль за умовами експлуатації та цілеспрямованим використанням об'єкта лізингу лізингоодержувачем згідно з умовами договору лізингу, вимогами та інструкціями продавця щодо експлуатації об'єкта лізингу, а також відповідно до законодавства України;

2) вимагати повернення у безспірному порядку майна, переданого в лізинг, якщо лізингоодержувач не сплатив лізингові платежі протягом двох чергових строків;

3) вимагати від лізингоодержувача відшкодування збитків, завданих унаслідок його дій або бездіяльності, відповідно до умов договору.

Водночас, лізингодавець зобов'язаний:

1) передати належне йому на праві власності майно в користування лізингоодержувачеві або за дорученням лізингоодержувача відповідно до його вибору та визначеної ним специфікації укласти договір купівлі-продажу майна з відповідним продавцем і передати майно в користування лізингоодержувачеві;

2) не втручатися у вибір лізингоодержувачем продавця майна та у визначення специфікації об'єкта лізингу;

3) надбаваючи майно для лізингоодержувача, повідомити продавця про те, що майно призначене для передання в лізинг конкретній особі;

4) своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання перед лізингоодержувачем щодо утримання об'єкта лізингу (ремонт, технічне обслуговування тощо) відповідно до умов договору;

5) прийняти об'єкт лізингу від лізингоодержувача після закінчення строку договору лізингу, якщо об'єкт не буде викуплено лізингоодержувачем.

Лізингоодержувач має право:

1) відмовитися від прийняття об'єкта лізингу, який не відповідає умовам договору, затримувати належні лізингодавцеві платежі до усунення ним виявленого порушення умов договору за умови попереднього повідомлення лізингодавця;

2) вимагати від лізингодавця відшкодування збитків, завданих унаслідок його дій або бездіяльності при виконанні договору лізингу, відповідно до умов договору;

3) пред'являти продавцеві об'єкта лізингу всі права та вимоги, що випливають із договору купівлі-продажу цього майна, зокрема щодо його якості та комплектності, строків передання, гарантійних ремонтів тощо. Однак лізингоодержувач не має права припиняти дію договору купівлі-продажу між лізингодавцем і продавцем або змінювати його умови.

Лізингоодержувач зобов'язаний:

1) прийняти та належним чином користуватися об'єктом лізингу, утримувати його відповідно до погоджених сторонами умов договору, згідно з якими його було передано, з урахуванням природного зносу та змін стану майна;

2) своєчасно та в повному обсязі за погодженням з лізингодавцем графіком виплачувати лізингові платежі відповідно до умов договору;

3) у разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових строків на вимогу лізингодавця повернути йому об'єкт лізингу;

4) у зазначені договором лізингу строки відповідно до його умов надавати лізингодавцеві відомості про технічний стан об'єкта лізингу та свій фінансовий стан, доступ для перевірки об'єкта лізингу та умов його експлуатації;

5) у разі, якщо він не реалізує своє право викупу об'єкта лізингу та не продовжить строк його використання після припинення дії договору, повернути об'єкт лізингу лізингодавцеві у стані, зазначеному в договорі.

Закон України «Про лізинг» визначає процедуру здійснення лізингових платежів (Ст. 16). Так, лізингоодержувач за користування об'єктом лізингу вносить періодичні лізингові платежі. Величина періоду, за який вноситься лізинговий платіж, установлюється за договором лізингу і може бути нерівномірною. Самі ж лізингові платежі включають:

— суму, яка відшкодовує в кожному платежі частину вартості об'єкта лізингу, що амортизується за строк, за який вноситься лізинговий платіж;

— суму, що сплачується лізингодавцеві як процент за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;

— платіж як винагороду лізингодавцеві за отримане у лізинг майно;

— відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;

— інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Право лізингоодержувача на ремонт і технічне обслуговування об'єкта лізингу може визначатися окремим договором, який укладається з продавцем.

Участь вітчизняних кредитно-фінансових установ у лізингових операціях регламентується ще й іншим джерелом — Законом «Про банки та банківську діяльність». Згідно з ним комерційним банкам надано право закуповувати за власні кошти засоби виробництва та передавати їх в оренду (у лізинг). І відповідно до такої правової ситуації багато вітчизняних банків створили в себе спеціалізовані структурні підрозділи — лізингові компанії.

Щоправда, має місце певна термінологічна невідповідність: наприклад, НБУ визначив лізинг як форму майнового кредиту.

Такий підхід відповідає старим підходам та стереотипам, які використовувались у радянські, «доринкові» часи. Сьогодні лізинг розуміють і трактують як форму орендних відносин, що методологічно відповідає меті створення адекватних передумов для розвитку міжнародного співробітництва у сфері лізингу.

Лізинг здійснюється за договором лізингу, який регулює правовідносини між суб'єктами лізингу і, залежно від особливостей здійснення лізингових операцій, може бути двох видів — фінансовий чи оперативний.

(Із Закону України «Про лізинг»)

Хоча в цілому Закон «Про лізинг» відповідає основним потребам розвитку лізингових відносин у країні та міжнародному лізинговому співробітництву з участю вітчизняних господарських суб'єктів, цілями подальшої оптимізації правового регулювання відповідної сфери в Україні лишаються конкретизація умов та характеру діяльності лізингових компаній, розширення кола суб'єктів лізингу (надання права державним органам, деяким бюджетним інститутам бути лізингодавцями на неприбуткових підставах), розширення переліку об'єктів лізингу за рахунок майнових комплексів підприємств, майнових прав, взагалі нематеріальних активів, регламентація умов сублізингу, більш точне визначення умов оподаткування та ін.

Крім Закону України «Про лізинг» та інших актів законодавства України, джерелами регулювання міжнародних лізингових відносин з участю України є підписані нею міжнародні договори, а також договори, що укладаються комерційними суб'єктами лізингу.

Договір лізингу (Ст. 6 Закону України «Про лізинг») укладається у формі багатосторонньої угоди з участю лізингодавця, лізингоодержувача, продавця об'єкта лізингу або двосторонньої угоди між лізингодавцем і лізингоодержувачем.

Договір лізингу має бути укладений у письмовій формі та повинен відповідати вимогам законодавства України.

Стаття 7 зазначеного документа визначає істотні умови договору лізингу. Зокрема, такими істотними умовами договору лізингу є:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;
- строк, на який укладається договір лізингу;
- розмір, склад та графік сплати лізингових платежів, умови їх перегляду;
- умови переоцінки вартості об'єкта лізингу згідно з законодавством України;
- умови повернення об'єкта лізингу в разі банкрутства лізингоодержувача;
- умови страхування об'єкта лізингу;
- умови експлуатації та технічного обслуговування, модернізації об'єкта лізингу та надання інформації щодо його технічного стану;

- умови реєстрації об'єкта лізингу;
- умови повернення об'єкта лізингу чи його викупу після закінчення дії договору;
- умови дострокового розірвання договору лізингу;
- умови надання відомостей про фінансовий стан лізингоодержувача;
- відповідальність сторін;
- дата і місце укладення договору.

Резюме

Лізинг є контрактною формою забезпечення процесу виробництва орендованим рухомим та нерухомим майном, технологічним обладнанням та транспортними засобами, яка, по суті, визначає сьогодні нову якість ринкової економіки. Він є засобом мобілізації коштів для прискорення НТП, фактором конкурентної боротьби, оптимізації умов міжнародної кооперації, додає стабільності економічному зростанню.

Поширення лізингу зумовили ті переваги, яких він надає суб'єктам виробництва. Це, зокрема, можливості використання нової, дорогої техніки, високих технологій, модернізації без значних одноразових витрат, відстрочення платежів (не тільки остаточних та основних розрахунків, а й, залежно від ситуації, і початкових), формування основних фондів, проведення технологічної політики підприємствами малого й середнього бізнесу, оптимізації розрахунків за отримані матеріально-технологічні ресурси, зокрема виробленою продукцією, залучення виробничих потужностей залежно від сезонних потреб з попереднім випробовуванням, поліпшення умов конкурентної боротьби, фінансових показників комерційної діяльності, оптимізації податкових виплат.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Фактори міжнародного співробітництва

Завдяки наявності певних передумов, а точніше — факторних переваг, реалізуються конкретні моделі міжнародної кооперації праці. Факторні переваги, роль яких визначено в економічній науці теорією Хекшера—Оліна—Самуельсона, а також у концептуальних розробках таких авторів, як Ф. Столпер, В. Леонтьєв, Т. Рибчинський, від-

повідують абсолютним та відносним перевагам міжнародної торгівлі, про які писали А. Сміт, Д. Рікардо.

Концепція факторних передумов міжнародної спеціалізації та торгівлі належить до здобутків шведської економічної школи — у 1919 р. з'явилася невелика стаття Е. Хекшера (в іншій транскрипції — Гекшера). У ній формулювалися основні ідеї щодо об'єктивних передумов спеціалізації (до речі, ця робота довгий час лишалася майже невідомою, аж поки в середині ХХ ст. вона не була перекладена зі шведської на англійську мову). Так, якщо А. Сміт сформулював принципову можливість отримання додаткового зиску через спеціалізацію та відмову від менш ефективного виробництва порівняно з іншою країною, а Д. Рікардо, разом з іншими вченими, розвивав думку відносно можливості спеціалізації й у порівняно менш ефективному виробництві, Е. Хекшер спробував відповісти, чому має відбуватися саме певний вид спеціалізації, а не інший (ідеї Е. Хекшера розвинув його колишній аспірант, Б. Олін).

У доповнення до того, що вже зазначалося з цього приводу раніше, уточнимо, що факторна теорія зосереджується навколо зв'язку між наявними в певній країні матеріальними, людськими ресурсами та її спеціалізацією, виробничим профілем. Ті фактори, які є у відносному надлишку, саме і формують структуру національної зайнятості, галузеву специфіку експорту.

Окремі аспекти даної проблематики висвітлено в ряді теоретичних моделей, зокрема в теоремах Самуельсона, Столпера—Самуельсона та Рибчинського.

Теорема Самуельсона, або теорема про вирівнювання цін на фактори виробництва, базується на припущенні (або спрощеній моделі) щодо існування сталих торговельних відносин між двома країнами з двома «повністю завантаженими» факторами та виробництвом лише двох товарів (інакше кажучи, модель $2 \times 2 \times 2$). Ця теорема стверджує, що дія ринкової конкуренції, що веде до вирівнювання цін, поширюється й на ціни факторів виробництва: *міжнародна торгівля зумовлює вирівнювання цін не тільки на товари, а й на фактори виробництва; таким чином в обох країнах (пригадаємо модель $2 \times 2 \times 2$) ставки заробітної плати, а також орендні виплати та відсотки на капітал будуть мати тенденцію до вирівнювання*. Звичайно, тенденція до вирівнювання не означає, що таке вирівнювання насправді відбувається, і сам Самуельсон про це, власне, і писав. Часто-густо на практиці такої тенденції не спостерігається або навіть мають місце зворотні процеси. Але ж причиною цього є те, що дія інших, екзогенних стосовно розглядуваної логіки тенденцій перебиває її власну дію. Отже, йдеться саме про тенденцію, а не про «гарантований ефект».

Теорема Столпера—Самуельсона стосується процесу розподілу зиску від торгівлі, на яку впливає факторна спеціалізація: *міжнародні торговельні відносини сприяють зростанню винагороди фактору, який використовується інтенсивно у процесі виробництва товару, ціна на*

який зростає, а також до зниження винагороди фактору, який інтенсивно використовується під час виробництва товару, ціна на який падає; причому це відбувається незалежно від того, якою є структура споживання зазначених факторів власниками факторів виробництва.

Теорема Рибчинського пов'язана зі зміною умов розвитку галузей країни, що спеціалізується на поставках на ринок базового для якоїсь із них товару: при постійних цінах та наявності в економіці тільки двох секторів зростання одного з факторів виробництва призводить до скорочення випуску одного з товарів.

Інакше кажучи, спеціалізація на виробництві одного з товарів об'єктивно зменшує виробництво іншого. Наприклад, свого часу спеціалізація США на виробництві машинотехнічних виробів зумовила перетворення цієї країни з чистого експортера на чистого імпортера мінеральної сировини, інколи і в тих випадках, коли її виробництво мало непогані умови порівняно з іншими країнами.

Власне, внутрішня логіка цієї теореми, якщо її сформулювати спрощено, є досить очевидною: інтенсивне інвестування однієї галузі призводить до недоінвестування іншої. Те ж саме можна сказати і про «переключення» робочої сили на виробництво продукту спеціалізації.

Найбільш очевидно та відомою ілюстрацією цьому стали події в Нідерландах: там, а точніше у шельфі Північного моря в 60-х роках ХХ ст., було відкрито значні поклади природного газу. Зростання видобутку цього виду корисних копалин зумовило перелив факторів виробництва до даного сектору економіки. Відбувалося й зростання курсу нідерландського гульдена, що додатково погіршувало умови експорту інших товарів і діяльності імпортоконкурентних галузей. Таке явище (воно мало місце і в Австралії, де швидко розширювався видобуток різних видів мінеральної сировини, й у Великій Британії — там поширювався видобуток нафти; аналогічні проблеми виникали в Норвегії, Росії, Новій Зеландії та інших країнах) дістало назву «голландська хвороба».

Терміни та поняття

Лізинг (згідно з Законом України «Про лізинг») — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або придбавається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умов сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Міжнародний лізинг (згідно з Законом України «Про лізинг») — це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

Лізингодавець — суб'єкт комерційної діяльності, який передає у виробниче користування об'єкти лізингу відповідно до договору лізингу. Лізингодавцем може бути виробнича або торговельна фірма, яка має для цього матеріальні, фінансові можливості, а також відповідні документально-правове забезпечення; банки, фінансово-кредитні установи, страхові та пенсійні фонди, філії відповідних установ, брокерські лізингові фірми, спеціалізовані лізингові компанії, універсальні компанії, які здійснюють не тільки операції з фінансування, а й управлінсько-консультативні послуги, технічне обслуговування, навчання та ін.).

Лізингоодержувач — суб'єкт комерційної діяльності, який одержує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу та здійснює їх експлуатацію відповідно до контрактних домовленостей, і передусім відповідно до зобов'язання щодо періодичних лізингових платежів, підтримки обладнання в належному стані (враховуючи природне зношення).

Продавець лізингового майна — суб'єкт комерційної діяльності, що виготовляє матеріальні об'єкти, які потрапляють в обіг лізингу. Причому в лізингових операціях він може бути самостійно лізингодавцем, а також продавцем майна, що потрапляє у лізинг (в окремих випадках він може бути навіть лізингоодержувачем, якщо здійснив продаж майна та орендував його в покупця).



Контрольні питання

1. Визначте роль лізингу в умовах сучасного НТП.
2. Охарактеризуйте коло суб'єктів лізингових операцій.
3. Назвіть можливі об'єкти лізингових операцій.
4. У чому полягають трансформаційні особливості та передумови розвитку в Україні?
5. Назвіть основні критерії класифікації лізингових угод, а також основні різновиди лізингу.
6. Охарактеризуйте основи правового регулювання лізингу в Україні.



Література

1. Закон України «Про лізинг». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Савельєв С. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. — Тернопіль: Екон. думка, 2001. — 504 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність. — Донецьк: КП «Регіон», 1998. — 292 с.
4. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН. — М.: ОАО «Издательство экономика», 1999. — 1055 с.

2.10.1. Сучасні тенденції розвитку транспорту в контексті світової динаміки

Економічне зростання у світі, яке супроводжувалось протягом останніх десятиліть випереджальним збільшенням обсягів міжнародної торгівлі, міжнародним кооперуванням виробництва, а також бурхливим розвитком туристичного бізнесу, сприяло зростанню обсягів транспортних перевезень і якісному прогресу транспортної галузі. У свою чергу, транспортні комунікації відіграють кардинальну роль у процесах глобалізації, у формуванні регіональних економічних просторів.

Відзначимо, що коли йдеться про міжнародні транспортні послуги, маються на увазі *перевезення різними видами транспорту (морським, річковим, залізничним, автомобільним, авіаційним, трубопроводним), які здійснюються в процесі міжнародної торгівлі та/або резидентами однієї країни в економічно виражених інтересах резидентів іншої країни.*

Прогрес засобів міжнародних транспортних комунікацій у XX ст. набув вражаючих масштабів. Вдалося досягти швидкого з'єднання материків: замість тижнів подолати відстань між Старим та Новим світами стало можливим за лічені години. Транспорт став широко доступним, по-справжньому масовим. Він — невід'ємна складова технологічних циклів. Досить часто міжнародно спеціалізовані виробництва створюються в розрахунок на стабільні та великомасштабні поставки предметів праці, сировини та енергоносіїв з інших країн світу.

Транспорт став диверсифікованим, і на кілька порядків збільшилася кількість засобів транспортування. Розвинулися транспортні галузі, розмови про які ще в XIX ст. велися у фантастичному жанрі, — передусім автомобільний і авіаційний транспорт. Як надзвичайно економічний та ефективний зарекомендував себе трубопровідний транспорт.

Проте не можна стверджувати, що тенденції розвитку міжнародного транспорту є лінійними, а зміни в результативності та у наслідках роботи транспорту характеризуються лише словами

«прогрес» або «нарощування». Транспортні витрати інколи призводять до значного збільшення собівартості продукції (часто тільки витрати на такі переміщення виготовленої продукції сягають 50 % усіх витрат, тобто кінцевої собівартості товару).

Будівництво транспортної інфраструктури та функціонування рухомого складу спричиняють значне навантаження на навколишнє середовище. Недбале обслуговування транспортних засобів та прагнення економити на витратах призводять до катастроф та масової загибелі людей.

Отже, закономірною є постановлення питання про оптимізацію усієї системи міжнародного транспортного обслуговування. Така оптимізація передбачає раціоналізацію географічних векторів торгівлі та коопераційних поставок, використання досконаліших транспортних засобів та механізмів прийняття рішень.

Поступово відбувається така структурна оптимізація світового виробництва, яка веде до питомого зменшення ваги транспортних витрат і навіть до абсолютного зменшення обсягів транспортних перевезень. Інформатизація та постіндустріальні реалії промислово-технологічного розвитку зумовлюють і тенденцію до зменшення кількості фізичних матеріалів, що підлягають перевезенню. І хоча поки що ці тенденції не стали домінуючими, очевидним є те, що пряма екстраполяція теперішніх та минулих тенденцій до абсолютного збільшення показників вантажоперевезень є необґрунтованою.

Наприклад, відбувається масштабне переміщення низькотехнологічних та таких, що споживають велику кількість матеріалів, підприємств (зокрема з первинної обробки сировини) до відповідних родовищ корисних копалин. Це явище відбувається не тільки і не стільки через прагнення оптимізувати виробничі витрати, скільки через становлення нової системи поділу праці: екологічно брудні та матеріаломісткі, енергоємні заводи й фабрики закриваються та перепрофілюються на випуск більш складної та наукомісткої продукції, отже, вони дедалі рідше зустрічаються в індустріально розвинутих країнах. Подібні ж об'єкти виникають у раніше неіндустріалізованих країнах, які на початку ХХІ ст. проходять ті етапи розвитку, які були характерними для європейської та американської промисловості в перші десятиліття ХХ ст. і навіть у ХІХ ст.

Тенденції «регіоналізації виробництва» помітні і на рівні окремих країн: для Росії, наприклад, ураховуючи її територіальні «габарити», часто нерентабельним є використання залізничного транспорту для завезення готової продукції чи окремих вузлів і деталей з європейського до віддалених східних регіонів; натомість доцільно у таких випадках розвивати альтернативні виробництва на місці.

Нарешті, глобальна інформатизація означає не тільки зміну номенклатури торгівлі в бік менш матеріаломістких продуктів, а й оптимізацію транспортних каналів. Полегшення доступу до інформації, зокрема через мережі Інтернету, засоби й методи електронної торгівлі, сучасні маркетингові підходи допомагають віднаходити найкоротші маршрути, максимально уникати зустрічного руху однотипних вантажів, початково орієнтувати виробництво на ті ринки, вибір яких є найбільш обґрунтованим з погляду транспортної логістики.

Слід враховувати й технологічне вдосконалення самого транспорту. Так, використання інтермодального транспорту в міжнародних перевезеннях знижує вартість доставки та допомагає оптимізувати її маршрути. У цьому зв'язку не дивно, наприклад, що світовий попит на великі суховантажні судна вже дещо знизився. Очікується, що всередині другої декади XXI ст. відбудеться радикальна (порівняно з початком століття) зміна географії вантажних перевезень, уповільняться їхні темпи, зміниться номенклатура вантажів, помітно модифікуються базові вектори пасажироперевезень.

Ці процеси особливо відчутні для України. Розпад Союзу РСР призвів до колапсу значної частини колишніх міжреспубліканських зв'язків та відповідних пасажирських і вантажних (протягом певного часу обсяги транспортних перевезень на території колишньої єдиної держави були меншими, ніж ті, що були на зламі 80—90-х років XX ст.). Натомість розширювалися господарські контакти та відповідні транспортні послуги нових незалежних держав із третіми країнами, із так званим далеким зарубіжжям.

При цьому транспорт не слід розглядати як сферу, похідну від інших соціально-економічних сфер: він постає чинником, котрий потужно впливає на динаміку економічного зростання окремих країн, регіонів та світу в цілому, а також на характер сучасної геополітики, структуризацію міжнародного поділу праці. Транспорт стає кардинально значущим компонентом інфраструктури міжнародних економічних відносин, матеріально-технічною базою міжнародних торгівлі, туризму, кооперування виробництва.

Транспорт за своєю природою є предметом особливого опікування з боку держави. Для цього є об'єктивні підстави: далеко не завжди, особливо на місцевому рівні, транспорт є рентабельним, отже, він потребує дотацій та інших форм урядового (муніципального) втручання.

Але не менш значущою причиною активного державного втручання є роль транспорту як засобу забезпечення торгівлі. Пріоритетний розвиток транспортної інфраструктури сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності країни. Він є однією з

передумов майбутніх факторних переваг для торгівлі, інвестиційної діяльності та туризму.

Інструментами державного сприяння розвитку, крім згаданих дотацій та організаційної підтримки уряду і муніципальних органів влади, є пільгові кредити, прямі субсидії, різні преференції та ін. Держави та регіони країн здійснюють пряме фінансування будівництва та реконструкції залізниць, автошляхів, аеропортів (яскраві приклади — реконструкція Київського залізничного вокзалу в 2001 р., ще раніше — доведення аеропорту «Бориспіль» до стандартів міжнародного терміналу; з міжнародного досвіду відомі приклади масштабного будівництва автобанів у Німеччині, залізниць у США та ін.).

З організаційного погляду юридичною підставою та інструментом забезпечення перевезень безпосередніми учасниками експортно-імпортних операцій є відповідні контракти та технічна документація. Але основні параметри мікрорівневих домовленостей, а також універсальні правила поведінки під час транспортування комерційних вантажів містяться в міжнародних угодах та документах, зокрема в конвенціях (наприклад, бернських конвенціях про залізничні перевезення, статутних та регламентаційних документах спеціалізованих міжнародних організацій).

2.10.2. Україна в системі міжнародних транспортних комунікацій

Світові тенденції розвитку транспорту не минули й Україну — державу, що розташована на перетині найважливіших транзитних і зовнішньоторговельних маршрутів між країнами Східно-Азіатського регіону і Європи. Тому питання оцінки об'єктивного потенціалу розвитку транспортної системи України, формування її міжнародно-транзитного статусу, розвитку відповідної інфраструктури, а також вироблення практичної програми дій мають особливо велике значення на етапі формування ринкової економіки в країні. Їх розв'язання є найважливішою умовою піднесення економіки країни та її інтеграції до світового господарства.

Коли мова йде про ті порівняльні переваги, які сьогодні зумовлюють особливе місце української держави в системі міжнародної торгівлі послугами, значною мірою мають на увазі її вигідне географічне положення між країнами на Сході та Заході Європи. Традиційно високий рівень індустріального розвитку та вигідне географічне розташування зумовило те, що Україна має розвине-

ну транспортну інфраструктуру, розгалужену мережу шляхів сполучень, велику кількість транспортних засобів. Ідеться про автомобільні та залізничні шляхи, морські та річкові порти, аеропорти, потужну систему нафто- та газопроводів.

Усе це зумовлює транзитний статус країни. Через її територію прокладено стратегічні трубопроводи, за допомогою яких здійснюється постачання країн Західної та Центральної Європи енергоносіями з родовищ на півночі та сході материка. Крім того, Україна забезпечує залізничні, морські, автошляхові, повітряні транспортні коридори, що цілком відповідає її історичній спеціалізації, змальованій ще у стародавніх переказах та середньовічних рукописах — розповідях про Великий шовковий шлях та шлях «із варягів у греки». Можна простежити й інший історичний зв'язок: Чумацький шлях та канали й засоби міжнародної торгівлі козацької доби. Нарешті, вже за часів СРСР транспортна інфраструктура України розвивалася, виходячи з її розташування на Заході імперії, наявності виходу до Чорного моря та Дунаю. У результаті близько 60 % експорту та імпорту колишнього СРСР обслуговувалося транспортною інфраструктурою України.

Транзитний статус України, її транспортний потенціал в умовах незалежності є об'єктом цілеспрямованих державних зусиль та інколи стає предметом міжнародних спорів. Природним фактом став перехід контролю над нерухомою інфраструктурою України, а також рухомим складом, який належав вітчизняним економічним суб'єктам або був приписаний до відповідних портів, станцій тощо (автомобільні, залізничні та водні транспортні засоби місцевого та віддаленого сполучення, авіаційний флот, Чорноморське морське пароплавство та Дунайське пароплавство) до національних власників та органів державного регулювання. Ще однією очевидною реальністю став оплачуваний транзит енергоносіїв східного походження у західному напрямку.

Щоправда, і стосовно першого моменту (насамперед, щодо власності України на Чорноморський та Дунайський флоти, залізничну інфраструктуру), й особливо стосовно другого моменту (передусім у рівнях оплати за транзит нафти та газу з боку Росії) Україні довелося відстоювати статус держави зі значним транспортним потенціалом, геостратегічними та транзитними перевагами.

Але головні ускладнення для України мали не міжнародну, а внутрішню природу: фактично пропорційно до загального спаду виробництва у 2000 р. порівняно з 1990 р. зменшилися обсяги транспортування автошляхами, залізницями та авіамаршрутами. Спад був пов'язаний як зі зменшенням купівельної спроможності населення,

браком коштів на ремонт, обслуговування та купівлю нових транспортних машин у транспортних підприємств, так і з розривом старих зв'язків (виробничих і гуманітарних), що існували в Союзі РСР.

Ось якою є структура міжнародних транспортних послуг з участю України в 2000 р.

Таблиця 2.10

**Структура експорту-імпорту транспортних послуг
України в 2000 р., млн дол. США**

	Експорт	Імпорт	Сальдо
Транспортні послуги, всього У тому числі:	3215,3	332,7	2882,6
морський транспорт З нього:	451,0	67,1	383,9
пасажирський	3,8	0,4	3,4
вантажний	102,4	38,9	63,5
інше	344,8	27,8	317,0
Повітряний транспорт З нього:	211,3	41,2	170,1
пасажирський	96,4	17,9	78,5
вантажний	42,5	1,8	40,7
інше	72,4	21,5	50,9
Залізничний транспорт З нього:	392,8	202,3	190,5
пасажирський	106,6	91,1	15,5
вантажний	173,5	20,7	152,8
інше	112,7	90,5	22,2
Трубопровідний транспорт	1897,7	0,1	1897,6
Інший транспорт З нього:	262,5	22,0	240,5
пасажирський	15,3	2,8	12,5
вантажний	189,0	8,1	180,9
інше	58,2	11,1	47,1

Джерело: Держкомстат України; Мінекономіки України.

Інтеграція України в систему міжнародних економічних відносин відбувається через участь її в міжнародних спеціалізованих форумах, організації таких заходів на своїй території. У цьому зв'язку важливу роль відіграє щорічна Міжнародна транспортна виставка «Транс Україна-2001». Уже п'ята така виставка була організована в жовтні 2001 р. в м. Одесі. Її експозиції були присвячені загальній проблематиці розвитку автомобільного, залізничного, авіаційного, морського і річкового транспорту України, організації залізничних, автомобільних, річково-морських та авіаперевезень, експедируванню, страхуванню, роботі портів, новим технологіям на транспорті та транспортній техніці, логістиці, обладнанню для портів, терміналів, питанням поширення інтермодальних систем, сучасних вантажних і складських технологій, поліпшенню умов зберігання, передпродажної обробки вантажів, пакуванню та ін.

У рамках виставки «Транс Україна-2001» було представлено такі основні тематичні розділи, що відображають складові системи українського транспорту:

Морський транспорт

Судноплавні, стивідорні та бункерні компанії, порти, суднобудівні і судноремонтні підприємства, суднове обладнання, морське страхування, морські перевезення, контейнерні перевезення, експедиторські компанії;

Автомобільний транспорт

Вантажні автомобілі й причеми, легковий автотранспорт, запасні частини і аксесуари, автокосметика, перевізники, експедитори, розвиток автомобільної інфраструктури, страхові компанії, дорожня техніка;

Залізничний транспорт

Експедиторські компанії, виробники рухомого складу й обладнання для залізниць, розвиток залізничної інфраструктури, страхування залізничних перевезень;

Авіаційний транспорт

Авіакомпанії, вантажні авіаперевезення, страхування авіаперевезень, виробники авіаційного обладнання, міжнародні аеропорти;

Логістика

Управління транспортом, організація інформаційних систем;

Спеціальна експозиція

Склад і складське господарство, обладнання для складських, вантажно-розвантажувальних робіт, митні послуги і термінали.

Традиційними учасниками виставки протягом багатьох років є найбільші компанії з 22-х країн світу, у тому числі Великої Британії, Австрії, Німеччини, Угорщини, Нідерландів, Норвегії, Польщі, Росії, Грузії та ін.

Інформаційну підтримку виставки і заходів, що проводяться в її рамках, забезпечують найбільші спеціалізовані видання країн СНД і Європи «Суднопластво», «Транспорт» (Україна), «Луга» (Литва), «Морський журнал», «Військовий парад», «РЖД-Партнер», «Логістика» (Росія), «Грузинська

транспортна система» (Грузія), «Компас експедитора і перевізника» (Білорусь), «Ocean Voice» (Англія).

У рамках виставки планується проведення міжнародної транспортної конференції під егідою SETREF, презентацій нових досягнень у галузі транспорту, зустрічей за круглим столом та ін.

З розвитком у країнах СНД ринкових відносин, найважливішою частиною яких є транспорт, настає доба високопрофесійних організаторів транспортного процесу. Сприяти розвитку транспортних систем, збагатити учасників новими ідеями і стати імпульсом для встановлення ділових контактів покликана Міжнародна конференція «Шляхи підвищення ефективності роботи вантажного і пасажирського транспорту в Південно-Східній Європі», яка відбулася в жовтні 2001 р. в рамках виставки «Транс Україна».

Отже, виставка набула чималого міжнародного розголосу та масштабів. Але навіть і попередня виставка «Транс Україна-2000» зібрала на своїх майданчиках більш як 150 учасників і понад 7 тис. відвідувачів, більшість з яких представляла інтереси найбільших компаній України, близького і далекого зарубіжжя. Загальна площа експозиції становила понад 3 тис. м².

Після тривалої кризи мала місце протягом останніх років існування СРСР та у перші дев'ять років української незалежності, більшості підприємств транспорту вдалося переламати тенденцію до зниження ділової активності і почати неухильне нарощування обсягів пасажирських і вантажних перевезень. У цих умовах головне завдання виставки полягає в тому, щоб залишатися в авангарді економічних перетворень, бути тим локомотивом, який приведе транспортну галузь України до процвітання.

З матеріалів Інтернету

2.10.3. Геостратегічні перспективи транспортного забезпечення міжнародного співробітництва України

Водний, передусім морський, транспорт відіграє роль найбільш великовантажного виду транспорту. Традиційно для останніх десятиліть ХХ ст., а також на початку ХХІ ст. на нього припадає близько 80 % усього вантажообігу. При цьому в структурі самого морського транспорту близько 70 % вантажообігу забезпечують великовантажні судна — нафтові танкери та суховантажні судна.

Світова ситуація відповідає особливостям розвитку водного транспорту України. При цьому, враховуючи потенціал та реальний стан міжнароднотранспортної сфери України, а також геополітичні умови — вигідне стратегічне положення країни, наявність значних транспортних потужностей, геополітичні спори, проблеми з обслуговуванням інфраструктури, цілком природним є прагнення держави максимізувати позитивний ефект від використання наявних факторних переваг. Згідно зі Стратегією еко-

номічної та соціальної політики на 2000—2004 рр. «Україна: поступ у ХХІ століття» державну транзитну політику в Україні передбачається проводити відповідно до Комплексної програми утвердження України як транзитної держави. Передусім необхідно значно активізувати роботу над створенням національної мережі міжнародних транспортних коридорів та її інтегрування у транспортні системи країн Європи й Азії, Балтійського та Чорноморського регіонів.

Одним із найважливіших для України як транзитної держави геополітичних питань є розподіл маршрутів головних транспортних трансатлантичних коридорів, які б поєднували країни Кавказу, Середньої, Центральної Азії, південно-азійські регіони Росії з Європою.

Заінтересованість у тому або іншому варіанті розв'язання проблеми розвитку мережі стратегічного транзиту висловлювало чимало держав. І в результаті обговорень на другій Пан'європейській конференції, що відбулася на острові Крит у 1996 р., європейськими країнами було визначено дев'ять основних напрямків (так званих Критських коридорів), по яких будуть спрямовуватися вантажопотоки. Чотири з цих напрямків пролягають територією України. Перспективним проектом є об'єднання в єдину транспортну систему, разом з Критськими коридорами, Євразійського коридору, а також коридору ТРАСЕКА. Це могло б істотно поліпшити міжнародні перевезення вантажів на великому євразійському просторі, поліпшити сполучення не тільки по лінії Схід—Захід, а й Північ—Південь. Ще одним важливим проектом, ініціатором якого, до речі, виступила Україна, є створення в Чорному морі кільцевої поромної переправи. Однак для того, аби ці проекти реалізувалися так, як в цьому заінтересована Україна, необхідні активні переговорні зусилля, проведення підготовчих робіт.

З метою кращого транспортного обслуговування міжнародної торгівлі в Україні визначено пріоритетні прикордонні контрольно-пропускні пункти (КПП) на кордонах з усіма сусідніми країнами, з якими наша держава має спільний суходільний кордон. Ось так виглядає перелік означених КПП:

- на кордоні з Польщею: Ягодин, Устілуг, Шегині, Рава-Руська, Краківець;
- на кордоні із Словаччиною: Ужгород, Малий Березний;
- на кордоні з Угорщиною: Тиса (Чоп), Косини;
- на кордоні з Румунією: Рені, Порубне, Дякове;

- на кордоні з Молдовою: Великопільське, Кучурган, Платонове, Могилів-Подільський, Мамалига, Маяки, Сокиряни;
- на кордоні з Російською Федерацією: Сеньківка, Бачівськ, Катеринівка, Велика Писанівка, Плетенівка, Гоптівка, Танюшівка, Просяне, Новоазовськ, Красна Талівка;
- на кордоні з Білоруссю: Нові Яриловичі, Славутич, Доманове, Удрицьк, Городище.

Необхідне й забезпечення потужного фінансування як із внутрішніх джерел, так і за рахунок інвестицій і кредитів, зокрема з боку міжнародних фінансових установ. Згідно з експертними оцінками, загальний обсяг коштів, яких потребує Україна тільки для створення сучасної транспортної мережі суходолу (реконструкція старих автошляхів та залізниць, будівництво швидкісних магістралей, станційних об'єктів, сервісних пунктів та ін.), сягає 55 млрд дол.

Метою розвитку національної транспортної системи є забезпечення стабільних умов участі України в різноманітних формах міжнародної економічної діяльності, що, у свою чергу, має гарантувати динамічний розвиток соціально-економічної сфери країни. Швидке та ефективне транспортне забезпечення — важлива умова прискорення економічного поступу, тоді як транзит стає потужним джерелом валютних надходжень.

Ці положення є особливо значущими в умовах глобалізації, лібералізації торгівлі та валютно-фінансових відносин, які разом зі значним зростанням населення привели до відповідного збільшення потреб у транспортних перевезеннях. Показовим у цьому зв'язку виявився передкризовий 1997 р., коли обсяги міжнародної торгівлі збільшилися на 10,5 %. Характерним є і пов'язане з кризою падіння темпів зростання цього показника та поновлення динамічного розвитку після кризи: міжнародна торгівля тісно пов'язана із загальним станом світового господарства, міжнародними відносинами в широкому їх розумінні.

Отже, подальший розвиток міжнародної транспортної спеціалізації України є справжньою вимогою часу, важливим засобом формування відкритої економіки.

2.10.4. Морський та річковий транспорт: світові тенденції та українські реалії

Міжнародні вантажоперевезення водними видами транспорту відіграють ключову роль у світовій торгівлі. Така си-

туація склалася десятки віків тому і була характерною для багатьох країн та сфери міжнародних торговельних контактів і в стародавні часи: Єгипет, Фінікія, Греція, Рим, пізніше — Іспанія, Британія та інші країни, які володіли потужними флотами мали змогу домінувати і на міжнародних ринках.

У середні віки, завдяки чорноморському та річковому торговельному флоту, активний товарний обмін як із сусідніми, так і з віддаленими країнами вела Київська Русь. Пізніше з використанням водних шляхів велась чумацька торгівля, торгівля запорізького козацького війська.

Але навіть з урахуванням стародавньої і навіть славетної історії морської та річкової торгівлі у другій половині XX ст. відбулися вражаючі за масштабами події: маса товарів, які були предметами міжнародної торгівлі, збільшилися вдесятеро. Обсяги світової торгівлі морем у 1998 р. уперше перевищили 5 млрд дол., хоча саме наприкінці століття відбулася світова фінансова криза, яка негативно вплинула і на морський транспорт в 1997—1998 рр.

Щоправда, негативний вплив кризи мав тимчасовий характер. Значно більшу «небезпеку» морській торгівлі становить оптимізація логістично-інформаційного забезпечення, яке скорочує зустрічні та географічно невинновдані перевезення, дає змогу знаходити продавців та покупців у якомога ближчих один до одного географічних регіонах. Така реструктуризація морської торгівлі відбуватиметься, як очікується, принаймні до 2015 р.

Відбувається і значне зменшення питомої ваги (а інколи й абсолютних обсягів) внутрішнього водного сполучення. Якщо на зламі століть сукупна довжина внутрішніх водяних транспортних шляхів в усьому світі становила близько 175 тис. км, то надалі через розвиток альтернативних вантажоперевезень відбувається виведення з експлуатації значних ділянок водних шляхів, причому ця тенденція, як очікується, триватиме принаймні у двох перших декадах XXI ст.

Помітний технічний прогрес на інших видах транспорту та географічна й номенклатурна диверсифікація поставок вантажів робить його використання порівняно менш вигідним, ніж раніше. Навіть недиверсифіковані та масові поставки енергоносіїв виводяться зі сфери місцевого водного сполучення завдяки більшій економічності транспортування трубопроводами). Низька швидкість пересування, значні сезонні обмеження (особливо — замерзання річок за умов північного та помірного кліматичних поясів) роблять річковий транспорт дедалі менш конкурентним, а в

багатьох випадках фактично вже залишили його «поза грою». Щоправда, у річкового транспорту є своя «надійна ніша» — це туристичний бізнес, організація відпочинку, круїзів місцевого значення.

Звичайно, це не означає, що річковий транспорт вже остаточно втратив свої позиції. У ситуаціях, коли є змога реалізувати його органічні переваги, передусім низьку собівартість перевезень (причому чим далішою є відстань, тим більшою — ефективність), річковий транспорт є високоефективним. Залишається великий потенціал у пароплавання по Дунаю, щоправда, останні війни на Балканах завдали йому відчутних ударів, причому однією з найбільш постраждалих країн виявилася Україна, яка втратила через неможливість торгувати відповідно до традиційних географічних векторів або недоотримала через неможливість надавати транспортні послуги іншим країнам надзвичайно багато.

Протягом віків і навіть десятиліть змінювалися світові лідери морських перевезень. Щоправда, у підходах до їх визначення є певні умовності. З одного боку, можна визначити лідерів серед реальних власників морських суден та товарів, які транспортуються водними видами транспорту. З іншого — можна брати до уваги «фактор прапора», країну формальної належності суден, судноплавних компаній.

Реальними лідерами міжнародних морських перевезень є традиційні економічні лідери сучасності — США, Японія, Німеччина, Велика Британія. Традиції мореплавців-вікінгів підтримує і сучасна Норвегія. Великі морські транспортні потужності контролюють французькі компанії.

Але формальний розподіл світового торговельного флоту по країнах не вповні відповідає реальному контролю. Кілька десятиліть тому так звані «країни відкритої реєстрації» (тобто такі, які створюють особливо ліберальні, пільгові умови реєстрації та фінансового регулювання). Саме так свого часу у світові лідери за потужністю морського флоту вийшла маленька африканська країна Ліберія. Приклади «зручних прапорів» надають також Панама, Кіпр, Багамські острови та інші країни. І ця тенденція триває й нині: наприклад, у 1998 р. тоннаж флоту провідних ринкових країн і країн, що розвиваються, зріс на 1 %, тоді як аналогічний показник для країн відкритої реєстрації становив 4,4 %. Цікаво, що наприкінці ХХ ст. «реальна» морська держава — Японія посідала тільки третє місце за кількістю суден, що ходять під її прапором, після згаданих Ліберії та Панам, далеко їм поступаючись за сумарним тоннажем флоту.

Країна, яка формально контролює великий флот, може мати мізерний флот, що реально належить її господарським суб'єктам, або взагалі не мати його. Реальний контроль над такою «фіктивною Армадою» на 2/3 здійснюється провідними ринковими країнами, а практично весь «залишок» належить судновласникам із країн, що розвиваються.

Жорстка конкуренція на світовому ринку транспортних перевезень зумовлює активну державну політику з підтримки галузі, причому такій підтримці ніяк не заважають гасла «глобальної лібералізації» та заклики до «вільної ринкової гри». Найпоширенішим та найефективнішим засобом державного втручання в справи галузі є прямі фінансові асигнування на проекти будівництва інфраструктури, поліпшення умов плавання — поглиблення фарватеру річок, дна біля портів тощо. До речі, урядом США нещодавно було виділено понад півмільярда доларів на проекти поглиблення дна в портах Нью-Йорка та Нью-Джерсі. Безумовно, в подібних ситуаціях не може йти мова про «неринкові засоби втручання». Це, скоріше довгострокова політика сприяння бізнесу, економічному розвитку регіонів та країни в цілому.

Враховуючи специфічні риси морського транспорту, зокрема у співвідношенні з іншими видами транспорту, можна виділити такі його переваги:

- низька собівартість транспортних послуг, причому ця риса проявляється тим виразніше, чим більшою є відстань перевезень;
- незамінність, а інколи безальтернативність при здійсненні експортно-імпортних операцій (особливо для таких острівних країн, як Японія, Велика Британія);
- велика вантажопідйомність та здатність брати великі та негабаритні, технічно неприйнятні для перевезення іншими видами транспорту об'єкти;
- можливість здійснення контейнерних перевезень.

Відносними недоліками морського та річкового транспорту можна вважати такі:

- порівняно мала швидкість перевезень;
- складність використання та необхідність здійснення перевантажень з одних видів транспорту на інші види транспорту для тих суб'єктів міжнародної торгівлі, які розташовані всередині континенту;
- обмеженість пропускної спроможності, яку визначає найгірший за параметрами (глибиною, пропускною спроможністю) морський або річковий порт, а також сезонність перевезень (пе-

редусім пов'язана із замерзанням річок, портових акваторій, морських шляхів).

Морський транспорт традиційно відіграє важливу роль у системі міжнародної економічної діяльності України. Тільки до морських портів України наприкінці 90-х років приписано понад 600 суден за загальної кількості причалів 235. Україна має кілька теплих портів — Одеса, Іллічівськ, Херсон, Миколаїв, Феодосія, Маріуполь, Керч. Найбільший із них — одеський — обробляє 30 млн т вантажів на рік. Другий — іллічівський — 22 млн т.

Річковий флот України здійснює як внутрішні, так і міжнародні перевезення. «Шляхами сполучень» є судноплавні річки, завдяки яким здійснюється як дешеве транспортування між економічними об'єктами всередині країни, так і сполучення з центральними та західноєвропейськими містами, зокрема з використанням вітчизняних транспортних потужностей Дунайського річкового проплавання.

Основу номенклатури морських перевезень в Україні становлять ті види товарної продукції, які традиційно вважають стратегічними в міжнародній економічній діяльності нашої держави. За статтями експорту — це метали (45—50 %), руди (10—15 %), хлібні вантажі (10—15 %), хімічні і мінеральні добрива (7—10 %). У транзитних перевезеннях переважають нафта і нафтопродукти (біля половини загальної маси), метали (10—15 %), хімічні і мінеральні добрива (10—15 %).

Річкове перевезення по Дунаю є не тільки важливим засобом торгівлі для українських експортерів та імпортерів продукції, а й джерелом валютних надходжень від надання транспортних послуг у тих випадках, коли обидві сторони угоди з купівлі-продажу є нерезидентами.

Але фізична застарілість флоту, відсутність необхідних інвестицій у ремонт та модернізацію суден, а також будівництво нових призвело до скорочення обсягів перевезень. Найбільш драматичним було скорочення протягом 1995—1998 рр., коли відбулося падіння загальних обсягів перевезень з 20,0 млн т до 8,0 млн т та перевезень між іноземними портами з 14,2 млн т до 3,3 млн т.

У дещо кращому стані перебувають вітчизняні портові споруди. До більшості з них, основу яких становлять старі будівлі, протягом 60—80-х років додалися порти Іллічівськ, Південний та Жовтневий, який набув самостійного статусу після відділення від порту Миколаїв. Порівняно недавно здійснено реконструкцію портів, що забезпечило можливість здійснювати різно-

манітні операції з різнотипними вантажами. У результаті наприкінці 90-х років площа критих складських приміщень дорівнювала 542 м² та 2259 м² відкритих складських ділянок. Щоправда, актуальними залишаються завдання розширення пропускної спроможності портів, подальшої модернізації обладнання. Обмеження судноплавства пов'язані з недостатністю глибин багатьох причалів.

Річковий транспорт України також відіграє помітну роль у міжнародній торгівлі країни, перевезенні експортних та імпортованих вантажів, наданні послуг. Річкове пароплавство в Україні має можливість базуватися на великих річках стратегічного значення — Дніпрі, Дунаї, а також на Південному Бугу та на інших річках.

Основні проблеми річкового флоту схожі з тими, з якими стикається флот морський. Передусім це — застарілість парку суден, фізичне зношення портових споруд, мала пропускна спроможність наявної портової інфраструктури та самих водних шляхів, зокрема через недостатність портових та фарватерних глибин.

Для морського та річкового флоту характерною є розпорошеність фондів між дрібними компаніями, багато з яких не є рентабельними та не в змозі здійснювати вчасний ремонт та обслуговування рухомого складу і портової інфраструктури. Тому актуальним завданням є створення кількох потужних та висококонкурентних на міжнародному ринку водних перевезень судноплавних компаній.

2.10.5. Залізничний транспорт: сучасні тенденції та роль у міжнародній економічній діяльності

Стан та умови роботи залізничного транспорту як у світі в цілому, так і в Україні відзначаються відносно більшою стабільністю показників та тенденцій розвитку, ніж інших видів транспорту. Протягом 90-х років мало змінювалися показники загальної довжини залізниць — до 1 млн км. Не відбувалося і значного збільшення обсягів вантажних перевезень, як внутрішніх для окремих країн, так і міжнародних (останні зазвичай становлять третину обсягу загальних перевезень).

Характерною тенденцією розвитку залізничного транспорту була оптимізація вантажопотоків, яка пов'язана з інформатизацією та поширенням досконаліших методів транспортної логістики. Йдеться передусім про можливості оптимізувати рух ван-

тажів, уникати зустрічного руху однотипних товарів, знаходити географічно зручні поставки, краще комбінувати поставки різними видами транспорту. Саме з такою оптимізацією пов'язане незначне скорочення обсягів вантажоперевезень на залізницях протягом 90-х років в індустріально розвинутих країнах. Слід враховувати й зростання попиту на інтелектуально- та наукомісткі продукти, що зменшує навантаження на транспорт, зокрема й залізничний. Відтак протягом перших двох декад XXI ст. очікується скорочення вантажоперевезень залізницями для європейських, північноамериканських, загалом групи індустріально розвинутих країн. Однак для таких країн, як Росія, Китай, Індія, перевезення значної кількості вантажів, причому на великі відстані, залишається актуальним завданням, щоправда, переважна кількість подібних перевезень є внутрішніми і безпосередньо не пов'язана з міжнародною економічною діяльністю.

Залізничний транспорт часто виявляється нерентабельним, проте безумовною є його суспільна необхідність. Тому значна частка потужностей залізничного транспорту (інфраструктура та рухомий склад) перебуває в державній власності. Залежно від кон'юнктури на ринку, приходу в тій чи іншій країні до влади правих чи лівих партій відбувається приватизація або націоналізація залізниць. Для другої половини 90-х років та для початку нового століття характерною є приватизаційна тенденція. Вона закріпила суто ринкові механізми роботи залізниць у Великій Британії, Німеччині, Швейцарії, ряду інших країн. Країни Євросоюзу протягом першої декади XX ст. планують приватизувати близько чверті державних залізниць, що, як очікується, дасть змогу знизити витрати, стимулювати науково-технічний прогрес у галузі, домогтися її більшої рентабельності, підвищити якість послуг, які надаються.

Зважаючи на викладене вище, можна виділити узагальнений ряд переваг та недоліків залізничного транспорту. Його перевагами є:

- відносна економічність (порівняно із автомобільним та авіаційним транспортом);
- можливість використання різних видів тари та форм перевезень (зокрема, за допомогою контейнерів, а також насипом та наливом);
- гнучкість доставки, навіть з можливістю доставки «до дверей» за умови наявності необхідних під'їзних шляхів;
- незалежність від кліматичних умов та фактору сезонності.

Недоліки залізничного транспорту — це:

- необхідність створення великої інфраструктури, що потребує значних витрат, причому інколи не тільки з боку комерційних структур, а й урядів (останні можуть виявляти, а можуть і не виявляти бажання підтримувати залізниці в належному стані, будувати мости, вокзальні споруди);

- порівняно відчутне зростання витрат за збільшення відстані транспортування (якого немає, наприклад, при використанні морського транспорту), що інколи робить нерентабельними перевезення відносно дешевих вантажів;

- необхідність здійснення перевантажень на інші види транспорту у разі міжконтинентальних та інших перевезень, які передбачають використання й інших видів транспорту.

В Україні система залізничного транспорту є високорозвинутою, а експортні поставки та завезення продукції з-за кордону здійснюються як власне залізничним транспортом, так і в комбінації з іншими видами транспорту, передусім з морським. Складовими залізничної транспортної системи України є Південно-Західна, Одеська, Львівська, Придніпровська та Донецька залізниці.

Актуальним завданням для України є модернізація системи залізничних перевезень та максимальне поширення контейнерної моделі транспортування. Такий спосіб організації перевезень значно спрощує процес завантаження та розвантаження, сприяє зменшенню витрат та кінцевої ціни на продукцію, що експортується та імпортується.

Залізничний транспорт значно дешевший, ніж автомобільний, а тим більше повітряний. Отже, його роль при проведенні внутрішньоконтинентальних експортно-імпортних операцій для українських суб'єктів господарювання ще довго буде досить значущою. Певну роль залізничний транспорт зберігатиме і в системі міжнародного туризму (особливо за маршрутами на короткі та середні відстані, передусім до країн Центральної та Південної Європи, Росії), хоча в довготерміновій перспективі очевидним є понижувальний в цьому аспекті тренд.

Основним джерелом міжнародного правового регулювання залізничного сполучення є Конвенція про міжнародні залізничні перевезення в редакції 1980 р., яка містить зведені положення Бернських конвенцій, що уклалися ще з кінця XIX ст. Конвенція визначає ті параметри, яких необхідно дотримуватися під час укладення відповідних комерційних контрактів, а також під час здійснення правового регулювання та адміністрування на рівні національних законодавчих органів та урядів.

Базовим документом, який визначає параметри транспортної послуги на залізничному транспорті, є договір перевезення, укладений із залізницею. Крім нього, оформлюється залізнична накладна. Вона є технічним документом, який містить конкретні вимоги щодо транспортування, зберігання та передання товару відправником перевізникові, а потім перевізником — замовникові. Оформлюються й інші товаросупроводжувальні документи.

Базові тарифи на міжнародні перевезення залізницею встановлюються у розрахунку тонна/кілометр, а конкретна ціна на цей вид послуги залежить від внутрішнього тарифу відповідної залізниці, причому такі тарифи інколи досить помітно різняться за своїми ставками.

Для організації торгівлі українських суб'єктів господарювання з партнерами на території ЄС слід враховувати численні спільні та узгоджувальні документи щодо організації залізничних перевезень, умов пакування товару, застосовуваної тари (зокрема контейнерів).

2.10.6. Міжнародні автоперевезення

Як і інші види транспорту, автомобільний транспорт тієї або іншої країни відповідає структурі її економіки, рівневі добробуту населення. Так, особливе значення автотранспорт має для Сполучених Штатів, деяких країн Європи. Водночас, тенденції розвитку саме автомобільного транспорту найбільш суперечливі: надзвичайно висока динаміка розвитку в 90-х роках ХХ ст. (а вона пов'язана з мобільністю, гнучкістю, здатністю забезпечувати найбільше «наближення» як до продавця, так і покупця товару) мала місце на тлі загострення енергетичної та екологічної проблем.

Справді, автотранспорт є відносно енерговитратним та екологічно небезпечним (ще більш «неприємні» характеристики на одиницю вантажу перевезень має авіатранспорт). Предметом особливої уваги під час вироблення стратегії розвитку транспорту має стати історично дуже близький термін вичерпання основних родовищ нафти й газу — головних джерел енергоносіїв для сучасного автотранспорту.

Можливості участі України в міжнародних автоперевезеннях зумовлюються передусім наявністю широкої мережі автодоріг — адже автодороги є головним елементом автотранспортної інфраструктури. Точніше, йдеться про два аспекти питання: про загальну протяжність автодоріг, наявність шляхів сполучень між на-

селеними пунктами та економічними об'єктами, а також про якість таких шляхів.

Загальна протяжність автомагістралей України, не враховуючи сільських шляхів місцевого значення, становить 430 000 км. У тому числі це — 170 000 км магістралей загального користування та 260 000 км шляхів у сільських регіонах. У цілому достатньо забезпеченим є сполучення між найбільшими населеними пунктами і великими промисловими провінціями. Що стосується співвідношення кількості населення та кілометражу автодоріг в Україні, то воно відповідає стандартним показникам для Центральної та Східної Європи. Але якісні характеристики вітчизняних автодоріг є вкрай незадовільними. «Стратегічна магістраль», принаймні згідно з класифікацією вітчизняних автошляхів, за критеріями індустріально розвинутих країн, інколи може більше скидатися на розбитий сільський тракт. Значна частина доріг вибуває з обігу в сезони повені та великих опадів. Через незадовільний стан автодоріг втрачається чимала кількість вантажів, які перевозяться, і передусім врожаю, а деякі міжнародні промислові поставки та транзитні перевезення, зокрема туристичні перевезення, є ускладненими.

Специфічним феноменом українського розвитку протягом економічної кризи стало значне збільшення продажу приватних автомобілів. Протягом першої половини 90-х років кількість власників автомобілів зросла більше, ніж на третину; тоді як у другій половині — більше, ніж удвічі. Таке зростання відбувалося на тлі бюджетних дефіцитів і нестачі коштів на підтримку наявних автошляхів та будівництва нових (саме автошляхами здійснюється значна частина пасажирських та вантажних перевезень, які інколи не мають економічно обґрунтованих альтернатив). Відчутне збільшення навантаження та погіршення інфраструктурних умов для проїзду одиниці транспорту є свідченням неможливості забезпечити належним чином міжнародні потреби щодо перевезення пасажирів та вантажів територією України.

У зв'язку з цим українським урядом приймалися рішення щодо поліпшення становища. Так, в додатку № 4 до Програми розвитку туризму в Україні до 2005 р. міститься Перелік магістральних автомобільних доріг, які передбачається побудувати та реконструювати до 2005 р. Це, зокрема, магістралі¹ Київ — Чоп (загальною протяжністю 187,2 км), у тому числі в областях: Рів-

¹ Ідеться не про будівництво «з нуля», і тому показники, які наводяться, є меншими за географічні відстані.

ненській (58,8 км), Львівській (108,0 км), Закарпатській (20,4 км); Київ — Ростов-на-Дону (загальною протяжністю 115,8 км), у тому числі в областях: Полтавській (45,0 км), Харківській (70,8 км); Санкт-Петербург — Київ — Одеса (загальною протяжністю 88,0 км), у тому числі в областях: Київській (17,0 км), Черкаській (71,0 км), Москва — Сімферополь (загальною протяжністю 75,0 км), у тому числі в областях: Харківській (18,0 км), Дніпропетровській (57,0 км).

Завдання динамічного розвитку мережі автодоріг, а також тенденція збільшення кількості рухомих автотранспортних засобів в Україні відповідають загальносвітовій динаміці. Адже очікується, що зростання кількості автомобілів відбуватиметься дуже стрімко, принаймні до середини другої декади століття. Причому прогнозуються зміни в розподілі рухомого автотранспорту: якщо раніше за кількістю автомобілів, безумовно, домінували Сполучені Штати та інші індустріально розвинуті країни, то відтепер очікується постійне зниження питомої частки автотранспорту, що припадає на них (за цими країнами залишається безумовна першість щодо якості машин). Причиною цього є швидке збільшення автопарку в таких відносно бідних країнах-гігантах, як Китай, Індія, а також в Індонезії, Бразилії. Це характерно і для Росії, України та інших посткомуністичних держав.

Передбачаються і якісні зрушення: поступовий перехід на екологічно чисті (або принаймні більш чисті) види палива, а також використання електродвигунів та батарей на сонячній енергії. За прогнозами, надалі вживатимуться масштабні заходи великої кількості країн щодо поліпшення стану автодоріг, збільшення їх пропускної спроможності, підвищення безпеки руху.

Автоперевезення здійснюються на основі договорів перевезення, а документом, який підтверджує наявність відповідного договору та служить його технічним доповненням, є автотранспортна накладна, яка не є товаророзпорядчим документом і містить вказівку на покупця, якому належить передати вантаж. Основний зміст цього документа регламентується міжнародною Конвенцією про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом (1956 р.). Крім того, при перетинанні кордонів держав транзиту можуть виникати різні додаткові вимоги щодо документарного супроводження.

Базові тарифи на перевезення автотранспортом устанавлюються з розрахунку тоннокілометражу. Але можуть мати місце додаткові тарифи, які враховують надбавки відповідно до певних властивостей товару, необхідності його додаткового обслугову-

вання в дорозі. Крім того, відповідно до ситуації застосовуються штрафи та тарифні зниження з базової суми.

Слід враховувати, що у процесі євроінтеграції було прийнято цілу низку уніфікованих вимог щодо автотранспортних перевезень, яких слід дотримуватись під час організації транспортування вантажів територією країн Євросоюзу.

2.10.7. Авіатранспортні сполучення: стан та перспективи розвитку

Швидкий розвиток авіаційного транспорту, як за кількістю бортів, на яких здійснюються перевезення, так і за їх тоннажністю, загальною масою перевезень цілком відповідає тенденціям глобалізації та створення високоінтегрованих регіональних блоків країн. Адже повітряний транспорт є найшвидшим, а такий слабкий його бік, як дорожня послуги у тоннокілометровому вимірі, дещо знижується тим, що збільшується значення поставок інформаційно- та наукомістких товарів і технологічних вузлів. Тому протягом 90-х років тоннажність вантажів, які перевозяться авіатранспортом, у світі збільшилася вдвічі, а кількість перевезених пасажирів — у 1,6 раза.

Щоправда, суттєвими недоліками авіаційного транспорту (крім основного — дорожнечі) є невелика «гнучкість» — можливість максимально наближувати термінали до контрагентів торговельних операцій. Великими є й екологічні, ресурсно-енергетичні «претензії» до літаків.

На розвиток авіатранспорту в Україні, як і у світі в цілому, впливають ті самі фактори, котрі визначають тенденції для інших видів транспорту та міжнародної економічної діяльності загалом. Специфіка полягає в більшій жорсткості вимог щодо засвоєння фірмами, які випускають літаки, та авіаперевізниками новітніх досягнень НТП.

Міжнародні авіатранспортні перевезення, як і всі інші види послуг, скоротилися внаслідок світової фінансової кризи 1997—1998 рр. Але вже починаючи з 1999 р. відновився щорічний приріст абсолютних показників пасажирських та вантажних перевезень.

Наприкінці минулого століття кількість перевезених на міжнародних рейсах пасажирів сягала 1,3 млрд (загальна кількість перевищила 2 млрд), міжнародний повітряний вантажообіг становив майже 200 млрд т/км у бруттозрахунку (загальний вантажообіг становив 300 млрд т/км).

Серед аеропортів України, які можуть забезпечувати перевезення 60 млн пасажирів та 185 тис. т вантажоперевезень, 35 мають митні та прикордонні служби, тобто належать до інфраструктури міжнародної економічної діяльності. 17 аеропортів мають статус міжнародних. Однак актуальним завданням є проведення модернізації, ремонту та розширення злітно-посадкових смуг, будівництва нових аеровокзалів.

Змішана за принципом власності акціонерна компанія «Українські авіалінії» («Air Ukraine») обслуговує внутрішні маршрути, а також авіазв'язки України з державами СНД, Північної Америки, деякими іншими країнами. «Міжнародні авіалінії України» («Ukraine Airline International») забезпечують значну кількість авіамаршрутів як до європейських країн, так і до держав інших регіонів світу.

На базі парку колишнього союзного Аерофлоту (а за часів СРСР він був найбільшою авіакомпанією світу, бо був єдиним авіаперевізником у країні) виникло кілька місцевих авіакомпаній, які поряд із внутрішніми здійснюють і міжнародні рейси. Але багато дрібних компаній є нерентабельними, міжнародно неконкурентоспроможними та не забезпечують низки важливих технічних умов польотів. Тому важливий напрям організаційно-інституційного розвитку міжнародного авіатранспорту, як і авіатранспорту України взагалі, полягає в концентрації авіапарку та створенні потужного авіаперевізника (або невеликої кількості таких конкурентних компаній).

Щодо перспективних напрямів міжнародного повітроплавання, то можна назвати проекти впровадження таких літальних апаратів, що використовують невеликі висоти над поверхнею землі й води, використання вантажних дирижаблів. Існує і ряд інших нових технологій, зокрема екологічних та енергозощаджувальних.

Розглядаючи перспективи у сфері авіатранспортних послуг в Україні, слід відзначити, що передусім вони пов'язані з початком серійного випуску нових літаків серії АН. Можна очікувати, що не тільки український авіапасажирський транспорт, а й зарубіжні авіакомпанії широко використовуватимуть різні модифікації базової моделі літака АН-74. Так, уже декілька країн закупили нові українські літаки марки АН. Особливу заінтересованість тут проявляє Китай, ряд інших країн Азіатсько-Тихоокеанського басейну, а також країни Перської Затоки, інших регіонів світу. Вантажний повітряний флот буде оснащений літаками «Руслан» та «Мрія», причому остання модель є абсолютним світовим лідером щодо вантажопідйомності та об'єму фюзеляжу, залишивши далеко позаду інші великі транспортні машини. Ці літаки також є об'єктом інтересу зарубі-

жних покупців, передусім китайських. Існують проекти створення китайської лізингової компанії, яка закуповуватиме українські літаки та здаватиме їх у лізинг китайським авіакомпаніям.

Важливе значення має подальша модернізація та будівництво додаткових терміналів в аеропорту «Бориспіль». Зокрема, інтерес до проекту реконструкції та розвитку інфраструктури «Борисполя» виявляють німецька «Гера-інтернешнл» та австрійська «Аеро-порт-консалтинг», зокрема у формі СП. З Китаєм планується створити СП з метою будівництва терміналу.

2.10.8. Трубопровідний транспорт України

Україна має достатньо потужну трубопровідну інфраструктуру, наявність якої дає змогу державі отримувати значні валютні надходження, що стабілізують механізм її зовнішніх розрахунків та є важливими складовими платіжного балансу.

|| Довідка: Загальна довжина магістральних нафтопроводів у світі перевищує 500 тис. км, причому їх лівова частка припадає на США. ||

На зламі століть обсяги перекачування нафти територією держави становили 60—70 млн т, причому 75—80 % цього обсягу припадало на транзит. Ціна транспортування нафти становила 5,2 дол. за тонну по нафтопроводу «Дружба» та 4,4 дол. по придніпровських нафтопроводах у напрямку до Одеси. До речі, така обумовлена міжнародними стандартами ціна за транзит є предметом постійних суперечок із Росією, яка намагається довести її до рівня вартості транзиту власною територією — 1,5 дол. за тонну.

Загальна пропускна спроможність вітчизняних газопроводів становить 270 млрд м³, а кількість агрегатів, які забезпечують перекачування газопотоків, перевищує 800 із загальною потужністю 5,4 МВт, що в 1,5 раза перевищує компресорну потужність усіх європейських країн. Сукупна довжина газопроводів в Україні становить 34,1 тис. км, а їх загальна пропускна спроможність — 267 млрд м³ на рік. Тариф за прокачування газу територією України становить 1,1 дол. за 1000 м³ на 100 км. Обсяги транзиту газу сягають 110—120 млрд м³, а його оплата здійснюється, як правило, натурою, тобто газом. Таким чином, щорічний дохід від транзиту газу для України становить близько 2,5 млрд дол., але ці гроші практично повністю йдуть на покриття українського боргу Росії за газ.

Вітчизняні нафтотранспортні трубопроводи мають значні потужності. У перші роки незалежності вхідна потужність отриманих «у спадок» трубопроводів становила — близько 140 млн т на рік, а вихідна — близько 70 млн т на рік. Але влітку 2001 р. до цих потужностей було додано потенціал першої черги гілки Одеса — Броди (12 млн т нафти на рік). Традиційно транспортування нафти територією України здійснюють підприємства магістральних трубопроводів «Дружба» (поставки з Росії до країн Центральної і Східної Європи) та підприємства придніпровських магістральних трубопроводів (до південних регіонів Росії і на експорт через Одесу).

Проте значна частина такої інфраструктури потребує ремонту та додаткових інвестицій для забезпечення оперативного обслуговування. Третина газопроводів перебуває в експлуатації від 25 до 50 років. Близько 45 % газових труб мають недосконале антикорозійне покриття, що призводить до частих аварій, а 75 % таких труб не відповідають екологічним нормативам. Тільки щорічні витрати на підтримку газопровідної інфраструктури в робочому стані мають становити 50—60 млн дол., а загальна фінансова потреба на реконструкцію газопроводів дорівнює півмільярда доларів за умови темпів ремонту 500 км на рік.

У цьому контексті на зламі століть кардинального значення набули проекти інтеграції України до транспортно-комунікаційної системи, яка обслуговуватиме гігантські поставки каспійської нафти до європейських країн на захід від України. Віднаходження великих покладів нафти в басейні Каспію значно змінило геостратегічні інтереси. Зокрема, це виразилося в тому, що транзитна значущість території України різко зросла. Адже три із п'яти проєктованих маршрутів транспортування енергоресурсів проходять через Чорне море, до якого Україна має безпосередній вихід.

З цією метою в Україні реалізовується проєкт створення відповідної інфраструктури, який включає спорудження трубопровідної системи, створення танкерного флоту, будівництво й подальше доведення, посилення потенціалу нафтоперевантажувального комплексу (терміналу). Технічно є можливості транспортування каспійської нафти з використанням вітчизняної території та інфраструктури як танкерами, так і по дну Чорного моря до Одеського нафтотерміналу і далі по території України до Європи.

У зв'язку з каспійською нафтою виникло чимало міжнародних спорів. Наприклад, дискусія між Росією та Азербайджаном з приводу того, чи вважати Каспій морем чи озером. Пояснюється це тим, що згідно з міжнародним правом, зокрема міжнародним

морським правом, країни мають виключне право на розробку шельфу вздовж свого берега, тоді як розробка озера ведеться на партнерській основі. Оскільки азербайджанський шельф Каспію особливо багатий на нафту, Росія спробувала (щоправда, невдало) оголосити Каспій «озером». Не останню роль у розгортанні трагічних чеченських подій, особливо другої чеченської війни, відіграли нафтові міркування, зокрема контролю над трубопроводною гілкою, що перетинає Чечню.

До речі, Росія швидко побудувала свою частину потенційних міжнародних каналів нафтопостачання. Власне, вже було досягнуто і відповідних міжнародних домовленостей, зокрема щодо реалізації спільного російсько-болгарсько-грецького проекту, який передбачає поставки нафти (дном Чорного моря, а можливо, й танкерами) до порту Бургас (Болгарія) і надалі до Александруполісу (Греція).

«Свої» міжнародні проекти має й Україна. Вона разом з Азербайджаном і Грузією ще у грудні 1996 р. підписала тристоронню транспортну Угоду, яка має на меті створення транскавказького транспортного коридору (також передбачається альтернативна доставка нафти до українського терміналу по дну та танкерами) з перспективою використання цього транспортного шляху для великомасштабних поставок до Європи, а також розвитку балто-чорноморського співробітництва.

2.10.9. Роль транспорту для міжнародної комерційної діяльності

Транспорт відіграє безальтернативну роль у процесі реалізації продукції, здійснення експортно-імпортних операцій, виробничих поставок, а також для переміщення робітників і спеціалістів. Він є необхідною ланкою загального процесу економічного відтворення і в контексті міжнародної кооперації стає елементом зв'язку між учасниками поділу праці, який актуалізується у разі завершення (можливо, завершення на певному етапі) індивідуальної участі в коопераційному процесі.

Транспортні послуги завжди відображають цілий комплекс історичних, технічних, національних умов розвитку та виробничої діяльності. Відповідно до характеру науково-технічного прогресу з'являються специфічні види транспорту, виникають специфічні умови організації перевезень.

Міжнародна комерційна діяльність на транспорті пов'язана з перевезеннями пасажирів і вантажів. І оскільки особливу складність становить транспортне забезпечення саме товарної торгівлі, основну увагу приділимо саме цьому питанню.

Комерційна оцінка транспортної політики фірми, компанії тощо виходить з профілю її виробничої діяльності та відповідних потреб під час здійснення виробничих поставок (передусім сировини, матеріалів, комплектуючих, обладнання) і збуту виготовленої продукції, наявності чи відсутності транспортної мережі, географічного розташування виробничого об'єкта та цілі збутового призначення.

Важливе питання (виходячи з урахування об'єктивних обмежень на використання того чи іншого виду транспорту) — транспортні витрати. Вони охоплюють безпосередньо витрати на перевезення товару, транспортні тарифи, збори на митницях і в портах, адміністрування, складські послуги, технічні роботи із завантаження та відвантаження продукції, збереження товару в процесі перевезення, маркування, оформлення документації, пакування та перепаковування, пересортовування, здійснення операцій для участі в аукціонах, страхування товару під час перевезень та ін.

Безумовно, перед експортером та імпортером під час укладання міжнародної комерційної угоди щодо купівлі-продажу товару стоїть вибір: здійснити перевезення самотужки (з використанням власних, як правило, зафрахтованих, найнятих за певну винагороду механічних перевізників), або здійснити відповідне доручення транспортно-експедиторській фірмі, яка за відповідну винагороду здійснить всі необхідні послуги з доставки товару.

Але в будь-якому випадку, при плануванні способів відправлення вантажів та вибору транспорту необхідно враховувати низку основних чинників:

- технічні обмеження, які обумовлені якісними характеристиками товару (наприклад, великі габарити можуть унеможливити використання залізничного транспорту, вибухонебезпечні матеріали та вантажі не підлягають авіаперевезенням тощо);
- необхідні терміни доставки, які визначаються відповідно до здатності товару зберігати властивості у разі тривалого зберігання, а також до технологічних вимог конкретних виробничих процесів;
- необхідність дотримання вимог безпеки та зберігання споживчих якостей вантажу з урахуванням усіх необхідних технічних операцій;

- відстань і маршрут перевезення (наприклад, необхідно враховувати, йдеться про сполучення між двома пунктами всередині континенту чи про перевезення вантажу до іншого континенту; разом з тим достатньо велика відстань навіть на території одного континенту може визначити вибір морського транспорту, якщо є зручні виходи до портів);

- вартість перевезень або транспортні витрати (найшвидший вид транспорту — авіаційний — є і найдорожчим, тоді як найповільніший (якщо брати до уваги реально використовувані транспортні засоби) вид транспорту — морський — є найдешевшим).

Суб'єктність у сфері пропозиції послуг щодо транспортного забезпечення торгівлі вирізняється значною диверсифікацією. Протягом останніх десятиліть поширилася міжнародна діяльність спеціалізованих транспортно-експедиторських фірм, які здійснюють широкий комплекс послуг та дають змогу виробникам і споживачам сконцентрувати свою діяльність на профільних для себе операціях.

Перелік видів послуг, які надаються транспортно-експедиторськими фірмами, є досить значним і охоплює:

- вивчення кон'юнктури світового, регіональних та національних транспортних ринків, проведення комплексного маркетингового дослідження транспортного ринку;

- комплексну логістику, визначення оптимальних маршрутів транспортування вантажів;

- здійснення фрахтування, укладення та допомоги при укладенні транспортних контрактів;

- організацію завантажувальних та відвантажувальних робіт;

- організацію складування вантажів;

- оформлення необхідної документації, у тому числі передбачену митними процедурами, та підготовку дозвільних, технічних, товаросупроводжувальних документів;

- надання консультацій замовникам;

- контроль за проходженням вантажів до місця призначення, у тому числі контроль за процесом власне транспортування, завантаження та відвантаження, складування тощо;

- здійснення розрахунків, які пов'язані з транспортуванням вантажів, фрахтом тощо;

- організацію страхувального забезпечення перевезень.

Міжнародні перевезення пасажирів (туристів, мандрівників) різними видами транспорту пов'язані з їхніми діловими поїздками, відвідуванням, бажанням відпочити, ознайомитися з пам'ятками

культури та життям людей інших країн, а також із перевезенням людей, які виїжджають на постійне місце проживання в інші країни.

Резюме

У структурі міжнародної економічної діяльності України транспортні послуги відіграють особливу роль, що пов'язано з геостратегічним положенням держави, а також з історичними традиціями торгівлі, її транспортного, передусім флотського забезпечення.

Транспортні послуги відіграють помітну стабілізуючу роль у платіжному балансі України, що стало вагомим фактором подолання тривалої економічної кризи перших років і прискореного розвитку національного господарського комплексу надалі.

Розв'язання завдання ефективнішого використання транзитного статусу України слід пов'язувати з розширенням представництва держави на міжнародному рівні: участю в роботі міжнародних об'єднань, приєднанням до міжнародних конвенцій та угод у транспортній галузі, здійсненням міжнародних перевезень людей і вантажів.

Практичними механізмами реалізації міжнародних транспортних проектів на рівні підприємницьких ланок — спеціалізованих транспортних фірм — можуть бути трансакції, пов'язані із капіталовкладеннями та міжнародною кооперацією.

Задля ефективної реструктуризації системи власності та управління великих транспортних об'єктів можливе використання вторинного ринку цінних паперів, реалізація державних пакетів акцій ефективним міжнародним суб'єктам господарювання в галузі, застосування концесійних угод. З метою модернізації рухомого складу та обладнання для обслуговування транспортних перевезень доцільно використовувати лізингові механізми отримання техніки.

Поліпшення транспортного забезпечення міжнародної економічної діяльності може значно знизити собівартість на зовнішніх ринках товарів українського експорту, підвищити економічну ефективність імпорту завдяки мінімізації транспортних витрат та пришвидшення перевезень, і навіть відкрити нові ринки. Розвиток транспортної інфраструктури, залучення нових транспортних засобів можуть стати важливими чинниками зростання результативності міжнародного співробітництва України, поглиблення про-

цесів спеціалізації та розширення кооперування. Такий розвиток слід розглядати і як важливий чинник європейської інтеграції України, поліпшення конкурентності національної економіки у світовому масштабі.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Розвиток транспорту в контексті технологічних та політичних факторів

Розвиток транспорту у світі й Україні відбувається в тісному зв'язку з тими факторами та процесами, які формують тенденції сучасної глобалізації суспільно-господарського життя, утворення потужних регіональних блоків країн.

Проблеми розвитку ринку транспортних послуг пов'язані з широким комплексом операцій із планування, організації маркетингової діяльності, вивчення значних інформаційних масивів. Протягом 80—90-х років у США, країнах Західної Європи поширилася діяльність підприємств, які надають послуги логістики. Такі послуги дають змогу оптимізувати транспортні потоки, зменшити обсяги перевезень за рахунок уникнення неоптимальних рішень щодо маршрутів, вибору джерел сировини тощо.

Крім технологічних, на розвиток транспорту впливають і соціально-політичні чинники. Серед позитивних результатів такого впливу слід відзначити створення конкурентного середовища, що сприяло поліпшенню транспортного обслуговування споживачів, підвищенню ефективності та якості роботи багатьох транспортних підприємств.

Втім, мали місце й негативні або, м'якше, суперечливі наслідки. Так, Україна, як колишня республіка СРСР, мала розвинуту та високоінтегровану до єдиного союзного простору, спільної інфраструктури транспортну мережу. Але внаслідок дезінтеграції господарських комплексів припинили існування деякі системи спільного управління транспортом.

Функціонування незалежної України, як і інших колишніх союзних республік, привело до зміни уявлення про те, що є внутрішніми, а що міжнародними транспортними перевезеннями: адже колишні міжреспубліканські поїздки та поставки товарів і предметів кооперації перетворилися на міжнародні. Відтак частка міжнародних перевезень на авіаційному транспорті перевищує для нашої держави 86 % загальних перевезень. Відповідний показник по залізничному транспорту становить близько 40 %, морський і річковий транспорт узагалі переважно обслуговують міжнародні економічні зв'язки.

Отже, характер розвитку транспорту в Україні в умовах ринкової трансформації визначається як глобальними тенденціями, так і особливостями регіонального, національного розвитку, новітніми рисами як технологічно-інформаційного, так і суспільно-економічного життя.

Терміни та поняття

Міжнародне транспортування — перевезення пасажирів і вантажів, яке здійснюється будь-якими видами транспорту через національні кордони. «Міжнародність» даної послуги, як і інших видів торгівлі (не тільки послугами, а й товарами), визначається не фактом взаємодії різнонаціональних учасників відповідних транспортних угод (включаючи купівлю транспортних квитків), а саме перетином національних кордонів.

Транспортні витрати — витрати, які виникають у процесі доставляння товару від продавця до покупця та включають вартість фрахту (наймання транспортного засобу), перевезення, завантаження та відвантаження товару, пакування та перепаккування, маркування, страхування та інші супутні й технічно необхідні витрати.

Транспортно-експедиторське обслуговування — вид послуг спеціалізованих фірм, підприємств, агентств та інших організацій, яке, крім безпосереднього переміщення вантажів, охоплює й операції з підготовки вантажів до такого переміщення (оформлення відповідної документації, укладання договорів перевезення з транспортним підприємством, проведення розрахунків за перевезення, складування, а також страхування та деякі інші заходи).



Контрольні питання

1. Визначте природу транспортних послуг, відмінність міжнародних транспортних перевезень від національних.
2. У чому полягають основні тенденції розвитку транспорту, транспортних мереж та транспортної інфраструктури?
3. Охарактеризуйте геостратегічний контекст розвитку транспорту в Україні.
4. Якою мірою окремі види транспорту поширені в Україні?
5. Якими є основні комерційні критерії вибору виду транспорту?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учеб. пособие. — М., 2000. — 416 с.
3. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. — К.: Феникс, 1996. — 420 с.

2.11.1. Поняття та тенденції розвитку міжнародного туризму

У другій половині XX ст. міжнародний туризм набув значних масштабів і утвердився як важлива форма міжнародних економічних відносин. Якщо в 1950 р. туристичними послугами користувалися 25 млн осіб, то наприкінці XX ст. цей показник перевищив півмільярда. Для багатьох країн міжнародний туризм став важливим джерелом валютних надходжень, однією з провідних, якщо не головною, статтею ВВП. Причому це стосується не тільки курортних островів та порівняно невеликих країн, що розвиваються, а й ряду провідних індустріально розвинутих країн.

Так, для таких країн—членів Євросоюзу більше третини експортних надходжень становлять доходи від туризму. Звичайно, що для таких країн, як Кіпр, Монако, туристичний бізнес є домінуючою статтею ВВП.

Міжнародний туризм дає змогу відносно швидко акумулювати інвестиційні кошти, розв'язувати проблеми зайнятості, розвивати малий бізнес та кустарне виробництво. За умови використання адекватних інструментів регулювання, міжнародний бізнес може допомогти у справі поліпшення екологічної ситуації, охорони видів тварин та рослин. До речі, в матеріалах Гаазької декларації Міжпарламентської конференції з туризму, що проводилася в Гаазі (Нідерланди) з 10 по 14 квітня 1989 р. спільно Міжпарламентським союзом (МПС) та Всесвітньою організацією з туризму (ВОТ), підкреслюється, що незіпсоване природне, культурне і людське навколишнє середовище є основною умовою розвитку туризму. Більше того, раціональне управління туризмом може зробити значний внесок у захист і розвиток фізичного навколишнього середовища і культурної спадщини, а також у підвищення рівня життя. А в Додатку до цього документа міститься окрема вимога стосовно того, що слід ухвалювати спеціальні закони, які зобов'язують національні і транснаціональні корпорації вживати відповідних превентивних заходів, спрямованих на недопущення погіршення стану навколишнього середовища і туристських визначних пам'яток.

З матеріалів Гаазької декларації Міжпарламентської конференції з туризму (Гаага, 10—14 квітня 1989 р.)

Туризм став явищем, яке увійшло в наші дні в повсякденне життя сотень мільйонів людей:

а) він включає всі вільні переміщення людей від їх місця проживання і роботи, а також сферу послуг, створену для задоволення потреб, які виникають унаслідок цих переміщень;

б) він являє собою вид діяльності, що має найважливіше значення для життя людей і сучасних суспільств. Туризм перетворився на важливу форму використання вільного часу окремих осіб і основний засіб міжособистісних зв'язків, а також політичних, економічних і культурних контактів, що стали необхідними внаслідок інтернаціоналізації всіх секторів життя націй;

в) він повинен бути турботою кожного. Він є одночасно наслідком і вирішальним чинником якості життя в сучасному суспільстві. Тому парламентам і урядам потрібно приділяти все активнішу увагу туризму з метою забезпечення його розвитку відповідно до гармонійного задоволення інших основних потреб і видів діяльності суспільства.

Перевагами туристичного бізнесу для країни надання послуг є ресурсна маловитратність: цей бізнес інколи засновується на використанні економічно індиферентних ресурсів (властивостей моря, сонячного проміння, клімату) і, як правило, не пов'язаний зі значним вивезенням матеріальних об'єктів.

Міжнародний туризм є важливим джерелом інформації про країну перебування, він є засобом пом'якшення напруженості в міжнародних відносинах та спілкування між народами.

Нарешті, завдяки усім цим властивостям, міжнародний туризм може використовуватися в соціально-політичних цілях, наприклад при проведенні ринкових реформ, що продемонстрували Сінгапур, Чехія, Польща, Угорщина та інші країни.

Міжнародний туризм є об'єктом міжнародного регулювання. У 1975 р. було засновано Всесвітню організацію з туризму (ВОТ) зі штаб-квартирою у Мадриді. Рішенням Генеральної асамблеї ООН їй було надано статус міжурядової організації, яка регулює питання відносин держав з приводу туризму та його розвитку. Експертами ВОТ було запропоновано методологію поділу країн на такі, які є переважно джерелом походження туристичного попиту (країнами—постачальниками туристів), та такі, що більшою мірою є об'єктами туристичного інтересу (приймаючими країнами). Перші — це, звичайно, країни з високим рівнем життя та прибутками (наприклад, США, Німеччина, Велика Британія, Швеція, Норвегія), а другі — країни, чия туристична привабливість перевищує статок населення (наприклад, Італія, Франція, Швейцарія, Греція, Туреччина, Кіпр, Єгипет, Таїланд, Туніс).

Тому не дивно, що Західна Європа отримує близько 70 % доходів світового туристичного ринку (решта розподіляється між Америкою — 20 % та Азією, Африкою і Австралією — 10 %). Отже, туризм розвивається саме там, де є можливості для здійснення великомасштабних інвестицій та реальні потужності, великомасштабні об'єкти туристичної індустрії.

Як бачимо, чільні позиції в обох переліках (першого це, звичайно, стосується більшою мірою) посідають найбагатші провідні індустріальні країни. США, які самі по собі є об'єктом великого туристичного інтересу, все ж більшою мірою є джерелом попиту на міжнародні туристичні послуги (тобто ефект багатства перевищує привабливість). Швейцарія, країна із надзвичайно високим рівнем життя, все ж більшою мірою є країною, яка приймає туристів (фактор привабливості перевищує фактор статку).

Варто розглянути основні сутнісні риси міжнародного туризму, а потім на базі їх аналізу та оцінки реального туристичного потенціалу України з'ясувати перспективи розвитку міжнародно-туристичної галузі в державі.

Міжнародний туризм — це реалізація комплексу туристичних послуг на території країни, в якій їх споживач є іноземним громадянином, причому отримання зазначених послуг є основним цільовим призначенням перебування споживача у цільовій країні, де він не веде оплачуваної діяльності.

Фірма, яка організовує виїзд туриста за кордон, може бути одонаціональною стосовно нього (і так, частіше за все, і трапляється). Але в будь-якому разі власними силами або через посередників у цільовій країні виїзду туриста необхідно налагодити готельне, транспортне, екскурсійне, рекреаційне та інші види обслуговування. Отже, визначальною рисою міжнародного туризму є надання відповідних послуг фізичній особі в іноземній щодо нього країні, незалежно від національної юрисдикції фірми—контрактора туристичної угоди.

Туристичні послуги переважно є «невидимими товарами», щоправда, як і в інших випадках, у характеристиці цих послуг як «невидимих», міститься чимала умовність.

По-перше, сутністю видовищно-оглядового, історичного туризму саме і є візуальне ознайомлення, отже, «невидимість» стосується нематеріальних наслідків послуги після того, як вона була надана (скажімо, так: вона живе у спогадах людини, вона перетворилася на естетичне, емоційне задоволення чи сприяла духовному, інтелектуальному розвитку свого споживача).

По-друге, з туризмом пов'язаний супутній бізнес, зокрема виготовлення та реалізація сувенірів, буклетів, навіть одягу, товарів місцевого виготовлення. І, оскільки чіткого розмежування між «туризмом» і «супутнім бізнесом» немає, можна зробити висновок і про частково товарну природу цього виду послуг.

З матеріалів Гаазької декларації Міжпарламентської конференції з туризму (Гаага, 10—14 квітня 1989 р.)

1. Туризм може бути ефективним засобом сприяння соціально-економічному зростанню для всіх країн, якщо одночасно вживаються необхідні заходи з метою вирішення найбільш термінових національних завдань і досягнення національною економікою прийнятного рівня самозабезпеченості, за якого країна не повинна витрачати більше того, що вона сподівається отримати від туризму.

2. Відповідно потрібно вживати, зокрема, таких заходів (якщо потрібно, то за допомогою різних форм двосторонньої і багатосторонньої технічної співпраці) для забезпечення того, щоб:

а) були створені надійна інфраструктура й основні об'єкти;

б) були створені навчальні заклади для задоволення потреб туристської індустрії в персоналі на різних рівнях;

в) туризм становив частину комплексного плану розвитку країни нарівні з іншими пріоритетними секторами, сільським господарством, промисловістю, охороною здоров'я, соціальним забезпеченням, освітою та ін.;

г) розвиток внутрішнього туризму стимулювався би так само, як і розвиток міжнародного туризму. Міцна база внутрішнього туризму була б великою перевагою, яка б сприяла розвитку міжнародного туризму в країні;

д) навіть при плануванні внутрішнього туризму розроблявся б підхід на територіальній основі з урахуванням загального плану розвитку для формування збалансованого і комплексного зростання на благо суспільства;

е) завжди ретельно враховувалася загальна здатність природного, фізичного і культурного навколишнього середовища, місць призначення до прийому туристів (пропускна спроможність).

2.11.2. Класифікація різновидів міжнародного туризму

Критерієм, згідно з яким у міжнародній практиці відрізняють туризм від інших видів подорожей, є часові характеристики перебування за кордоном: туристом вважається людина, яка перебувала хоча б ніч у країні перебування.

Далі розглянемо класифікацію власне видів туризму, а також критерії такої класифікації.

Згідно з формальним та функціональним підходами можна класифікувати різновиди міжнародного туризму у такий спосіб.

Відповідно до визначальних цілей отримувачів туристичних послуг:

- культурно-пізнавальний;
- оздоровчо-рекреаційний;
- науково-діловий.

Такі види туризму різняться за своїми цілями і, відповідно, характером організації та обслуговування, послугами та супутніми товарами, що реалізуються. Але немає і жорсткого розмежування зазначених видів туризму. Туристи, які приїхали до країни з культурно-пізнавальними цілями, можуть користуватися оздоровчими послугами. Те саме стосується й іноземних бізнесменів та науковців. Туристам, головною метою яких є відпочинок, може бути надана культурна програма заходів.

Залежно від характеру організації та інтенсивності обслуговування:

- організований або плановий;
- неорганізований або самодіяльний.

За організованого (планового) туризму має місце більш або менш широка участь в організації туристичних заходів спеціалізованих посередницьких фірм та агентств відповідно до спеціальних турів, програм або традиційних схем приймання туристів. Неорганізований (самодіяльний) туризм — це приїзд окремих туристів чи туристських груп, які не користуються посередницькими послугами спеціалізованих туристичних фірм.

Відповідно до кількості та взаємної пов'язаності отримувачів туристичних послуг:

- індивідуальний;
- сімейний;
- груповий.

Послуги, що надаються іноземним туристам, можуть різнитися залежно від того, йдеться про сім'ю (можливо з дітьми), що приїхала на відпочинок, чи про групу туристів або одну окрему людину.

Хартія туризму, яка була затверджена в 1985 р. на VI сесії Генеральної асамблеї Всесвітньої організації з туризму, містить такі вимоги до держав щодо лібералізації туристичного статусу:

а) дозволяти туристам — громадянам своєї країни й іноземним туристам пересуватися вільно по країні, якщо це не суперечить яким-небудь обмежувальним заходам, що були прийняті в національних інтересах відносно певних районів території,

б) не допускати будь-яких дискримінаційних заходів стосовно туристів,

в) давати туристам можливість швидкого доступу до адміністративних і юридичних служб, а також представників консульств і надавати в їх розпорядження внутрішні і зовнішні суспільні засоби зв'язку,

г) сприяти інформуванню туристів з метою створення умов для розуміння звичаїв місцевого населення в місцях транзиту і тимчасового перебування.

2.11.3. Суб'єкти міжнародного туризму, специфіка їх цілей та діяльності

У туризмі, зокрема міжнародному, є дві суб'єктні сторони — ті, хто надає туристичні послуги, й ті, хто цими послугами користується. Відповідно до цього має бути подвійний погляд на міжнародний туризм.

По-перше, з точки зору суб'єкта надання послуг, міжнародний туризм є видом комерційної, міжнародної економічної діяльності, змістом якого є надання туристичних послуг (рекреаційного, історико-пізнавального, естетико-видовищного характеру), а також реалізація товарів туристичного попиту з метою задоволення різноманітних духовно-культурних та фізіологічних потреб іноземного туриста.

Основними напрямками господарської діяльності туристичних агенцій та пов'язаних із туризмом фірм, які є суб'єктами туристичної діяльності, інакше кажучи — видами послуг, є такі:

- доставка туристів до країни, місця призначення, а також перевезення по країні візиту протягом періоду перебування різними видами транспорту;
- розміщення (поселення) туристів у готелях, кемпінгах тощо;
- забезпечення харчуванням;
- задоволення потреб в оздоровленні та відпочинку;
- задоволення потреб у культурній та видовищній програмі, організація екскурсійної діяльності;
- організація умов для реалізації ділових інтересів (зустрічей, участі в ярмарках та виставках, наукових конференціях, симпозіумах, конгресах);
- організація продажу сувенірної продукції, карт, довідково-рекламних матеріалів;
- забезпечення належного зв'язку, поштового сервісу;
- медичне обслуговування;
- страхування різних видів;

- забезпечення індивідуальних вимог та ексклюзивних пакетів послуг;

- організаційно-адміністративна підтримка (оформлення документів, віз, інформування, проведення консультування).

По-друге, з точки зору споживачів туристичних послуг — туристів — міжнародний туризм є засобом задоволення таких індивідуальних потреб, які пов'язані з прагненням залучитися до духовно-історичної спадщини, культурного життя певної країни, ознайомитися з її природними краєвидами, ландшафтами, здійснити відпочинок та оздоровлення за умов відповідної грошової компенсації.

Конкретніше, цілями іноземних туристів у країні тимчасового перебування (націленого на отримання туристичних послуг, а не на завдання тимчасово-іміграційного характеру) можуть бути:

- культурна програма або неорганізоване тимчасове проживання в певній країні з метою ознайомлення з історичною спадщиною, духовним, повсякденним життям людей;

- активний відпочинок та розваги;

- оздоровлення та отримання комплексу медичних послуг;

- відпочинок, який засновується на природних особливостях місцевості, зокрема курортний відпочинок;

- етнічний туризм, залучення до національних умов життя народу або етнічної групи країни перебування та налагодження контактів між спорідненими спільнотами людей;

- проведення ділових зустрічей та налагодження бізнесових контактів;

- участь у наукових заходах, налагодження контактів з метою обміну інформацією та проведення спільних досліджень, а також спілкування відповідно до широкого спектру завдань і проблем.

З матеріалів Гаазької декларації Міжпарламентської конференції з туризму (Гаага, 10—14 квітня 1989 р.)

Іноземним туристом є будь-яка людина:

а) яка збирається здійснити подорож і/або здійснює подорож у будь-яку іншу країну, крім тієї, яка є його або її постійним місцем мешкання;

б) основною метою подорожі якої є поїздка або перебування, що не перевищує трьох місяців, за винятком тих випадків, коли дозволено перебування терміном більше трьох місяців або відновлено тримісячний дозвіл;

в) яка не буде здійснювати якої-небудь оплачуваної діяльності у країні, що відвідується, незалежно від того, було йому це запропоновано чи ні;

г) яка наприкінці вказаної поїздки або перебування обов'язково покине країну, що відвідується, або для повернення в країну його чи її постійного мешкання, або для поїздки в іншу країну.

Природним інструментом регулювання та регламентації прав та обов'язків суб'єктів туристичної діяльності в різних країнах світу є контракт. В Україні це положення зафіксовано в Законі «Про туризм» (Ст. 18). У цьому правовому акті відзначається, зокрема, що договір (контракт) на надання туристичних послуг укладається між суб'єктами туристичної діяльності, а також між ними та споживачами туристичного продукту (туристами). Зазначений договір (контракт) повинен визначати обсяг, умови та якість надання послуг, порядок оплати та розрахунків, термін дії, права й обов'язки сторін, їх відповідальність за невиконання або неналежне виконання умов договору.

Контрактна форма відносин використовується і на «боці пропозиції», між туристичними фірмами (агентствами) та безпосередніми виробниками туристичних послуг (готелями, транспортними організаціями, закладами харчування, екскурсійними агентствами). Такими контрактами можуть бути:

- агентські угоди (ліцензії), які передбачають надання принципалом (базовим виробником) права на певні види діяльності у сфері послуг агентам, включаючи проведення ексклюзивних турів від імені та за рахунок принципала;
- договори франшизи, згідно з якими принципал-франшизодавець передає агентіві навіть право користуватися своєю торговельною маркою, що означає і більші обов'язки та вимоги до якості робіт останнього.

Туризм стає новим джерелом зростання національної економіки Китаю

Генеральна асамблея Всесвітньої туристської організації 2003 р. відбудеться в Пекіні. Рішення про проведення в Китаї ГА Всесвітньої туристської організації має важливе значення для підвищення репутації китайського туризму. Це свідчить про те, що туризм, який бурхливо розвивається в Китаї, привертає все більшу увагу туристських агентств інших країн і регіонів світу.

В останні роки в Китаї зберігається тенденція сприятливого розвитку туризму. Згідно з даними Державного управління у справах туризму КНР, в 2000 р. прибутки Китаю від туристичного бізнесу становили 451,9 млрд юанів (1 дол. США = 8,2769 юаня), тобто 5 % ВВП країни.

У 2000 р. число туристів, що відвідали Китай, з-за кордону уперше перевищило 10 млн осіб. Валютна виручка від міжнародного туризму досягла 16,2 млрд дол. США, що становило 6,5 % від загального обсягу експорту країни. За цими двома показниками Китай посів 5-те і 7-ме місця у світі.

У країні спостерігається бум внутрішнього туризму. У зв'язку зі збільшенням числа офіційних вихідних днів, пов'язаних зі святом Весни, святом Першого травня і Національним святом Китаю, в країні неухильно зростає

число китайців, що скористалися цими днями для екскурсій. Турпоїздки китайців у ці дні відіграють помітну роль у стимулюванні зростання внутрішнього попиту, сприянні зростанню споживання, розвитку суміжних галузей і підвищенні якості рівня життя населення. У 2000 р. у Китаї число «зоряних» готелів досягає 10 481, що на 49 % вище за показник, який було зареєстровано в 1999 р. Коефіцієнт заповнюваності готелів досяг 55,9 %. На кінець 2000 р. основні фонди китайського туристичного бізнесу становили 647,362 млрд юанів.

За прогнозом відповідних відомств, перспективи розвитку китайського ринку туризму величезні і надихають на великий оптимізм. Згідно з даними Всесвітньої туристської організації, у 2020 р. Китай посяде перше—четверте місце у світі відповідно до числа прийнятих туристів з-за кордону і числа вітчизняних туристів, що здійснили закордонні турпоїздки. На думку співробітників Державного управління у справах туризму КНР, проведення Олімпійських ігор 2008 р. у Пекіні створить нові можливості для розвитку туризму в Китаї.

Згідно з планом розвитку туризму, розробленим Державним управлінням КНР у справах туризму, протягом майбутніх 20-ти років валові прибутки від туризму становитимуть 8 % ВВП країни.

Время азиатских новостей, 08.10.01; Мировая экономика: тенденции развития. — Новостной выпуск от 15.10.01 (3-я часть). <<http://subscribe.ru/archive/business.globelec>>.

2.11.4. Інститути та інструменти регулювання міжнародного туризму в Україні

Виходячи з такого розуміння сутності туризму та характеру його забезпечення, можна стверджувати, що в Україні є можливості для задоволення практично всіх видів туристичних потреб. Усвідомлення важливості розвитку туристичного бізнесу в Україні дістало своєрідне вираження у прийнятті Верховною Радою 15 вересня 1995 р. закону «Про туризм». Метою Закону, як визначено в самому документі, є створення правової бази для становлення туризму як високорентабельної галузі економіки та важливого засобу культурного розвитку громадян, забезпечення зайнятості населення, збільшення валютних надходжень, захисту законних прав та інтересів туристів і суб'єктів туристичної діяльності, визначення їхніх обов'язків і відповідальності.

Юридичною базою Закону «Про туризм» є Конституція, що природно для демократичної держави, а окремі аспекти цільового об'єкта врегулювання підлягають дії й інших законів, регламентуються (стимулюються) за допомогою підзаконних актів.

У самому ж Законі «Про туризм» було визначено, що туризм є одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури

й економіки. Проте увага до цієї галузі національної економіки, як і до фінансових проблем, які ускладнюють реалізацію наявного потенціалу туристичних ресурсів, явно недостатня.

Головним державним органом, що здійснює регулювання відносин у сфері туризму, згідно з Законом «Про туризм», є Державний комітет України з туризму, який забезпечує комплексну реалізацію відповідної державної політики, здійснює ліцензування залучених до туризму фірм та сприяє розвитку у галузі конкурентного середовища. На нього покладена відповідальність і щодо координації дій міністерств і відомств у справах, що стосуються розвитку туризму. Комітет бере участь і в законотворчому процесі з питань туризму, у підготовці відповідних нормативних актів.

Перелік формальних вимог, які держава може надавати туристам, було наведено в Додатку до Гаазької декларації Міжпарламентської конференції з туризму. Він зводиться до таких пунктів:

- а) паспорти і візи;
- б) валютний контроль і контроль за обміном валюти;
- в) митні правила;
- г) медична формальність.

Можна стверджувати, що перші три пункти підпадають під сферу компетенції прикордонних та митних служб у місцях перетину державного кордону України. Щодо останньої позиції, то медичні формальності для громадян, які виїжджають з території України, як правило, залежать від законодавства та адміністративної системи приймаючої сторони. Туристи, що приїждять в Україну, користуються, як правило, системою медичного страхування, яка є більш розвинутою, ніж в Україні, отже, цей факт де-що звужує сферу компетенції відповідних українських інститутів медичного контролю.

У Законі «Про туризм» спеціально регламентовані повноваження Державного комітету України з туризму. Зокрема, відзначається, що він представляє і реалізує інтереси України у галузі туризму у відносинах з іншими країнами на міжвідомчому рівні, а також у міжнародних туристичних організаціях, укладає у встановленому порядку міжнародні договори з питань туризму. За погодженням з Кабінетом Міністрів України Державний комітет України з туризму відкриває в зарубіжних країнах туристичні представництва, які сприяють розширенню зв'язків і поширенню об'єктивної інформації про туристичні можливості України, збільшенню потоку іноземних туристів.

Зі Статті 4. Органи державної виконавчої влади в галузі туризму Закону України «Про туризм»

Центральним органом державної виконавчої влади в галузі туризму є Державний комітет України з туризму.

Державний комітет України з туризму...:

- реалізує державну політику в галузі туризму і несе відповідальність за подальший його розвиток;

- бере участь у підготовці проектів законодавчих та інших нормативних актів з питань туризму. В межах своїх повноважень розробляє і затверджує нормативні акти, узагальнює практику застосування законодавства та вносить пропозиції щодо його вдосконалення;

- визначає перспективи та напрями розвитку внутрішнього та міжнародного туризму, його матеріально-технічної та соціальної бази, забезпечує їх виконання;

- координує діяльність міністерств і відомств, туристичних підприємств та організацій незалежно від форм власності у питаннях, пов'язаних з прийомом та обслуговуванням туристів в Україні та організацією туристичних поїздок за кордон;

- організує інформаційну, рекламну та видавничу діяльність з питань туристичної діяльності;

- сприяє розвитку конкуренції на ринку туристичних послуг, створює рівні можливості на ньому для всіх суб'єктів підприємництва незалежно від форм власності;

- здійснює ліцензування (позбавляє ліцензій) діяльності суб'єктів підприємництва незалежно від форм власності, що надають туристичні послуги. Разом з Державним комітетом України зі стандартизації, метрології та сертифікації встановлює державні стандарти у сфері туристичних послуг, проводить сертифікацію та атестацію туристичних підприємств, контролює виконання ними умов та правил прийому й обслуговування туристів;

- організує підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації туристичних кадрів, проведення науково-дослідних робіт у галузі туризму;

- бере участь у зовнішньоекономічній діяльності в галузі туризму, представляє інтереси України з питань туризму в інших країнах та міжнародних організаціях, укладає відповідно до чинного законодавства міжнародні угоди, відкриває туристичні представництва за кордоном.

Рішення Державного комітету України з туризму, що регулюють питання туризму та видані в межах його повноважень, є обов'язковими для міністерств і відомств, місцевих органів державної виконавчої влади, суб'єктів підприємництва незалежно від форм власності, туристів.

Сама держава бере на себе обов'язок забезпечувати захист законних прав та інтересів іноземних туристів відповідно до чинного законодавства України та міжнародних договорів і угод, в яких бере участь Україна. Разом з тим держава гарантує захист законних прав та інтересів громадян України, які здійснюють туристичні подорожі за кордон. Водночас відзначається, що громадяни України, які здійснюють туристичні подорожі за

кордон, зобов'язані дотримуватися вимог законодавства країни перебування.

Закон «Про туризм» визначає й інші органи державної виконавчої влади в галузі туризму, зокрема місцеві органи. Взагалі специфікою даної сфери соціально-економічного буття є особливо вагома роль місцевих (відповідних обласних, міських, районних органів влади), оскільки кінцевий результат має синтетичний характер і відображає стан історико-культурних та природних об'єктів, характер роботи комунальних служб, транспорту та інших об'єктів комунальної власності і суто місцевого регулювання.

Зі Статті 4. Органи державної виконавчої влади в галузі туризму Закону України «Про туризм»

Місцевими органами державної виконавчої влади в галузі туризму є відповідні структурні підрозділи у складі органів державної виконавчої влади в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі, які підпорядковані цим органам влади та Державному комітету України з туризму. У разі необхідності в місцях пріоритетного розвитку туризму зазначені органи можуть створювати представництва (бюро).

Повноваження місцевих органів державної виконавчої влади в галузі туризму визначаються положеннями про них, які затверджуються місцевими органами державної виконавчої влади за погодженням з Державним комітетом України з туризму.

У Законі «Про туризм» закладено положення про створення Національної ради з туризму, яка має бути позавідомчим колегіальним органом, створеним з метою координації діяльності міністерств і відомств України в галузі туризму. Це пов'язано з прагненням забезпечити незалежний та неупереджений погляд на актуальні проблеми галузі, який би синтезував підходи, властиві як спеціалізованому бізнесу, так і владному апарату.

Основним практичним суто адміністративним інструментом впливу на туристичний ринок у країні є ліцензування туристичної діяльності, яке здійснює Державний комітет України з туризму (або місцеві органи державної виконавчої влади в галузі туризму, якщо Держкомтуризм делегував їм таке право).

Згідно з Законом України «Про туризм» (Стаття 13), ліцензуванню підлягають такі види туристичної діяльності:

- організація прийому та обслуговування іноземних туристів в Україні (іноземний туризм);
- організація прийому та обслуговування вітчизняних туристів в Україні (внутрішній туризм);
- організація туристичних поїздок за межі України (зарубіжний туризм);

- екскурсійна діяльність;
- організація масового та оздоровчо-спортивного туризму.

У суб'єктному аспекті під таке ліцензування (Ст. 14) підпадають туристичні агентства, бюро подорожей, бюро екскурсій, екскурсійні бюро, бюро з прийому туристів, туристичні оператори, готелі, мотелі, кемпінги, туристичні комплекси і бази, інші юридичні особи незалежно від форм власності та фізичні особи, що здійснюють туристичну діяльність, передбачену їх статутами або положеннями. Передбачено також обов'язкову сертифікацію готельних послуг та послуг харчування (Ст. 15).

Закон «Про туризм» установлює обов'язковий порядок страхування туристів (медичного та від нещасного випадку) суб'єктами туристичної діяльності на основі угод зі страховими компаніями, які мають право на здійснення такої діяльності (Ст. 17). У ньому міститься регламентація порядку забезпечення безпеки туристів і виконання відповідних робіт, зокрема Державної спеціальної аварійно-рятувальної служби (Статті 26—28).

Найбільш змістовним та розгорнутим документом щодо туристичної сфери серед усіх, що були розроблені та офіційно затверджені в Україні, є Програма розвитку туризму в Україні до 2005 р., що була затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 28 червня 1997 р. Програма містить ґрунтовні оцінки наявного в Україні потенціалу, визначає пріоритети, встановлює етапність виконання конкретних завдань. Щоправда, час спливає, а багато запланованих заходів так і залишаються лише на папері.

Але в програмі є ряд важливих положень, які характеризують її як конструктивну та корисну. Передусім програмою визнається, що туризм посідає незначне місце в економіці України порівняно з державами розвинутого туризму. Надходження від туристичної діяльності становлять в обсязі внутрішнього валового продукту держави лише близько одного відсотка.

Разом з тим у документі відображено й розуміння того, що «туризм може й повинен стати одним з найефективніших засобів виходу країни з тяжкого економічного становища, стимулювання ринкових відносин, активного впливу на розвиток суміжних галузей національної економіки, зайнятості населення, захист навколишнього середовища, поліпшення роботи з охорони пам'яток історії та культури, підвищення фізичного та культурного рівня населення»¹.

¹ Постанова Кабінету Міністрів України від 28 червня 1997 р. № 702 «Про Програму розвитку туризму в Україні до 2005 року». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.

Програма передбачає створення сприятливих умов для входу туристичної галузі України до світового туристичного ринку, що потребує забезпечення на національному рівні відповідної комфортабельності для туристів, упровадження системи стандартів їх обслуговування, гарантій безпеки тощо.

Основними завданнями, які необхідно розв'язати, Програмою задекларовані такі:

- забезпечення пріоритетного розвитку туристичної галузі з урахуванням державних інтересів і відповідно до законодавства України та норм міжнародної туристичної практики;
- підготовка законодавчих та інших нормативних актів, що сприятимуть подальшому розвитку туризму;
- удосконалення організаційної структури галузі, управління нею та її регулювання;
- створення розвинутої інфраструктури туризму;
- освоєння туристично-рекреаційних зон, територій і туристичних центрів;
- визначення напрямів інформаційно-рекламної діяльності, організації маркетингової та експертно-методичної служб;
- стимулювання туристичної діяльності через установа пільгового фінансування та кредитування;
- формування кваліфікованого кадрового та наукового потенціалу галузі, створення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації туристичних кадрів;
- розроблення принципів і механізму провадження туристичної діяльності з урахуванням необхідності забезпечення ефективного природокористування та охорони навколишнього середовища.

Програмою розвитку туризму в Україні до 2005 р. передбачено розв'язання і ряду інших практичних завдань, а саме:

- щорічне проведення в Україні Міжнародного туристичного салону; широке залучення до участі в ньому потенційних туристичних партнерів із зарубіжжя;
- регулярна участь у біржах, салонах, ярмарках, інших міжнародних туристичних заходах, що проводяться в зарубіжних країнах;
- розширення мережі національних природних парків;
- забезпечення розвитку інфраструктури туризму в:
 - залізничних (Ягодин, Чоп, Вадул-Сірет, Кучурган, Зернове, Козача-Лопань),
 - морських (Ялтинський морський торговельний порт, Ізмаїльський морський торговельний порт),

— повітряних (Одеський аеропорт, Київський аеропорт «Жуляни»),

— автомобільних (Ужгород, Тиса, Шегині, Порубне, Кучурган, Могилів-Подільський, Доманове, Новоазовськ, Бачівськ, Гоптівка) пунктах перетину державного кордону України.

У документі справедливо відзначається необхідність поєднання потенціалів державного і приватного секторів індустрії подорожей та оздоровлення населення, державних, колективних та змішаних туристичних корпорацій, приватних фірм. Причому як основні джерела фінансування витрат, пов'язаних з модернізацією та реконструкцією об'єктів туризму, розглядаються кошти суб'єктів туристичної діяльності, для яких державою з метою збільшення надходжень від реалізації робіт і послуг створюються сприятливі умови господарювання.

Безумовно правильними слід визнати ідеї щодо поширення акціонування, господарювання на умовах оренди, створення підприємств малого та середнього бізнесу, необхідності ліквідації монополії державних структур та поступової децентралізації управління туристичної діяльності.

Важливими інструментами стимулювання розвитку туризму в Україні є підтримка та розвиток мережі традиційних маршрутів для іноземних і вітчизняних туристів, забезпечення безпеки туристів, охорона навколишнього природного середовища, стандартизація та сертифікація туристичних послуг, запровадження системи єдиної державної статистики туристичної галузі.

На жаль, слід зазначити, що навіть після 10 років незалежного існування України так і не відбулося реального впровадження задекларованих принципів розвитку туризму, зокрема туризму міжнародного. Відтак не було і підстав для повної імплементації прийнятих законодавчих норм щодо туризму. Разом з тим навіть у Гаазькій декларації Міжпарламентської конференції з туризму міститься положення про те, що Уряди повинні забезпечити базову інфраструктуру для розвитку туризму і вжити спеціальних заходів з підтримки індустрії туризму, що «зароджується», особливо малих підприємств і в регіонах, що розвиваються. Ця підтримка може набувати форми прямих капіталовкладень, фінансових стимулів для приватних капіталовкладень, а також витрат на рекламно-інформаційну діяльність. Отже, цілеспрямована підтримка туристичної галузі в Україні вповні відповідала б загальновизнаним у світі міжнародним нормам.

2.11.5. Україна в міжнародних туристичних операціях: національна специфіка та завдання

Потенціал розвитку туристичної галузі, зокрема міжнародного туризму, в Україні є справді значним. І пов'язаний він передусім з тим культурним надбанням, яке залишили по собі покоління людей, котрі належали до різних народів та етнічних груп, а також із природним середовищем — наявністю морських узбереж, місцевостей із лікувальними властивостями, ландшафтів.

3 Додатка № 1 до Програми розвитку туризму в Україні до 2005 р.

Туристичні ресурси України

Особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалу України створюють можливості для всебічного задоволення пізнавальних, оздоровчо-спортивних і духовних потреб вітчизняних та іноземних туристів.

Україна за своєю територією є однією з найбільших країн на південному сході Європи. Загальна площа країни — 603,7 тис. км², її протяжність становить із заходу на схід 1300 км, а з півночі на південь — 900 км.

На півдні Україна омивається Чорним і Азовським морями, через порти яких здійснюються інтенсивні зв'язки із зарубіжними країнами. Вихід до Дунаю забезпечує сполучення із семи країнами Західної Європи. По території України проходять важливі залізничні й автомобільні магістралі. Розвинута авіамережа забезпечує зв'язок країни майже з усіма точками земної кулі.

Рекреаційні ресурси України сприятливі для організації відпочинку та оздоровлення і мають не тільки місцеве, а й міжнародне значення. Загальна площа природних рекреаційних ландшафтів України становить 9,4 млн га, а їх одночасна місткість — майже 50 млн осіб.

По території України протікає понад 70 тис. річок, найважливіші і найбільші з яких — Дніпро, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець та Дунай. Більшість річок належить до басейнів Чорного й Азовського морів, 4 % — до басейну Балтійського моря.

В Україні є понад 3 тис. природних озер і 22 тис. штучних водоймищ.

Південь країни омивають теплі Чорне та Азовське моря, які належать до басейну Атлантичного океану. Довжина берегової лінії Чорного моря в межах України становить понад 1500 кілометрів (з них близько 50 % придатні для використання у туристичних цілях). Середня температура води в серпні — 22—25 °С, солоність води — 18 проміле.

Прибережні території півдня України — осередки значних ресурсів грязьового лікування. Туристів приваблюють також морські купання, сонячні та повітряні ванни. Карпатський район відомий цілющими мінеральними водами. Лісостеповий район багатий на лікувальні мінеральні та радонові води.

В Україні створено п'ять національних природних парків, 15 державних заповідників, заказники, дендропарки, пам'ятки садово-паркового

мистецтва, що належать до природоохоронних територій, у тому числі такі відомі, як Асканія-Нова, Шацький національний природний парк, «Софіївка», «Олександрія», Тростянецький дендропарк, парк у Качанівці тощо, а також пам'ятки природи — Скелі Довбуша, Кам'яні Могили, Великий каньйон у Криму.

Лісові ресурси є часткою цінного рекреаційного і природоохоронного потенціалу України. Загалом лісистість не перевищує 14 % території країни, але вона поступово зростає за рахунок лісонасаджень, які нині становлять більше половини всіх лісових площ.

Поблизу м. Рахова Закарпатської області знаходиться умовна точка географічного центру Європи.

Україна має досить непогані передумови розвитку туризму, які умовно можна віднести до двох ключових категорій:

- природний потенціал — рекреаційні та лікувальні можливості, краєвиди (узбережжя Чорного та Азовського морів, річкові та озерні пляжі, гірські бази в Карпатах та кримських місцевостях, лікувальні курорти, джерела мінеральних вод, лісопаркові зони та ін.);
- національна культурно-історична спадщина, яка становить інтерес для ознайомлення з нею, передусім у Києві, Львові, Чернігові, Одесі, а також у Запоріжжі, Полтаві, Кам'янці-Подільському, Ужгороді та інших містах.

В Україні є можливості широко розвивати міжнародний туризм, що стосується і ряду інших категорій.

Науково-промисловий потенціал України становить базу для розвитку наукового та ділового туризму. Зокрема, слід відзначити наукову інфраструктуру Національної академії наук України, інших науково-дослідних закладів, а також наявність багатьох промислових, навіть агропромислових підприємств, які перебувають в авангарді високотехнологічного виробництва.

Наявність великої української діаспори становить собою значущу передумову етнічного туризму (передусім українців за кордоном на пра-Батьківщину, хоча є і фактори розвитку етнічного туризму в зворотному напрямі, наприклад до родичів за кордон). Можна відзначити і щорічне етнічне паломництво євреїв-хасидів до своєї святині в Умані.

Саме ці передумови і є тими центрами тяжіння, які приваблюють туристів та зумовлюють потенціал туристичного бізнесу в Україні, можливості проведення комплексу комерційних заходів з метою отримання прибутків від міжнародного туризму.

Різні регіони, міста та місцевості держави потенційно мають різні передумови розвитку міжнародного туристичного бізнесу.

Регіональним лідером у галузі міжнародного туризму в Україні є місто Київ. Причому відповідно до програм довгострокового ро-

звитку столиці планується збільшення кількості іноземних туристів до 2020 р. у 6 разів (вітчизняних туристів — у 3 рази). Для реалізації цієї мети в місті створюється комплексна інфраструктура галузі: реконструюються та будуються нові готелі різного класу, зокрема і такі, що відповідають найбільш жорстким міжнародним стандартам. Так, планується ввести до дії чотири п'ятизіркові, десять — чотиризіркових та 40 — тризіркових готелів.

Відбувається реконструкція та благоустрій центральної частини Києва, особливо широкі роботи велися в 2001 р. з метою завершення їх основної частини до десятої річниці проголошення незалежності України. Створюються зони відпочинку, лісопаркові зони. Зокрема, передбачається перетворити Труханів острів на територіальний комплекс розваг та відпочинку із великою кількістю атракціонів, кафе, із тенісними кортами, кінноспортивною трасою, басейнами.

3 Додатку № 1 до Програми розвитку туризму в Україні до 2005 р.

Столиця України Київ — найвизначніший культурно-історичний центр країни, осередок великого туристичного потенціалу.

Місто розташоване на берегах Дніпра, на межі Полісся і Лісостепу, оточене суцільним кільцем «зеленої зони», має багаті природно-рекреаційні ресурси: ліси, лісопарки, гаї, зелені насадження, площа яких у межах міста становить 43,6 тис. га (на кожного жителя припадає 181 м² зелених насаджень), сади, парки (понад 60), зокрема такі відомі, як Гідропарк, Голосіївський імені М. Рильського та Центральний, а також Центральний ботанічний сад Національної академії наук, Ботанічний сад імені А. В. Фоміна, зоопарк, 2 курорти (Конча-Заспа, Пуща-Водиця), піщані пляжі, численні озера, ставки, водоймища.

Київ зберігає унікальні архітектурні пам'ятки. Найдавніші з них — Софійський собор (XI ст.), Києво-Печерська лавра (XI ст.), залишки Золотих воріт (1037 р.), Кирилівська церква (XII ст.), Видубицький монастир (XI ст.), Андріївська церква (1749—1754 рр.), Маріїнський палац (1750—1755 рр.), Кловський палац (1752—1756 рр.), Контрактовий будинок (1815—1817 рр.). Споруди пізнішого періоду — Володимирський собор (1862—1896 рр.), історико-архітектурний комплекс Подолу (XVII—XVIII ст.), сучасні будинки Національного театру опери та балету (1901 р.), Музею українського образотворчого мистецтва (1897—1900 рр.), Національного банку (1902—1905 рр.), архітектурний ансамбль Хрещатика та Національний виставочний центр (1953—1958 рр.).

У місті є два національні заповідники: Києво-Печерський історико-культурний та «Софія Київська», 23 державні музеї, зокрема народної архітектури та побуту, історії Великої Вітчизняної війни 1941—1945 рр., історії України, історії Києва, книги і друкарства, центральний архів-музей літератури і мистецтва, українського образотворчого мистецтва, літератури, українського народного декоративного мистецтва, російського мистецтва, західного та східного мистецтва, історичних коштовностей, центральний науково-природознавчий, Тараса Шевченка, Лесі Українки, Павла Тичини, Максима Рильського.

У Києві багато пам'ятників, серед яких найвідоміші — князю Володимиру, Богдану Хмельницькому, Тарасу Шевченкові, Лесі Українці, Григорію Сковороді, жертвам фашизму у Бабиному яру, Вічної Слави.

Перспективними є пізнавальний, оздоровчий, спортивний туризм, сімейний відпочинок.

З метою загального благоустрою міста та відповідно до практики містобудівництва провідних туристичних міст, за межі Києва переноситимуться транзитні автошляхи та залізничні шляхи. Планується розв'язати проблему паркування та гаражів, зокрема за рахунок будівництва підземних та багатоповерхових гаражів. У цьому ж контексті можна розглядати програму розвитку громадського транспорту в місті. Зокрема, передбачається забезпечити таку оперативність та розгалуженість транспортної мережі, які дадуть змогу скоротити тривалість поїздок у межах міста, причому найдовша не повинна перевищувати 40 хв.

Великий туристичний потенціал пов'язаний із архітектурною красою та історико-культурним надбанням Львова. Але тут особливо актуальним є поставлення питання про реставрацію численних пам'яток міста, поліпшення водо-, енергозабезпечення, роботи комунальних служб, створення туристичної інфраструктури — передусім будівництво та реконструкцію готельного господарства.

Значний потенціал «історичного туризму» пов'язаний зі створенням тематично комплексних програм туристичних відвідувань, маршрутів. Таке поставлення питання зумовлюється безумовною цінністю історико-культурних надбань різних історичних періодів України-Русі. Передусім відзначимо маршрути відповідно до основних пам'яток Київської Русі. Наприклад, доцільним є «прив'язання» до програм відвідувань історичних київських пам'яток княжих часів — Софії Київської, Києво-Печерської лаври, Кирилівської церкви та ін. — стародавніх пам'яток Чернігова, інших міст України. Доцільно відновити туристський маршрут стародавнім водним шляхом «Із варягів у греки», розробити маршрут «Україна в мережі транснаціональних Великих шовкових шляхів». Інтерес становлять маршрути «Чумацькими шляхами України», «Намісто Славутича». Перспективним є маршрут по західних, прикарпатських та закарпатських, містах, зокрема «в прив'язці» до Львова або Ужгорода. Особливо це має значення на етапі становлення туристичного комплексу, коли «індивідуальна привабливість» ряду важливих духовних та історичних центрів, через відсутність коштів для розвитку туристичної інфраструктури, є незначною.

З матеріалів Додатку № 1 до Програми розвитку туризму в Україні до 2005 р.

Туристично-рекреаційні комплекси України — органічна складова її єдиного соціально-економічного комплексу. Є можливості для розвитку оздоровчого, спортивного, спеціалізованого туризму: сільського, мисливського, рибальського, кінного, велосипедного, вітрильного, гірсько-лижного та інших.

Перспективною є участь у створенні туристично-екскурсійного потенціалу Карпатського та Придніпровського регіонів, Полісся, Поділля та Українського Причорномор'я в межах програм їх соціально-економічного розвитку. З урахуванням природно-рекреаційного потенціалу, а також попиту на міжнародному та внутрішньому туристичному ринках можлива туристично-рекреаційна діяльність у Карпатах (Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська та Чернівецька області) і на Азово-Чорноморському узбережжі (Автономна Республіка Крим, Донецька, Запорізька, Миколаївська, Одеська та Херсонська області). Слід відзначити, що на українському півдні тривалість купального сезону становить від 105 до 145 днів.

Важлива складова туристично-екскурсійного потенціалу України — історико-культурні пам'ятки. Найбільше їх у Київській, Львівській, Чернігівській областях та Автономній Республіці Крим, містах Києві, Львові, Одесі, Чернігові, Кам'янці-Подільському.

Велика кількість пам'яток археології зосереджена в південній частині України. Атрактивними для туристів є розкопки античних міст північного Причорномор'я — Тіри, Ольвії, Херсонеса, Пантікапея, а також археологічні музеї в Одесі, Керчі та Києві.

Велике значення для розвитку пізнавального туризму мають пам'ятки архітектури різних епох і стилів. Це, зокрема, пам'ятки Київської Русі (IX — XII ст.) у Києві, Чернігові, Каневі, Овручі, Володимирі-Волинському; пам'ятки оборонної архітектури — фортеці в Луцьку, Меджибожі, Кам'янці-Подільському, Хотині, Білгороді-Дністровському, Ужгороді, Мукачевому; палацові комплекси в Криму, на Львівщині та Чернігівщині; пам'ятки цивільної архітектури в Києві, Львові, Харкові, Полтаві, Чернівцях, Ужгороді; пам'ятки культової архітектури в Києві, Львові, с. Маняві на Івано-Франківщині, у Почаєві, Міжгір'ї, Мукачевому, Чернівцях; пам'ятки дерев'яної культової та цивільної архітектури в Карпатах.

Найбільший інтерес викликають музейні комплекси світового (за класифікацією ЮНЕСКО) значення в Києві — Софійський та Києво-Печерський заповідники, Андріївська та Кирилівська церкви; музеї архітектури та побуту просто неба у Києві, Переяславі-Хмельницькому, Львові, Ужгороді, Чернівцях, Галичі; картинні галереї в Києві, Одесі, Феодосії, Львові, Харкові тощо; меморіальні музеї видатних державних діячів, а також діячів літератури, науки та культури: Т. Г. Шевченка, М. В. Гоголя, І. Я. Франка, Лесі Українки, О. С. Пушкіна, П. І. Чайковського, Богдана Хмельницького, М. А. Булгакова, О. П. Довженка, І. П. Котляревського, Панаса Мирного, С. П. Корольова, Є. О. Патона, М. К. Заньковецької, І. К. Карпенка-Карого, І. К. Айвазовського, Д. І. Яворницького та інших; численні історичні та краєзнавчі музеї.

Найбільшою перешкодою розвитку міжнародного туризму в Україні є відсутність необхідної інфраструктури — готельних комплексів, мотелів, туристичних баз, кемпінгів, мотелів, зручних та швидкісних шляхів сполучень. Малорозвинутою в Україні є і мережа супутніх щодо міжнародного туризму видів діяльності — виготовлення сувенірів, надання послуг зв'язку, транспортування, харчування тощо.

Головними завданнями розвитку туристичного бізнесу, а також функціональними інструментами для розв'язання цього завдання є:

- розроблення комплексної концепції розвитку туристичної, міжнародно-туристичної галузі в Україні з прив'язкою до фінансових можливостей і передбаченням реальних та послідовних заходів;
- нормативно-правове забезпечення міжнародно-туристичного бізнесу, а також пов'язаних з ним сфер соціально-економічного життя;
- розроблення та впровадження системи пріоритетів і пільг фінансового характеру з метою захисту національного туристичного ринку;
- розроблення регіональних (територіальних) програм розвитку туристичної сфери; узгодження загальнодержавних та регіональних програм розвитку туризму;
- забезпечення інфраструктури міжнародного туризму — будівництво готелів, мотелів, кемпінгів, поліпшення транспортного забезпечення, роботи комунальних, поштових, сервісних служб;
- заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток туристичної індустрії;
- розвиток пов'язаного з туризмом бізнесу — відповідних сегментів харчової промисловості, сувенірних, картографічних підприємств;
- установлення порядку стандартизації, сертифікації та ліцензування в галузі туризму, відповідно з міжнародними, зокрема європейськими, критеріями якості;
- міжнародно-правове забезпечення сприятливих умов розвитку туризму в Україні — розв'язання питання щодо участі (членства) України в міжнародних спеціалізованих організаціях, об'єднаннях та структурах, підписання та реалізація двосторонніх міждержавних, міжурядових домовленостей щодо туризму;
- узгодження завдань розвитку туризму з цілями охорони навколишнього середовища, збереження біологічних видів та ландшафтів.

Згідно з оцінками, які містяться у Додатку № 5 до Програми розвитку туризму в Україні до 2005 р., рівень туристичних відвідувань України на 2005 р. становитиме до 4 млн осіб. Головними партнерами України тут є Російська Федерація — очікувана кількість відвідувань 1 000 000 осіб, Республіка Молдова — 420 000, Республіка Білорусь — 400 000 осіб, Республіка Польща — 380 000 осіб, Республіка Югославія — 330 000 осіб, Угорська Республіка — 300 000 осіб, Румунія — 110 000 осіб, Республіка Болгарія — 95 000, Словацька Республіка — 78 000 осіб, Федеративна Республіка Німеччина — 60 000 осіб, Республіка Узбекистан — 50 000 осіб, Сполучені Штати Америки — 36 000 осіб, Республіка Грузія — 32 000 осіб.

Поступово, в міру економічного піднесення, зростатиме кількість українців, які виїжджатимуть з туристичними цілями за кордон. Характерними цілями таких виїздів є літній відпочинок на морі (у Туреччині, Болгарії та колишніх республіках Югославії — дешеві тури, в Італії, Іспанії, Греції, на Кіпрі та на екзотичних островах — більш дорогі). Популярністю користуються найбільш відомі європейські столиці та великі культурно-історичні центри. Частішають виїзди за кордон з науково-навчальними цілями.

У цілому в Україні є хороші можливості для активного розвитку міжнародного туризму як однієї зі складових загального механізму міжнародної економічної діяльності, але потрібно, як це зазначається в Законі України «Про туризм», забезпечити раціональне використання та збереження туристичних ресурсів, становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, створення ефективної системи туристичної діяльності для забезпечення потреб внутрішнього та іноземного туризму.

Резюме

Міжнародний туризм — вид послуг, який динамічно розвивався протягом другої половини XX і на початку XXI ст. Його основні «потoki» прив'язуються до природно-кліматичних місцевостей з умовами, придатними для відпочинку та лікування, культурно-історичних центрів та пам'яток, а також до значних науково-виробничих центрів, які є осередками технічного прогресу.

Міжнародний туризм дає змогу відносно швидко акумулювати кошти для здійснення інвестицій, розв'язання соціальних та екологічних проблем. Він є тим видом економічної

активності, котрий, як правило, характеризує високі індекси гуманітарного розвитку об'єктних країн у найширшому їх розумінні — наявності цікавих та збережених належним чином об'єктів культури, сприятливого для життя людини стану комунального забезпечення, природного середовища та ін.

Україна має великий потенціал розвитку туристичної галузі. Це пов'язано як зі сприятливими кліматичними умовами на півдні, наявністю видовищних гірських краєвидів, ландшафтів, цілющих природних місцевостей (джерел), так і культурно-історичними об'єктами, науково-технічним потенціалом. Але розвиток туристичної галузі значною мірою залежить від цілеспрямованих організаторських зусиль, початкових інвестицій, причому відповідні адміністративні та регулюючі обов'язки розподіляються між різнорівневими органами влади — центральними, регіональними та місцевими.

Зростання добробуту населення, а в перспективі — формування масового «середнього класу» є важливими факторами збільшення відвідувань як внутрішніх, так і закордонних туристичних об'єктів.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Міжнародна торгівля в контексті національного технологічного розвитку та спеціалізації

Аналіз проблематики міжнародної торгівлі потребує врахування того факту, що різні країни світу перебувають у різних умовах міжнародної кооперації праці національної спеціалізації виробництва. Моделі участі тих або інших країн у системі міжнародної торгівлі можуть помітно різнитися як за обсягами операцій, так і за їх номенклатурою.

Що передусім мається на увазі? Предметом міжнародної торгівлі є, з одного боку, технологічні вироби та товари, які своїми споживчими якостями можуть забезпечувати сучасні диверсифіковані потреби людей у їхньому повсякденному житті, а також потреби виробництва у складних машинах та техніці, а з іншого — енергетичні, матеріалосировинні ресурси. Відомо, що є країни, які експортують переважно продукцію перероблення, зокрема високотехнологічні вироби, а також технологічні послуги, а є країни, для яких основу експорту становлять сировина, причому іноді лічені види первісних продуктів, а інколи навіть лише один такий вид.

Перші з країн визначають тенденції розвитку світових товарних ринків. Вони пропонують на них нові вироби та послуги, які не просто задовольняють дедалі більш диверсифіковані потреби споживачів, а навіть формують такі потреби відповідно до сучасних тенденцій НТП. (Відзначимо, що в геостратегічному розумінні і за своєю природою міжнародний туризм споріднений з торгівлею високотехнологічними товарами та послугами. Адже культурно-пізнавальний, а також науково-діловий його види пов'язані з надбаннями цивілізації. Крім того, економічні, соціальні та екологічні наслідки міжнародного туризму сприяють розвитку країн — пріоритетних об'єктів туризму.)

Другі із зазначених країн виконують роль аутсайдерів міжнародної торгівлі. Як правило, вони страждають від цінового дисбалансу, оскільки ціни на їх продукцію при однакових трудових витратах є значно нижчими за ціни товарів-лідерів. Крім того, міжнародна спеціалізація на експорті сировини або продукції аграрного виробництва (а інколи йдеться навіть про монокультурне агровиробництво) пов'язана із високою залежністю від кон'юнктури небагатых, якщо не одного сегмента світового ринку, і падіння цін на певний вид продукції може призвести до значних збитків у масштабах держави та навіть загострення у ній соціальних відносин.

Безумовно, є і велика група країн, які посідають на ринку проміжне становище між названими крайніми умовними угрупованнями і намагаються наслідувати провідні країни при виробництві технологічних виробів (або послуг) на тих етапах, коли той або інший товар (або послуга) втрачає якості піонерного, а технології його виробництва стають широко доступними. У структурі експорту таких країн важливу роль відіграють товари низької обробки та сировина.

Навіть у першому наближенні порівняння моделей міжнародної спеціалізації країн свідчить на користь країн, для яких є характерною перша з них. Адже спеціалізація на експорті складних технологічних виробів є вигідною відразу з кількох причин. Високий ступінь обробки означає, що міжнародному продажу підлягає більший обсяг праці, причому праці кваліфікованої. Це означає, що до країни, яка здійснює високотехнологічний експорт, надходять значні валютні кошти, які, у свою чергу, використовуються на нових циклах відтворення. А суспільне та міжнародне визнання результатів кваліфікованої праці через реалізацію товарів на міжнародних ринках означає подальше стимулювання розвитку освіти й науки в провідних індустріальних країнах.

Технологічно примітивний експорт (якщо, звичайно, не йдеться про економічно ефективний експорт енергоносіїв) не здатний забезпечити адекватні прибутки і може навіть закріпити несприятливе становище країни на світовому ринку. Згаданий ціновий диспарат для країни, яка здійснює низькотехнологічний експорт, інколи веде до вимушеного та виснажливого збільшення поставок певного товару на міжнародні ринки (як правило, за умов гострої конкуренції країн з аналогічною спеціалізацією), що додатково погіршує кон'юктуру.

Частково поясненням цього факту — несприятливих умов торгівлі низькотехнологічною продукцією — є низька еластичність міжнародного попиту на первісні продукти за доходом. Інакше кажучи, збільшення світового продукту, зростання добробуту, передусім у провідних ринкових країнах, приводять до такої еволюції в структурі світового попиту, яка веде до збільшення закупівель технологічних, наукомістких продуктів та відносного (а інколи й абсолютного) зменшення попиту на первісні продукти. Відтак відбувається відносне (і часто — абсолютне) падіння цін на низькотехнологічні товари.

Терміни та поняття

Туризм (це і наступні визначення термінів, які стосуються туризму, подаються згідно з Законом України «Про туризм») — тимчасовий виїзд людини з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних або професійно-ділових цілях без зайняття оплачуваною діяльністю.

Турист (мандрівник) — особа, яка здійснює подорож по Україні або в іншу країну з різною, не забороненою законом країни перебування, метою на термін від 24 годин до шести місяців без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та з зобов'язанням залишити країну або місце перебування у зазначений термін.

Екскурсійна діяльність — діяльність щодо організації подорожей, які не перевищують 24-х годин, у супроводі фахівця-екскурсовода за заздалегідь складеними маршрутами з метою ознайомлення з пам'ятками історії, культури, природи, музеями, з визначними місцями тощо.

Туристичні ресурси — сукупність природно-кліматичних, оздоровчих, історико-культурних, пізнавальних та соціально-побутових ресурсів відповідної території, які задовольняють різноманітні потреби туриста.

Суб'єкти туристичної діяльності — підприємства, установи, організації незалежно від форм власності, фізичні особи, що зареєстровані у встановленому чинним законодавством України порядку і мають ліцензію на здійснення діяльності, пов'язаної з наданням туристичних послуг.

Туристична індустрія — сукупність різних суб'єктів туристичної діяльності (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства харчування, транспорту, заклади культури, спорту тощо), які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів.

Туристичні послуги — послуги суб'єктів туристичної діяльності щодо розміщення, харчування, транспортного, інформаційно-рекламного обслуговування, а також послуг закладів культури, спорту, побуту, розваг тощо, спрямовані на задоволення потреб туристів.

Туристичний продукт — комплекс туристичних послуг, необхідних для задоволення потреб туриста під час його подорожі.

Тур — туристична подорож (поїздка) за визначеним маршрутом у конкретні терміни, забезпечена комплексом туристичних послуг (бронювання, розміщення, харчування, транспорт, рекреація, екскурсії тощо).



Контрольні питання

1. Визначте основні тенденції розвитку туристичної галузі протягом останніх десятиліть.
2. Якими є основні економічні наслідки розвитку туристичного бізнесу?
3. Назвіть основні класифікаційні ознаки та види туризму.
4. Якими міжнародними інститутами та документами регулюється сфера міжнародного туризму?
5. Охарактеризуйте механізм регулювання туристичної сфери в Україні.
6. Які види бізнесу та економічної діяльності функціонально пов'язані з міжнародним туризмом?
7. Охарактеризуйте основні об'єкти туристичного бізнесу в Україні.
8. Назвіть основні завдання, які необхідно розв'язати для розвитку міжнародного туризму в Україні.



Література

1. Закон України «Про туризм» // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 1995. — № 31. — Ст. 241 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 червня 1997 р. № 702 «Про Програму розвитку туризму в Україні до 2005 року». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
3. Гаагская декларация Межпарламентской конференции по туризму (Гаага, 10—14 апреля 1989 г.). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
4. Хартия туризма. Одобрена в 1985 г. на VI сессии Генеральной ассамблеи Всемирной туристской организации. Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
5. Борисов К. Г. Международный туризм и право. — М.: НИМП, 1999.
6. Попов С. Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учеб. пособ. — М.: Ось-89, 1999. — 288 с.

Розділ 2.12

Міжнародне кооперування виробництва: природа, форми та сучасні особливості

2.12.1. Поняття кооперування виробництва в системі категоріального апарату

Створення динамічної національної системи відкритої економіки, одним із завдань якої є активізація участі в процесі міжнародного кооперування, стає необхідним атрибутом та цільовою функцією побудови відкритого суспільства, передумовою розв'язання складних та суперечливих завдань українського розвитку.

Колапс господарського комплексу на території колишнього Східного блоку, а потім Радянського Союзу відбувся тоді, коли в майже решті світу дедалі поширюються та поглиблюються процеси всебічної інтеграції, скасовуються митні обмеження на пересування виготовлених товарів, а також руху капіталів. Для України це означало радикальне зменшення коопераційного простору, погіршення умов розвитку спеціалізованого виробництва.

Без важелів міжнародного кооперування неможливо розв'язати і ряд інших завдань розвитку усієї системи міжнародної економічної діяльності, зокрема:

- додатково збільшити фізичні обсяги експорту та імпорту багатьох видів продукції;
- подолати тенденції відпливу капіталу через несприятливі умови його докладання всередині країни;
- оптимізувати структуру торгівлі, зокрема подолати значною мірою сировинний характер вивезення та надто помітну орієнтацію неенергетичного імпорту на товари некритичного імпорту, збільшивши частину машинотехнічного обладнання;
- знизити вразливість експорту від антидемпінгових санкцій країн-споживачів;
- запобігти поширенню безгрошових, часто не вигідних для держави товарообмінних операцій;
- збільшити питому вагу складних технологічних виробів та наданих інтелектуальних послуг інформаційного, дослідницького та науково-технічного характеру в структурі експорту.

Але для кращого розуміння проблеми слід з'ясувати деякі категоріально-методологічні аспекти проблеми.

Якщо почати з витоків проблеми в її ґносеологічному контексті, то слід згадати, що ще Дж. С. Міллє писав про взаємозв'язок між категоріями міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці в історичному та функціональному контексті. Для нього «зростання загального багатства на земній кулі, коли воно супроводжується свободою торговельних відносин, удосконаленням мореплавства та внутрішніх шляхів сполучень веде до підвищення продуктивності праці кожного народу, відкриваючи можливість постачати продуктами настільки великий ринок, що звичайним наслідком цього є різке поглиблення поділу праці».

Поняття кооперації праці або кооперації виробництва є одним з найбільш вживаних і фундаментальних в економічній науці. Це й не дивно: блок понять, які пов'язані зі сферою міжнародної кооперації, має кардинальне значення для вивчення та наукового дослідження сучасних процесів взаємодії у світовій торгівлі, глобальному руху факторів виробництва, глобалізації та регіоналізації.

Кооперація, міжнародна кооперація мають об'єктивну природу, вони притаманні усім країнам, суспільствам, з будь-яким соціально-економічним ладом.

Обидва терміни — кооперація та міжнародна кооперація — використовуються в двох значеннях: у широкому та у вузькому. В широкому розумінні ці поняття синонімічні поняттям «співробітництво», «міжнародне співробітництво». Інакше кажучи, ці категорії визначають сутнісні риси економічної, міжнародної економічної діяльності як такої. У вузькому плані зазначені терміни трактуються як кооперування виробництва, і саме під таким кутом зору вони є предметом вивчення в цій главі.

У найбільш узагальненому вигляді кооперація праці — це й абсолютна форма, і необхідний принцип поєднання трудових зусиль окремих індивідів. Тобто це співробітництво суб'єктів господарювання. Співробітництво як термін можна вважати близьким синонімом кооперації, а в найбільш широкому формально-логічному тлумаченні — навіть ідентичним їй поняттям. З лінгвістичної ж точки зору маємо майже повну семантичну та конструкційну тотожність іншомовного та відповідного україномовного утворень: «cooperation» — «співробітництво».

Відповідно до вітчизняної та міжнародної практики, а також прийнятого понятійного апарату під *кооперуванням розуміють безпосередньо спрямовану на виробництво матеріальних цінностей та послуг діяльність економічних суб'єктів, які поєднують свої зусилля з метою економії витрат, підвищення*

ефективності та прибутковості виробництва, підвищення продуктивності праці, якості продукції, що виробляється, поліпшення систем управління та умов реалізації продукції.

Змістовим наповненням міжнародної промислової кооперації в сучасних умовах є спільне виготовлення складної, технологічної, наукомісткої продукції зі спеціалізацією (подетальною, повузловою) окремих суб'єктів виробничого, як правило, на базі довгострокових договірних відносин, які передбачають безпосередні постійні виробничі та/або науково-технічні, конструкторсько-впроваджувальні зв'язки між партнерами. Поза сферою виготовлення високотехнологічних товарів, їх компонентів та обміну такою продукцією міжнародне кооперування в сучасних умовах відбувається тільки в обмежених та малозначущих, у масштабах економіки, формах.

Міжнародне кооперування набуває дедалі більшого значення, адже спеціалізація все далі відходить від колишньої монофункціональності у вигляді створення та наступної реалізації надлишків продукції залежно від внутрішніх національних потреб. (Однією з найпростіших та історично висхідних форм міжнародної кооперації праці є національна спеціалізація з наступним міжнаціональним обміном товарами.)

Натомість поширюється погоджений обмін між різнонаціональними підприємствами-кооперантами, який дуже часто набуває складних суб'єктно-організаційних форм. Інакше кажучи, кооперування здійснюється не між незалежними господарськими агентами, а в межах інтернаціональних господарських структур, наприклад таких, якими є міжнародні за своєю будовою комерційні структури.

Суб'єкт господарювання, який заінтересований у досягненні певних комерційних цілей, здійснює підприємницьку діяльність там і тоді, де і коли виникають для цього відповідні підстави, не беручи до уваги, чи то є сфера взаємодії одно-, чи різнонаціональних партнерів. Наприклад, передумовою виникнення таких форм і суб'єктів міжнародного господарювання, як ТНК, спільні підприємства, є перетворення світового господарства на єдину цілісність, а зміст їхньої діяльності полягає в поширенні сфери дії міжнародних економічних відносин від стадії обміну до безпосередньо виробничої стадії — першої у відтворювальному циклі. До речі, це закріплює зміну природи міжнародної економічної діяльності як «органічно похідної» від господарської діяльності національного рівня на «рівноправну», так само первинну, якою раніше були тільки внутрішньодержавні виробничі процеси.

При цьому в одному й тому самому коопераційному ланцюгу, навіть у технологічному процесі, діюча коопераційна модель може поєднувати риси і національної, й інтернаціональної взаємодії, як, скажімо, у випадку міжнародного обміну деталями, вузлами у разі наявності, принаймні в одного кооперанта, національних субпідрядників.

Викладене свідчить про те, що поняття «кооперування» та «міжнародне кооперування» не мають однозначних визначень і трактувань. Різноманітні форми промислового співробітництва з погляду національної, галузевої специфіки, конкретних комерційних цілей господарських структур тощо не «вписуються» в жодну жорстку схему. При цьому слід зазначити, що не існує чітких кордонів між кооперуванням і менш та більш вираженими інтегративними формами співробітництва. Скажімо, компенсаційні угоди, які ми віднесли раніше до такої торгівлі, що використовує натуральні засоби розрахунків, передання ліцензій, ноу-хау та виробничого досвіду з подальшою оплатою вартості таких послуг поставками продукції, яка виготовляється на їх основі, можна назвати «м'якими» формами виробничого кооперування. Тим більше, що після введення об'єкта в дію інколи можуть здійснюватися подальші взаємовигідні контакти. Разом з тим кооперування у найбільш «сильних» формах (у межах цілісних господарських структур) інколи трактується як взагалі інший вид економічної діяльності — міжнародна інвестиційна.

Справді, слід враховувати, що цілі теоретичної класифікації не обов'язково збігаються із завданнями практичної градації певних господарських форм. Наприклад, коли йдеться про трактування понять «міжнародне кооперування», «промислове співробітництво» (Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН) друге трактує як синонім першого), то з метою практичного регулювання окремих аспектів співробітництва використовується ще вужче значення. Якщо в найбільш абстрактно-теоретичному розумінні ми можемо вважати міжнародною кооперацією взаємодію індивідів як у межах взаємно незалежних господарських структур, так і в рамках єдиної корпорації, фірми тощо (за умови, що така взаємодія відповідає критеріям «міжнародності»), то в більш прикладному розумінні міжнародна кооперація трактується як відносини, які пов'язані зі створенням спільних виробничих процесів на базі певної спільності інтересів між організаційно автономними, юридично та економічно самостійними підприємствами різних країн.

Таким чином, хоча всі можливі форми міжнародного кооперування охоплені діяльністю таких структур, як ТНК, від них та від інших акціонованих одиниць, а також структурно залежних та споріднених одиниць за такої класифікації, як правило, абстрагуються (разом з тим міжнародна консорціумна організація комерційної взаємодії типово вважається формою міжнародної кооперації; те саме стосується спільних підприємств, щоправда, традиційне для наших умов міжнародне спільне підприємництво частіше є акціонерною формою вкладання капіталів, ніж проект спільної реалізації певного конкретного проекту).

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», спеціалізацію та кооперацію в галузі виробництва, науки і техніки було визначено як одну з форм міжнародного співробітництва, нарівні з торгівлею та іншими формами взаємодії.

Цей закон дає і розгорнуте визначення міжнародної кооперації (у найбільш вузькому, згідно з нашою градацією, розумінні): *міжнародна кооперація — взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним. У процесі такої взаємодії здійснюється спільне розроблення або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів, а також устаткування, що використовується у комплектних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності.*

Згідно з класифікацією ЄЕК ООН формами виробничої кооперації можна вважати:

- поставку комплектних підприємств та обладнання з наступною оплатою їх вартості продукцією, що має бути виготовлена на їх основі;
- надання ліцензій та (або) виробничого досвіду і знань з наступною оплатою їхньої вартості поставками продукції, отриманої з їх використанням;
- підряд;
- спільне виробництво, включаючи науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
- організацію спільних підприємств;
- запровадження спільних проектів.

На відміну від цього у класифікації ЮНКТАД виділяються такі виробничо-коопераційні форми:

- спільне виробництво;

- підряд;
- поставки в рамках ліцензійних угод;
- взаємне доповнення виробничих потенціалів;
- розподіл виробничих програм у вигляді спеціалізації;
- організація спільних підприємств.

2.12.2. Практичні завдання міжнародної кооперації в сучасних умовах

Багатостороння кооперація в умовах сучасного науково-технічного прогресу, особливостей соціально-економічного розвитку стає ключовою передумовою підвищення ефективності окремих національних відтворювальних комплексів, зокрема й нашої держави.

Підприємницька ініціатива суб'єктів основної господарської ланки, самих виробників товарів та послуг, діяльність яких визначається відповідно до потреб споживачів, є головним змістом міжнародної кооперації у вузькому розумінні — міжнародної промислово-виробничої кооперації. Саме такий аспект проблеми розглядатиметься в подальшому докладніше. Разом з тим ефективність участі національної економіки в процесах виробничої кооперації значною мірою залежить від правильності її макроекономічного регулювання. Функцією державного втручання є, наприклад, створення сприятливого для коопераційної взаємодії законодавства, укладення відповідних міжнародних угод, забезпечення стабільності внутрішнього ринку та умов діяльності комерційних структур у разі зіткнення зі стихією світової конкуренції, а можливо і з централізовано скерованими експансіоністськими або протекціоністськими діями з боку інших держав. У більш загальному плані держава повинна дбати про оптимізацію якості відтворення — якомога повнішого заміщення екстенсивної моделі на інтенсивну модель відтворення.

Українська та зарубіжна практика засвідчила неадекватність як ортодоксальних моделей господарської інтернаціоналізації, що базуються виключно на принципах самокорекції репродукційних систем, так і методик фронтальної лібералізації.

У сучасних умовах з поняттям кооперації виробництва у вузькому розумінні пов'язуються різноманітні форми співробітництва під час виготовлення високотехнологічної продукції, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, спільного використання досягнень фундаментальної науки, управлінських та інформаційних технологій.

Технічно міжнародна кооперація у вигляді спільного виробництва виражається передусім у поставках (взаємних чи односторонніх) субпродуктів, вузлів та деталей, із подальшою доробкою, доведенням та збиранням кінцевої продукції на підприємствах партнерів або одного з партнерів.

Очевидно, що для реалізації цілей такого співробітництва потрібне узгодження не тільки на мікро-, а й на макроекономічному рівні численних підходів до питань метрології та стандартизації, уніфікації технічних правил та нормативів, типізації або включення до числа прийнятних стандартів окремих параметрів готових виробів, агрегатів, вузлів і деталей.

У практиці економічних відносин країн СНД є чимало прикладів комплексного міжнародного регулювання процесів кооперування виробництва. Це пов'язано з прагненням компенсувати розрив тих прямих зв'язків між виробництвами, які існували за часів СРСР.

Одним із базових документів щодо цього є Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав — учасниць Співдружності Незалежних Держав (ратифікована Верховною Радою України у вересні 1995 р.). Як підстави для створення сприятливих умов виробничої кооперації на території СНД відзначаються наявність технологічних взаємозв'язків, що склалися між технічними та виробничими потенціалами держав, вирішальна роль прямої виробничої взаємодії суб'єктів господарювання держав — учасниць Співдружності у створенні загального економічного простору на базі ринкових відносин, прагнення забезпечити сприятливі умови для підтримання і взаємовигідного розвитку виробничої кооперації і прямих зв'язків між підприємствами та галузями в межах Співдружності.

3 Угоди про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав — учасниць Співдружності Незалежних Держав

Стаття 1

Сторони будуть вживати дійових заходів до забезпечення державної підтримки здійснення і розвитку кооперації між підприємствами всіх форм власності, галузевими та міжгалузевими комплексами на основі їх прямих виробничих зв'язків, а також у межах фінансово-промислових груп і транснаціональних виробничих об'єднань, спільних підприємств.

Стаття 2

Сторони будуть проводити погоджену політику у сфері розвитку міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, умов їх здійснення; визначення пріоритетів у галузях промисловості; сприяння розроб-

ленню і реалізації спільних пріоритетів у галузях промисловості; сприяння розробленню і реалізації спільних проектів і програм; проведення багатосторонньої координації виробництва, включаючи сферу конверсії оборонних галузей.

Стаття 3

Сторони погодились, що:

під поставками товарів по кооперації маються на увазі поставки сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого і міжгалузевого призначення, технологічно взаємозв'язаних і необхідних для спільного виготовлення кінцевої продукції;

під наданням послуг маються на увазі проектні, ремонтні роботи, технічне обслуговування та технологічні операції;

під підставами в межах митних режимів переробки товарів маються на увазі поставки товарів відповідно до умов, установлених митним законодавством Сторін, якщо інше не зазначено в цій Угоді.

Стаття 4

Сторони визнають, що основною ланкою виробничої кооперації і прямих зв'язків є договори (контракти), які укладаються господарюючими суб'єктами на основі відповідних міжурядових, галузевих і міжвідомчих угод і до створення митного союзу являють собою підставу для митних органів під час пропуску товарів, що поставляються по кооперації, через кордон. Митне оформлення товарів здійснюється згідно з цією Угодою і в порядку, передбаченому митним законодавством сторін.

Стаття 5

Сторони зобов'язуються не застосовувати ввізного та вивізного мита, податків, акцизів і кількісних обмежень щодо товарів, які поставляються по кооперації, в межах митних режимів переробки.

Сторони домовилися, що їхні компетентні організації розроблять конкретний порядок дії цієї статті.

Стаття 9

Сторони в необхідних випадках будуть погоджувати умови надання кредитів та інвестицій, що стимулюють розвиток кооперації в наукоємних виробництвах та експортно орієнтованих галузях, а також випуск імпортозамінної продукції.

Стаття 11

Сторони домовилися з метою розвитку інтеграційних процесів у виробничій сфері проводити послідовну роботу з координації та зближення норм національного законодавства щодо господарюючих суб'єктів у частині регулювання коопераційних зв'язків підприємств і галузей.

Стаття 12

Сторони організовують спільне опрацювання таких проблем: розроблення типових договорів і угод про довготермінову виробничу кооперацію;

проведення маркетингових, лізингових досліджень, організація виставок і надання рекламних послуг;

розвиток між державами — учасницями Співдружності та іншими заінтересованими державами сучасних інформаційних комунікацій, що забезпечують сприяння у пошуку партнерів, підготовці, укладанні та виконанні договорів (контрактів);

здійснення спільних заходів щодо підготовки спеціалістів.

Україна заінтересована в розвитку різноманітних кооперативних форм спільного господарювання. Адже дуже часто міжнародне кооперування передбачає технологічне лідерство однієї зі сторін, а стан різних галузей вітчизняної економіки обумовлює як можливість упровадження передових технічних ідей інших країн на власних підприємствах, так і потенціал виходу з власними технологіями на ринки інших країн сумісно з фірмами-резидентами. Прикладом останнього може стати проект випуску літаків моделі АН за участі українських фахівців у Ірані.

Прикладом поєднання виробничих потенціалів є співробітництво українського НВП «Машпроект» та російського ВАТ «Рибінські мотори» з метою створення двигуна потужністю 60 МВт. Попередній проект, в якому взяли участь миколаївські та російські машинобудівники, мав результатом створення газотурбінного двигуна потужністю 110 МВт на Іванівській ГРЕС. Перспективним є україно-російський проект щодо створення найкращого на сьогодні у світі літака нового покоління АН-70. У Сімферополі працює підприємство, яке здійснює складання автомобілів «Газель» із комплектуючих, що надходять від російського АТ «ГАЗ».

Є перспективи спільного виробництва в авіаційній галузі за участі авіаційного об'єднання ім. Антонова (м. Київ) та білоруського НВО «Агат». Тривають переговори та проводиться робота з підготовки міжурядових угод між Україною та Білоруссю щодо виробництва науково-технічної продукції.

Інструментами державного регулювання міжнародної кооперації може бути пільгове митне регулювання поставок обладнання або виробничих ліній, цілих виробничих комплексів, сприяння торгівлі ліцензіями. Особливий напрям уваги — сприяння розвитку нових видів технологій, відповідному забезпеченню інформацією, ноу-хау. Товарообмін, який відбувається відповідно до міжнародних договорів підряду, цілком обґрунтовано може претендувати на значно сприятливіший режим регулювання.

Резюме

Міжнародне кооперування є способом поєднання виробничих зусиль підприємницьких суб'єктів, які належать до різних національних відтворювальних комплексів. На відміну від міжнародної торгівлі кооперування пов'язано з рухом не готових виробів, а деталей, вузлів, напівфабрикатів, причо-

му згідно з моделями, сутністю яких є технологічна оптимізація виробництва.

Як правило, під міжнародним кооперуванням розуміють виробничо-технологічні взаємозв'язки між двома або більшою кількістю різнонаціональних юридично та функціонально незалежних одна від одної господарських структур. Змістом їх спільної діяльності є спеціалізоване виробництво, що дає змогу їм підвищувати продуктивність праці та збільшувати сукупні обсяги виробництва.

Особливого розвитку кооперування набуло у сфері створення великих технічних об'єктів, складних машин, високотехнологічного обладнання, у науково орієнтованих виробничих процесах.

Для України особлива значущість завдання розвивати коопераційні форми пов'язана з тим, що багато вітчизняних підприємств традиційно мали господарсько-технологічні контакти з партнерами у центральній Європі та на території теперішньої СНД (колишні РЄВ та СРСР). Неможливість фронтального розвитку відразу всіх напрямків НТП в одній країні примушує шукати партнерів за кордоном. Це дає змогу забезпечити концентрацію виробничих зусиль окремого економічного агента на меншій кількості операцій та більш ефективно розвивати спеціалізоване виробництво, підвищуючи відтак ефективність та результативність своєї діяльності.

Відсутність в Україні державних програм у галузі науки, розвитку сучасних технологій, наукомістких галузей і видів послуг об'єктивно знижує коопераційний потенціал економіки. І навпаки, виявлення пріоритетів промислово-галузевого розвитку, з'ясування переліку тих реальних міжнародних проектів, в яких можуть взяти участь Україна, її підприємства, може відіграти велику позитивну роль для розвитку міжнародного кооперування виробництва, збільшити обсяги та поліпшити якість міжнародного співробітництва на мікроекономічному рівні.

Наприклад, Україна має великі коопераційні та кредитно-інвестиційні можливості у сфері космічного співробітництва з Європейською космічною агенцією (ЄКА). Адже в Україні існує потужний космічний потенціал, який далеко не завжди може претендувати на самодостатність, як один із конкурентних автономних світових центрів космічної промисловості. Серед напрацювань, які могли б становити перспективний напрям коопераційної взаємодії з ЄКА, можна навести технології супутникового зв'язку, дистанційного зондування Землі, систем космічного транспортування, а також виробництва ракет «Зеніт» та «Циклон»,

створення систем орієнтації й управління орбітальними станціями та багато іншого.

Таке співробітництво та аналогічні його форми могли б значно посприяти розвитку окремих виробництв, а також збільшенню експорту товарів і послуг, надходжень до держбюджету, поліпшенню макроекономічних параметрів.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Сутність та категоріальні ознаки кооперації праці

Найважливішу системоутворюючу ознаку кооперації становить її спрямованість на певні цілі суспільного відтворення, результати колективної трудової діяльності, досягнення тих чи інших соціально корисних наслідків.

Істотною ознакою кооперації є її колективний характер, що вказує на необхідність взаємодії двох чи більшої кількості співпрацюючих суб'єктів для досягнення певного господарського результату у вигляді споживчого продукту, товару, послуг тощо. Це безпосереднє або так чи інакше опосередковане об'єднання суб'єктів господарювання означає такий якісний стан, що не може бути виведеним із простої сукупності відповідних складових елементів, тим більше ототожненим із нею. Ідеться про вихід на вищий порядок показників виробничої діяльності кооперованих трудівників порівняно до того, що мав би місце (якщо взагалі було б можливе досягнення певних продуктивних результатів) унаслідок поодиноких зусиль. Відповідно до цього зростають і можливості, продуктивність окремих індивідів завдяки їх спеціалізації, використанню праці та реальних досягнень інших кооперантів.

Нарешті, кооперація має історичний характер. Ідеться про існування обов'язкового, незалежного від суб'єктивних уявлень, зв'язку між технологічним характером виробничого процесу, а також етнічними, психологічними та іншими соціальними передумовами його здійснення, з одного боку, та великого набору практичних інструментів коопераційної взаємодії, з іншого. Тобто та або інша коопераційна форма, яка є оптимальною для використання з метою налагодження виробничих стосунків у межах певного соціуму і в певний проміжок часу, може не відповідати особливостям функціонування інших угруповань суб'єктів господарювання.

Наявність спільної мети передбачає узгодженість і координованість зусиль учасників суспільної господарської діяльності у формі непрямо-

го товарно-грошового регулювання або прямого розпорядчого, що потребує виведення ще однієї ознаки кооперації — планомірності.

Отже, у найбільш узагальненому плані кооперації праці можна дати таке визначення політекономічного характеру: *кооперація праці — це об'єктивна форма планомірної організації колективної трудової діяльності, спрямована на досягнення певного господарського результату. Її матеріальним результатом у кінцевому підсумку є перетворення ресурсів (людських, сировинних, виробничо-технологічних, інформаційних тощо) з метою відтворення умов діяльності економічних суб'єктів, організацій та соціальних утворень.*

Розглянуті ознаки та глибинна сутність кооперації містяться в основі усіх її форм, в яких виявляються технологічно специфічні, а також історично детерміновані риси кооперативного виробництва.

Найелементарнішою та історично першою формою кооперації, яка є складовою комплексних технологічних процесів і зазвичай застосовується як фактор інших форм об'єднання трудових зусиль, є проста кооперація. Сутність останньої полягає в поєднанні однорідних дій під час виконання тієї або іншої продуктивної операції для досягнення певної мети. Е. Г. Уейкфілд писав, що за умов простої кооперації «кілька чоловік допомагають один одному виконувати одну й ту саму роботу».

На відміну від простої складній кооперації притаманне об'єднання робітників через розподіл виробничих операцій, диверсифікацію трудової діяльності. Представники класичної економічної школи розуміли її як кооперацію, «за якої кілька чоловік допомагають один одному, виконуючи різні роботи». Дж. С. Мілл писав, що якби люди не розраховували на те, що інші вироблять для них необхідні їм продукти, вони не змогли б присвятити весь свій час якій-небудь одній операції, що врешті-решт завершується виготовленням одного товару.

Наведені форми прямої кооперативної взаємодії — проста і складна кооперація, яка застосовується або у комбінації з простою або окремо у межах елементарних господарських утворень чи підрозділів на мікроекономічному рівні, — передбачають неопосередкований обмін об'єднаний трудовий процес.

Наявність економічно відособлених виробничих структур, що здійснюють спеціалізоване господарювання, безпосередньо пов'язана з товарно-грошовими відносинами як матеріальним субстратом співробітництва суб'єктів основної господарської ланки у масштабах суспільства. Це є ознакою, властивою значно складнішому, непрямому способу організації економічної взаємодії, що становить інший тип кооперації — за допомогою товарного обміну.

За умов розвинутої ринкової економіки процеси кооперації праці, а разом з ними й інші економічні функції та відносини, насамперед поділ праці, набувають універсального змісту, а товарні відносини перетворюються на домінуючу форму економічних зв'язків у масштабах усього суспільства.

Підряд у міжнародній економічній діяльності — проста форма кооперації, згідно з якою в країні замовника іноземною організацією-підрядником споруджується об'єкт виробництва. За такої обмеженої у часі та у матеріальному вираженні кооперації підрядник несе повну адміністративно-господарську відповідальність за зазначений об'єкт — терміни та якість його будівництва, вчасність поставок обладнання та матеріалів і надання пов'язаних із введенням об'єкта послуг. З погляду ступеня вираженості коопераційних форм підрядні відносини можуть бути етапом становлення складнішої та більш тісної взаємодії, наприклад у вигляді спільного виробництва.

Господарська діяльність (згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність») — будь-яка діяльність, у тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару.

Якість відтворення — співвідношення екстенсивних та інтенсивних складових економічного відтворення (як правило, розширеного). Екстенсивна модель відтворення характеризується тим, що для досягнення певних параметрів зростання (позитивного чи «від'ємного») необхідним є випереджаюче порівняно з іншими факторами залучення ресурсів, як первинних (природних, трудових), так і вторинних (капітальних у вигляді збільшення виробничих основних фондів) без підвищення ефективності використання таких ресурсів. Інтенсивна модель відтворення характеризується тим, що основою економічного зростання є дедалі ефективніше використання ресурсів, що досягається засобами підвищення ефективності господарювання, упровадженням нових технологій, введенням прогресивного обладнання, використанням ноу-хау, нових матеріалів тощо.



Контрольні питання

1. У чому полягає природа кооперування виробництва та якими є його цілі, методи?
2. Які тенденції та особливості міжнародного кооперування зумовлюються сучасним науково-технічним прогресом?
3. Як співвідноситься міжнародне кооперування виробництва з іншими формами співробітництва з погляду взаємних зобов'язань, інтеграції виробничих процесів?
4. Назвіть основні класифікаційні підходи та ознаки міжнародної виробничої кооперації.

5. Якими є основні завдання макроекономічного регулювання міжнародного кооперування?

6. Якими є основні міжнародно-правові інструменти регулювання участі України в процесах виробничого кооперування?

7. Назвіть основні елементи інструментарію державного регулювання міжнародного кооперування.



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.

3. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. — М.: Ось-89, 1999. — 288 с.

4. Новицький В. Є. Міжнародна кооперація праці: проблеми та моделі. — К., 1994. — 166 с.

5. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора. — К.: Основи, 1988. — 854 с.

Розділ 2.13

Відкрита економіка України в системі міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин

2.13.1. Міжнародні валютно-фінансові інструменти в моделі відкритої економіки

Поступальний процес інтернаціоналізації економічного життя, який проявляється у зростанні обсягів світової торгівлі товарами, послугами та руху капіталів, обміну науково-технічною інформацією між країнами, об'єктивно зумовлює диверсифікацію та підвищення значення міжнародних валютно-фінансових, грошово-кредитних відносин. Адже всі ці динамічні події об'єктивно супроводжуються залученням до грошово-кредитного обігу додаткових валютно-фінансових, кредитних ресурсів. Динамічний розвиток будь-якої національної економіки за сучасних умов значною мірою залежить від ефективної участі в роботі міжнародних ринків фінансових ресурсів, активної інтеграції до діючих структур кредитного сприяння. Водночас поточний розвиток тенденцій світових фінансових ринків, у свою чергу, визначається загальними економічними тенденціями у світі.

Нові реалії у сфері об'єктності міжнародних валютно-фінансових відносин насправді не мають аналогів в історії, адже відтепер пакети короткотермінових активів значно перевищують валютні резерви центральних банків. Водночас ці резерви поступаються також і щоденним обсягам спекулятивних трансакцій на валютних біржах.

Щодо економік трансформаційного типу, нагальними завданнями яких є структурна перебудова систем власності й матеріального виробництва, оновлення застарілих фондів, запровадження дійових моделей промислової та технологічної політики тощо, то для них оптимізація умов міжнародної кооперації у сфері фінансів виступає центральним важелем зростання, а також фактором проведення радикальних реформ.

З'ясувати ці переваги більш детально дає змогу традиційний аналіз мотивації донорів та реципієнтів, фінансових ресурсів, зокрема капіталів. Для кредиторів (експортерів) — як країн, так і

агентів підприємницької діяльності — рух фінансово-кредитних ресурсів об'єктивно означає можливість отримувати відсотки на вкладені гроші, зростання прибутковості на одиницю капіталу через поліпшення співвідношення факторів на кожну одиницю капіталу, яка залишається в країні-метрополії, а також на кожну одиницю капіталу, що вкладається за кордон, якщо була знайдена відповідна ринкова ситуація. Не слід забувати і про фактори політичного характеру, які беруться до уваги під час прийняття тих або інших рішень стосовно надання зарубіжних кредитів або вивезення капіталів.

Міжнародні кредитні відносини можна розглядати у взаємному зв'язку з міжнародною торгівлею. При цьому слід констатувати, що міжнародний кредит відіграє важливу роль для міжнародної економічної діяльності з погляду комерційних суб'єктів. Адже за допомогою кредиту реалізується значна частина міжнародних торговельних операцій.

Комерційний кредит реалізується у фінансовій та товарній формах і слугує інструментом просування товарів на зовнішні ринки. Фінансовий кредит надається експортерами або посередницькими структурами імпортерам у вигляді грошових позик на оплату товарів, що є об'єктом купівлі-продажу. Товарна форма кредиту пов'язана з поставкою товарів за умови відстрочення платежів. За таке відстрочення імпортер, як правило, має сплачувати певні відсотки, щоправда такі, які зазвичай є нижчими за банківські ставки. Але часто (передусім за короткострокового кредиту) покупцям надається безпроцентне відстрочення платежу. Відповідно до тривалості відстрочення кредити поділяють на короткострокові (до одного року), середньострокові (до п'яти років) та довгострокові (більше п'яти років).

Міжнародні валютно-фінансові відносини, як і інші форми економічної діяльності, мають історичний характер. Їх стан та характер відповідають тим господарським потребам, які вони обслуговують, вони залежать від технічних засобів реалізації функцій грошей, а складні форми міжнародних валютно-фінансових відносин набувають власної логіки саморозвитку та закономірностей функціонування.

Звичні сьогодні форми грошово-валютних розрахунків через пластикові картки, банківські перекази, систему SWIFT з'явилися лише нещодавно. Не є такими вже абсолютними навіть традиційні гроші у формі, що є зручною для перекладання «з кишені в кишеню», причому не тільки в історичній перспективі, а навіть і сьогодні. Наприклад, в одному полінезійському племені грошима

є великі, вриті в землю камені (брили) у кількості 7 тис. «монет», найбільші з яких мають 3—4 метри в поперечнику. За них можна купити наречену або хату, і власність на ці камені свідчить про заможність їх власника. Теоретично ці брили зариваються біля оселі власника і в разі здійснення купівлі переносяться до оселі продавця. Із зрозумілих причин здебільшого каміння залишається на місці, однак люди знають, що власність на них таки перемістилася.

Повертаючись до сучасних форм міжнародних фінансових відносин, слід вказати на протилежну тенденцію — «дематеріалізацію» фінансових носіїв. Так, протягом останніх десятиліть у практиці міжнародних валютних переказів почали широко використовуватися пластикові кредитні картки, інші види електронних грошей, які є зручним, оперативним та ефективним способом розрахунків, електронних переказів валюти. Зокрема, ще в 1977 р. була ініційована міжнародна система платежів «Віза».

Зумовленість характеру валютно-фінансових відносин специфікою історичного розвитку проявилася і в умовах України. Адаже валютно-фінансова, грошово-кредитна система країни пройшла складний еволюційний шлях від такої, що відповідала реаліям адміністративної економіки, до сучасної ринково-транзитивної. Важливим свідченням цього процесу став перехід з березня 2000 р. до застосування моделі плаваючого валютного курсу в Україні.

Головним позитивним наслідком руху кредитно-фінансових ресурсів для реципієнтів є можливість мобілізації таких ресурсів у двох принципово відмінних сферах: у сфері інвестицій, в якій грошово-платіжні, кредитно-інвестиційні засоби є капіталом, та у сфері соціальній для розв'язання нагальних проблем національного розвитку та поточного добробуту.

Зовнішня фінансова політика держави не є чимось самодостатнім, а впливає з економічного стану, особливостей реального сектору та соціальної сфери. Ця політика не може не враховувати таких функцій, як динаміка ВВП, характер зведення платіжного балансу, умови формування бюджету та багато інших факторів.

Зрозумілі об'єктивні обмеження, які накладає на фінансову політику занепад реального сектору, що, у свою чергу, унеможливорює активну бюджетну політику мізерністю надходжень та змушує уряд вдаватися до використання зовнішніх фінансових джерел. Причому ці обмеження ставали протягом кількох років

все більш жорсткими та такими, що прирікали державу на роль пасивного спостерігача за руйнацією національної економіки.

Найбільш помітною подією валютно-фінансового життя останніх десятиліть стало введення євро в країнах—членах ЄС (спочатку для 11 з них). Загальна чисельність населення країн зони «євро» становить 290 млн осіб, на них припадає 19,4% світового виробництва та 18,6% обсягу світової торгівлі. Введення євро означає передання повноважень проводити валютну політику єдиному спільному центральному банку, послідовну відмову від такого важливого атрибуту національного суверенітету, як право країни володіти власною валютою.

1 січня 2002 р. було введено в обіг нові купюри та монети («євро» та «центи»), а через кілька місяців (країни-члени взяли на себе певні зобов'язання) усі готівкові та безготівкові розрахунки проводяться виключно у євро. Спільна європейська валюта є висококонкурентною відносно долара, єни, а також інших валют. Отже, Україні, як і іншим державам, треба враховувати наслідки запровадження євро — один із найважливіших інструментів та об'єктів міжнародного валютного ринку, що одразу після своєї появи вніс кардинальні зміни у фінансову ситуацію у світі. Введення євро стає одним із ключових факторів подальшої інтеграції та стабільності у Європі, сприяє заощадженню на трансакційних витратах, полегшує боротьбу з інфляцією, підвищує інтерес інвесторів та банківських інститутів усього світу до країн ЄС. Українська ж транзитивна економіка, яка тільки на зламі століть вийшла з гострої соціально-економічної кризи та яка все ще переживає валютно-фінансову скруту, особливо залежить від зазначених подій. Адже євро додає нових нюансів складному процесові інтеграції країни до європейських політичних та економічних структур.

2.13.2. Ризики макроекономічної дестабілізації через відкритість фінансово-монетарної та інвестиційної сфери

Досягнення цілей транскордонного переміщення фінансово-капітальних ресурсів може бути істотно ускладненим цілою низкою факторів. Зокрема, потенційно можливе невиконання або несвоєчасне виконання боржником зобов'язань, які він узяв на себе у будь-якій формі. Так, макроекономічна нестабільність або будь-які інші ускладнення в країні, що отримала кредит

(прийняла інвестиції), можуть завадити виконанню нею боргових зобов'язань або забезпеченню прав інвестора. Подібні «помилки» при вкладанні власних коштів за кордон пов'язані з недостатньою обізнаністю донорів з економічними та нормативними особливостями об'єктної країни.

Так само і проведення макроекономічної політики для країни-реципієнта може бути ускладненим саме фактором фінансово-кредитної відкритості, можливістю вільного надходження фінансових коштів з-за кордону. Подібні ускладнення можуть негативно відбиватися на результативності зусиль щодо поліпшення якості суспільно-господарського розвитку, на здатності уряду ефективно проводити ті або інші регулятивні дії.

Як на макро-, так і на мікроекономічному рівні мають місце валютні ризики, внаслідок чого можуть несприятливо змінитися обсяги реальних боргових зобов'язань за одних і тих самих номінальних показників стабільних валют через коливання курсів інших валют відносно них.

Для реципієнта зовнішні надходження портфельних інвестицій можуть стати причиною як хвилеподібних припливів, так і інколи панічних відпливів фінансових ресурсів, причому останнє стало особливо характерним феноменом останніх років, зокрема часів азіяської кризи.

Особлива стаття щодо цього — так звані гарячі гроші, тобто ті суто спекулятивні капітали, які переміщуються з однієї країни до іншої відповідно до кон'юнктурних, зокрема кризових, коливань на національних, субрегіональних, регіональних та світовому ринках.

Це — якщо вести мову про потенційні суто економічні небезпеки, які пов'язані з відкритістю національних господарських систем. Але проведення виваженої та завбачливої міжнародної економічної стратегії як для донорів, так і для отримувачів фінансових ресурсів неможливе без урахування ризиків політичного характеру. Для кредиторів (інвесторів) подібні ризики — це передусім можливість втрати коштів через війни, міжнародні санкції, порушення внутрішньої стабільності об'єктної країни, соціальні заворушення, насильницькі події, пов'язані з націоналізацією та реквізиціями майна. І, навпаки, країна—отримувач закордонних коштів може потрапити у зовнішню залежність, приймаючи ті або інші політичні та господарські рішення. Інколи, коли має місце внутрішня суспільна напруженість, навіть сам факт подібного співробітництва може спровокувати небезпечні для державного устрою країни-реципієнта сплески ксенофобії.

У свою чергу, усі перелічені та інші економічні і політичні небезпеки, а також ускладнення можуть додатково погіршити кон'юнктуру, посилити дію певних негативних чинників або породити нові джерела нестабільності. Ними можуть стати розбалансованість фінансових систем, втрата урядом, центральним банком країни здатності проводити цілеспрямовану політику відносно ключових грошових параметрів, банківського процента, орієнтирів у реальному, соціальному секторах тощо.

Усе це переконливо підтверджують події, пов'язані з фінансовою кризою другої половини 90-х років та початку ХХІ ст. Це і глибокі фінансові потрясіння, які призвели до довгострокових негативних наслідків активної структурної промислово-технологічної політики не тільки в багатьох країнах Азії, а й у Бразилії, Аргентині, а також російський дефолт, від якого постраждало чимало з найбільш «оптимістичних» зарубіжних інвесторів.

Отже, комплексний аналіз потенційних як позитивних, так і негативних наслідків міжкраїнової міграції фінансових ресурсів не дає змоги вважати «ступінь інтегрованості» до системи світогосподарських зв'язків самостійним, тим більше домінантним показником взаємодії із зарубіжними країнами та спеціалізованими міжнародними банківсько-кредитними інститутами. Натомість кардинальне значення має оцінка конкретних потенційних переваг і витрат з урахуванням як економічних, так і соціально-політичних факторів. І якщо розглядати суто економічні критерії фінансової стратегії, то понад усе має значення динаміка реального зростання виробленого ВВП порівняно зі ставкою процента за боргами, комплексна та динамічна оцінка внутрішніх і зовнішніх можливостей мобілізації фінансових ресурсів як з урахуванням макро-, так і мікроекономічних джерел.

Важливим елементом валютно-фінансової політики держави є страхова підтримка учасників міжнародної торгівлі, і передусім національних експортерів. Подібна підтримка є традиційним інструментом опікування урядами національним експортом. страхова та правова підтримка в широкому сенсі стосується як компенсації конкретної страти, так і упущеної вигоди, що постає підставою для залучення арбітражних, судових органів. В Україні здійснено лише перші кроки в напрямку стимулювання та організації сприяння тим виробникам, які формують спеціалізаційний профіль національної економіки.

ПОСТАНОВА
від 17 серпня 1998 р. № 1280, м. Київ
**Про впровадження механізму страхування
експортних і кредитних ризиків**

З метою зменшення ризиків держави при наданні Кабінетом Міністрів України гарантій повернення іноземних кредитів, посилення відповідальності позичальників таких кредитів і контролю за дотриманням умов відповідних кредитних угод Кабінет Міністрів України постановляє:

1. Установити, що питання про надання Кабінетом Міністрів України гарантій або інших зобов'язань стосовно забезпечення погашення заборгованості українських юридичних осіб за іноземними кредитами розглядаються Валютно-кредитною радою Кабінету Міністрів України в першочерговому порядку за наявності договору страхування відповідних кредитних ризиків держави.

2. Договори страхування відповідних кредитних ризиків держави приймаються на розгляд згідно з пунктом 1 цієї постанови, якщо вони укладені страховиками, які:

а) мають сплачений статутний фонд у розмірі, еквівалентному не менш як 500 000 екю;

б) отримали ліцензію Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю на страхування таких ризиків;

в) є членами фонду страхових гарантій, утвореного відповідно до цієї постанови.

3. Визнати за необхідне створити фонд страхових гарантій «Ексімстрах» (далі — Фонд) відповідно до статті 32 Закону України «Про страхування» (85/96-ВР) шляхом добровільного об'єднання страховиків.

Страхові гарантії членів Фонду визнаються Кабінетом Міністрів України, якщо установчі документи Фонду передбачають:

1) здійснення кожним із страховиків — членів Фонду грошового вступного внеску в розмірі, еквівалентному не менш як 400 000 екю;

2) наявність окремого централізованого гарантійного фонду в складі фонду страхових гарантій, джерелами формування якого є добровільні відрахування від страхових премій за договорами страхування експортних та кредитних ризиків. Порядок здійснення відрахувань, а також їх розмір визначаються установчими документами Фонду;

3) створення наглядової ради Фонду із залученням представників Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі, Національного агентства з питань розвитку та європейської інтеграції, Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю та Державної митної служби.

Наглядова рада здійснює контроль за діяльністю Фонду, скликає у разі потреби збори членів Фонду з питань удосконалення його діяльності, здійснює інші функції, передбачені установчими документами Фонду.

Фонд залучається до провадження діяльності, передбаченої цією постановою, лише у разі надання Валютно-кредитній раді Кабінету Міністрів України протоколу засідання наглядової ради з висновком про відповідність установчих документів і правил страхування його членів вимогам цієї постанови, а також про затвердження положення про порядок взаємодії Фонду з апаратом Валютно-кредитної ради Кабінету Міністрів України;

4) здійснення Фондом (за згодою та дорученням страховиків — членів Фонду) таких функцій:

збирання та аналіз інформації, необхідної для всебічної оцінки страхових ризиків та застосування заходів, спрямованих на недопущення настання страхових випадків;

проведення додаткової експертизи угод, зобов'язання за якими підлягають страхуванню;

визначення на підставі наявної інформації ступеня ризику;

надання рекомендацій членам Фонду щодо доцільності взяття на себе конкретних експортних та кредитних ризиків і забезпечення проведення страховиками збалансованої перестраховальної політики;

представлення на договірних засадах від імені та за дорученням позичальника його інтересів у Національному агентстві з питань розвитку та європейської інтеграції і Валютно-кредитній раді Кабінету Міністрів України, а також в інших державних установах і організаціях під час отримання відповідних кредитів чи гарантій;

оперативний розподіл страхових ризиків між членами Фонду;

здійснення контролю за цільовим використанням іноземного кредиту, повернення якого застраховано страховиками — членами Фонду;

управління централізованими резервами, створеними страховиками — членами Фонду;

вирішення питання про виплату за рахунок коштів Фонду страхового відшкодування або його частини у разі неспроможності його виплати страховиком — членом Фонду та організація наступного відшкодування таким страховиком належної суми.

Установчі документи Фонду можуть передбачати здійснення інших функцій.

Відповідно до вимог, зазначених у цьому пункті, страховики можуть утворювати й інші фонди страхових гарантій.

4. Міністерству фінансів, Міністерству економіки, Міністерству зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі, Національному агентству з питань розвитку та європейської інтеграції, Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю та Державній митній службі у двотижневий термін з дня державної реєстрації Фонду передбачити участь своїх повноважних представників у наглядовій раді Фонду.

5. Внести зміни та доповнення до деяких постанов Кабінету Міністрів України, що визначають порядок надання гарантій та інших зобов'язань Кабінету Міністрів України за кредитами, які залучаються юридичними особами — резидентами (додаються).

6. Ця постанова набирає чинності з дня її підписання.

2.13.3. Ситуація із зовнішньою заборгованістю України

Процес економічних реформ, переходу від адміністративно-командної системи до ринкової економіки, особливо в реформуванні сфери грошових, кредитних відносин, виявився надзвичайно складним. Він відобразив усі соціальні суперечності, на

ньому повною мірою позначилося розбалансування економіки, яка потребує докорінної структурної перебудови; мало значення й те, що відбувалася поступова переорієнтація мікроекономічних агентів на нову модель розвитку.

Для успішного і порівняно швидкого формування ринкової системи господарства, а також для зменшення соціальної напруженості в суспільстві необхідні значні обсяги фінансових ресурсів, яких у перехідний період ринкової трансформації, як правило, не вистачає. Саме тому співробітництво з міжнародними валютно-фінансовими установами, державами-кредиторами та приватними кредиторами під час такої трансформації є вкрай важливим.

Проблема зовнішнього боргу стає постійним супутнім явищем економічного розвитку України із самого моменту здобуття нею державної незалежності. Фактично протягом усього новітнього періоду вітчизняної історії вона є невід'ємною складовою реалій відкритої економіки, постійно перебуваючи в контексті проблем загальноекономічного розвитку, навіть концепцій та міфологем, пов'язаних з цілями обрання правильних орієнтирів національного буття.

Україна вступила у фінансово-кредитні відносини з приводу зовнішніх запозичень та виплат відповідних боргових зобов'язань з багатьма суб'єктами — як національними (тобто країнами), так і міжнародними фінансовими організаціями, приватними позичальниками, об'єднаннями кредиторів. Про це свідчать дані такої таблиці.

Таблиця 2.11

**Державний зовнішній борг України
за видами кредиторів**

Найменування боргу за типом кредитора	01.01. 1999 р.	01.01. 2000 р.	01.01.2001 р. (оцінка)
1. Заборгованість за позиками, що були надані іноземними організаціями економічного розвитку	4 831,4	5 668,5	6 707,6
Світовий банк	1 598,9	2 150,1	2 839,8
Європейське співтовариство	332,5	443,3	602,1
Європейський банк реконструкції та розвитку	110,3	115,3	259,4
Міжнародний валютний фонд	2 789,7	2 959,8	3 006,2

Найменування боргу за типом кредитора	01.01. 1999 р.	01.01. 2000 р.	01.01.2001 р. (оцінка)
2. Заборгованість за позиками, що були надані зарубіжними органами управління	3 530,2	3 404,5	2 953,5
Росія	1 896,2	2 072,0	1 974,2
Туркменістан	457,8	316,9	176,1
Японія	176,2	201,2	221,3
ФРН	492,3	284,2	262,5
США	395,8	314,9	234,4
Франція	37,4	36,5	24,5
Італія	65,5	51,4	36,6
Іспанія	4,9	15,1	11,6
Швейцарія	4,2	3,4	2,6
Чехія	—	8,8	6,6
3. Заборгованість за позиками, що були надані зарубіжними комерційними банками	1 964,7	1 970,9	1 825,6
Chase Manhattan Bank Luxembourg S.A.	679,5	8,8	6,6
Bankers Trust Luxembourg S.A.	583,4	583,4	—
E.M. Sovereign Investment B.V.	503,7	258,4	—
Баварський об'єдинений банк	129,3	112,2	95,2
Westdeutsche Landesbank (Europa) AG	68,9	56,2	43,6
Облігації державної зовнішньої позики 2000 р.	—	—	-800
4. Зовнішня заборгованість, що не була віднесена до інших категорій	1 155,0	1 017,0	875,0
Облігації державної зовнішньої позики 1995 р.	1 155,0	1 015,0	875,0
Nisscho Iwai (Південмаш)	—	2,0	—

Джерело: Мінфін України.

Отже, проблема виплат за зовнішньою заборгованістю стає помітним навантаженням на фінансову систему країни. Ось який вигляд має найбільш загальна структура виплат зовнішніх боргових зобов'язань України (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Виплати із зовнішнього боргу протягом
1999—2000 рр., млн дол.**

Кредитор	1999	2000
МФО + Японія, усього	779,6	1110,4
МВФ	657,2	853,3
Світовий банк	105,4	216,3
ЄС	12,0	27,8
Японія	5,0	13,0
СНД, усього	431,4	384,7
Облігації Газпрому за 1995 р.	236,4	224,5
Туркменістан	195,0	160,2
Фідуціарні позики	62,2	1093,9
Інші	339,0	480,9
УСЬОГО	1612,2	3069,9

Джерело: Мінфін України.

Спочатку, на етапі, коли «власних» боргів ще не було або практично не було, але, за інерцією, активно обговорювалися умови розвитку СРСР останніх років, а також спадщина, яку він по собі залишив, у центрі уваги постали питання правонаступництва колишніх боргів, а також фінансових активів та нерухомості¹ колишнього Радянського Союзу. Реальність була такою, що в Україні не було заінтересованості одразу відмовитися, як це зро-

¹ Колишньому СРСР в останній період його існування належали 233 об'єкти в 106 країнах світу. Сумарна експертна ціна цих об'єктів на початок 90-х років оцінювалася в 2,5 млрд дол. США. De facto усі крапки над «ф» в цьому питанні розставив указ президента Російської Федерації Б. Єльцина «Про державну власність колишнього Союзу РСР за кордоном», згідно з яким Росія в односторонньому порядку здійснила реквізицію закордонного майна. Таким чином, питання про справедливий розподіл та досягнуті взаємні зобов'язання між Україною та Росією було проігнороване.

били колишні прибалтійські республіки, від радянських боргів (а ці борги стрімко та загрозливо зростали за часів горбачовської перебудови з вельми поміркованої суми в 15 млрд дол. майже в 3 рази, причому протягом періоду, що був лише трохи більший, ніж шість років). Навпаки, Україна розглядала боргову проблему в широкому та гіпотетично вигідному для неї геополітичному та міжнародному економічному контексті.

По-перше, Україна, як держава, що змагалася за роль впливової регіональної держави, вважала за потрібне (принаймні так вважало багато політиків, які і визначили позицію країни з цього питання) домогтися офіційного та повного правонаступництва «наддержави», своєї колишньої метрополії — СРСР. І тут проблема боргів перетворювалася на політичну, геополітичну. Причому інтереси такого геополітичного змісту інколи входили в суперечність з прагматичними економічними інтересами.

По-друге, в Україні розраховували на чималі дивіденди, які гіпотетично могли принести ті гроші, що їх були винні Радянському Союзові його «молодші друзі», переважно в Африці, Азії та Латинській Америці. На відміну від вельми поширених на той момент планів відсудити в Британії золото гетьмана Полуботка, що, як вважалося, змогло б одразу «без зайвого клопоту» поліпшити рівень життя в країні, аргументи в даному разі були більш серйозними. Адже значною мірою йшлося про ті борги, які накопичилися внаслідок поставок військової техніки та озброєнь, якими радянські керівники намагалися зцементувати блок країн «соціалістичного вибору». А військові поставки за кордон забезпечувалися, як правило, за активної участі України, відомої своїм колись потужним ВПК.

Очевидно, що головним критерієм вироблення боргової стратегії будь-якої держави має бути об'єктивна оцінка ефективності використання коштів, тим більше мобілізованих інонаціональних ресурсів. Особливим застереженням при цьому є обсяг іноземних кредитів, оскільки потенційно може відбутися своєрідний перехід кількості в якість: сумарний обсяг запозичень може стати таким, коли він вже перевищить здатність країни його обслуговувати та повертати. А це останнє вже об'єктивно переводить економічні відносини з нею в принципово іншу площину.

Подібна оцінка ефективності використання кредитних ресурсів не може не враховувати загальних результатів макроекономічного розвитку, на який впливають залучені гроші. Інакше кажучи, при виробленні боргової стратегії на майбутнє слід враховувати весь комплекс критеріїв платоспроможності, зокрема й очікуваної, основні з яких подано в табл. 2.13.

**Ключові економічні прогностичні показники
розвитку України (1998—2003 рр.)**

Показник	1998	1999	2000	2001	2002	2003-П
Загальний державний борг, % від ВВП	35,3	61,4	44,6	35,8	33,4	32,7
Боргові показники						
Валовий зовнішній борг, млрд дол.	13	13,5	10,9	12	12,1	12,1
Валовий внутрішній борг, млрд дол.	31	42,7	34,2	30,6	28,6	27,8
Валовий зовнішній борг, % від експорту	94,8	108,3	69	70,9	74	73,8
Обслуговування боргу, млрд дол.	2,2	2	2	1,8	2	2,1
Обслуговування боргу, млрд дол.	5,3	6,3	6,2	4,7	4,6	4,8
Грошова маса і валютні курси						
Грошова пропозиція МЗ, % ЗМ	25,2	40,5	45,4	28,7	14,8	14
Валютний курс на кінець року, дол./грн	3,43	5,22	5,43	5,44	5,85	6,53
Валютний курс середній за рік, дол./грн	2,45	4,13	5,44	5,39	5,64	6,28

Примітка: П — прогностичні дані.

Джерело: Україна: Ризик економічного спаду підвищується. Жовтень, 2001. — w?-
www.ingfn.com.ua

Складність боргової проблеми як для України, так і для інших країн пояснюється, зокрема, й тим, що розв'язання завдання з подолання тенденцій падіння економічних показників вимагає тривалого часу. Так, за прогнозами Світового банку, стабілізація в господарстві країн СНД може бути досягнута не раніше другої половини десятиріччя (і це у разі стабільного соціального розвитку та відсутності масштабних потрясінь екзогенного (стосовно економічних процесів) характеру).

До проблеми зовнішньої заборгованості значно додають труднощі, так би мовити, суб'єктивно-об'єктивного характеру, пов'язані з «хронічним непроведенням» ефективного макроекономічного регулювання.

У широкому трактуванні національної валютно-кредитної політики її об'єктом є трансферти за кордон та з-за кордону з рахунку поточних операцій платіжного балансу. Йдеться про те, що міжнародна фінансово-кредитна політика уряду спрямована на оперативні зміни довгострокових національних активів, які належать іноземним приватним особам та державам; довгострокових закордонних активів, які належать національним приватним особам та власній державі, короткострокових національних активів, які належать іноземним приватним особам та державним інституціям грошово-кредитної політики, короткострокових закордонних активів, які належать національним приватним особам та державним інституціям грошово-кредитної політики. При цьому обов'язковою вимогою є те, що будь-які оперативні зміни мають враховувати не тільки поточні, а й стратегічні, перспективні міркування.

Використання запозичених коштів допомагає розв'язувати найбільш нагальні проблеми, що потребують грошових витрат. А такі витрати пов'язані зі здатністю уряду до ефективного бюджетного балансування, виконання ним поточних внутрішніх та зовнішніх боргових зобов'язань.

Критерієм економічної ефективності використання запозичених коштів є майбутня здатність перекрити результуючими прибутками обслуговування боргових зобов'язань. При цьому кардинальними передумовами забезпечення такої здатності є проведення цілеспрямованої галузевої, інвестиційної, науково-технічної, технологічної політики.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Міжнародна міграція фінансових ресурсів у контексті факторного аналізу

Із загального теоретичного погляду головні інтереси країн — учасниць відносин з приводу довго-, середньо- та короткотермінового міжнародного переміщення фінансових ресурсів випливають з логіки факторного аналізу вихідного розміщення відповідних ресурсів. Нерівномірність такого розміщення виражається в їх відносній дефіцитності та відносній перенасиченості, які відбивають як специфічну ситуацію із факторним співвідношенням між окремими країнами, так і забезпеченість

окремими факторами всередині певної країни. Але в будь-якому разі нерівномірність небезпідставно може сприйматися як неоптимальність, тоді як взагалі оптимізація факторної забезпеченості об'єктивно веде до підвищення ефективності національних економік, а також максимізації, у кінцевому підсумку, виробленого продукту та макроекономічної стабілізації.

Оптимізація розміщення капіталів, як і інших факторів виробництва у широкому їх трактуванні, є своєрідною альтернативою, заміслювачем міжнародної торгівлі товарами та послугами. Однак це не спростовує висновків про, як правило, позитивну динаміку валового приросту та світової товарної торгівлі і транснаціонального руху фінансових ресурсів, що є свідченням поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та випереджаючої динаміки цієї останньої тенденції. Отже, в будь-якому випадку міжнародні валютно-фінансові відносини є не тільки важливим фактором та складовою міжнародних економічних відносин взагалі, а й таким їхнім компонентом, який значно додає загальній системі внутрішнього динамізму.

З теоретичного погляду безумовний інтерес становлять складні кореляційні зв'язки між функціями руху фінансових ресурсів та міжнародної торгівлі. Отже, якщо розглядати вплив з боку фінансів, що переміщуються з однієї країни до іншої, то можна помітити такі два принципові результуючі наслідки.

По-перше, міграція фінансових ресурсів, насамперед у вигляді інвестованого капіталу, як своєрідна альтернатива міжнародних товарообмінних відносин об'єктивно зменшує субстанцію міжгалузевої торгівлі. Втім, до такого наслідку опосередковано може привести і рух фінансових ресурсів як переміщення кредитних ресурсів під час проведення реципієнтом активної промислової політики та використання кредитного потенціалу для розвитку реального сектору. Адже коли рівні забезпеченості факторами (а в даному разі капіталами) уніфікуються, змінюються умови міжнародної кооперації в напрямку поширення та поглиблення «адаптивних» її форм.

По-друге, рух фінансових активів у сфері торгівлі є активним формуючим фактором. Це відбувається тому, що розширюється простір для торгівлі внутрішньогалузевої, оскільки сам факт руху фінансово-капітальних активів означає можливість кращої насиченості капіталодефіцитних галузей країн-реципієнтів. Крім того, слід врахувати й мікроекономічну логіку конкретних інвесторів, які, хоча і можуть вдаватися до галузевої диверсифікації своєї виробничої діяльності, все ж таки, більш вірогідно, вкладатимуть гроші у «свої», тобто традиційні для їхньої підприємницької діяльності, галузі.

У масштабі міжнародному ці ефекти означають можливість перерозподілу та більш продуктивного використання традиційно надлишкових для окремих країн і регіонів факторів. У результаті з'являються передумови практичного забезпечення тих потенційних переваг, які, власне, і є органічними позитивними наслідками міжкрайнового переливання фінансово-кредитних ресурсів.

Міжнародний кредит — позичка в грошовій або товарній формі, яка надається кредитором однієї країни (країною, міжнародним кредитним інститутом) позичальникові з іншої країни (певній країні) на умовах терміновості, зворотності і сплати відсотків.

Упущена вигода (згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність») — дохід або прибуток, який міг би одержати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності в разі здійснення зовнішньоекономічної операції і який він не одержав унаслідок дії обставин, що не залежать від нього, якщо розмір його передбачуваного доходу або прибутку можна обґрунтувати.



Контрольні питання

1. Визначте особливості участі в міжнародних валютно-фінансових відносинах країн трансформаційного типу.
2. Охарактеризуйте сучасну специфіку розвитку міжнародних валютно-фінансових відносин у світі.
3. У чому полягають завдання сучасної держави в ході регулювання валютно-фінансової сфери?
4. Охарактеризуйте ситуацію із зовнішніми борговими зобов'язаннями України.



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
3. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учеб. пособие. — М.: Междунар. отношения, 2000. — 416 с.
4. *Новицький В. Є., Плотніков О. В.* Динаміка зовнішніх боргових зобов'язань України. — К.: Політична думка, 2000. — 332 с.
5. *Новицький В. Є.* Міжнародна кооперація праці: проблеми та моделі. — К., 1994. — 166 с.
6. *Пересада А. А.* Інвестиційний процес в Україні. — К.: Лібра, 1998. — 392 с.
7. *Стігліц Дж. Е.* Економіка державного сектора. — К.: Основи, 1988. — 854 с.
8. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посібник / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова; За ред. В. М. Федосова. — К.: Либідь, 1993. — 247 с.

Розділ 2.14

Україна в процесах міжнародної міграції капіталів та господарської транснаціоналізації

2.14.1. Сучасні особливості міжнародного інвестиційного процесу

Міжнародний рух капіталів у вузькому розумінні репрезентує процеси у реальному секторі; його об'єктом є виробничі потужності, а сам цей рух забезпечується сукупністю мікроекономічних, приватних інвестиційних потенціалів (у широкому розумінні рух капіталів включає й переміщення фінансово-монетарних цінностей). Ці раніше створені та нагромаджені матеріальні ресурси та кошти, власне, і «перерозподіляються» між країнами у вигляді міжнародного руху капіталів. Щоправда, цей «перерозподіл» не є «остаточним», а являє собою своєрідну змінну величину, що залежить від комплексу правових, кон'юнктурних, психологічних та інших умов функціонування капіталу.

В економіко-матеріальному аспекті міжнародними інвестиціями є вкладення капіталу в підприємства різних галузей економіки, виробництва та послуг, у банківсько-кредитну систему, в інфраструктуру, в соціальні програми, в охорону навколишнього середовища. Інакше кажучи, об'єктами міжнародного інвестування можуть бути усі види майнових та інтелектуальних цінностей, виробниче використання яких веде до формування прибутків (доходів) або інших соціальних ефектів.

Такими цінностями фізичної та інтелектуальної природи є:

- нерухоме та рухоме майно (будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності);
- цінні папери, які «представляють» таке майно та фінансові зобов'язання;
- інформаційні та інтелектуальні цінності;
- майнові права, які є похідними від інтелектуальної діяльності та пов'язані з авторськими правами, — ліцензії, ноу-хау та ін.;
- активи банківсько-кредитних організацій;
- права володіння й оренди, користування землею та іншими природними ресурсами.

Проблематика міжнародного руху капіталів та оптимізації національної соціально-економічної сфери з метою максимізації

надходжень капіталу ззовні та мінімізації його впливу з країни є однією з найбільш актуальних для сучасної України, як і для інших країн трансформаційного типу. Особливості участі нашої держави, а також окремих вітчизняних суб'єктів комерційної діяльності в міжнародному русі капіталів значною мірою зумовлюються дефіцитністю фінансово-обігових коштів. Така дефіцитність призводить до односторонньої залежності національної економіки та господарських структур від зовнішніх джерел інвестування, переважної одновекторності легального руху капіталів — ззовні всередину країни.

Разом з тим несприятлива кон'юнктура в українській економіці, висока криміногенність у суспільстві є причинами масового нелегального впливу національного капіталу за кордон, переважно на персональні рахунки в закордонних банках та на купівлю нерухомості за кордоном. За деякими підрахунками, середні щомісячні обсяги нелегального впливу капіталу з України становлять 300 млн дол. (Щоправда, Україна є не єдиною країною на пострадянському просторі, яка потерпає через невідрегульованість цього блоку проблем кон'юнктурного та криміногенного характеру. У Росії, де економіки якої «вливаються» величезні обсяги нафтодоларів, що могли б стати ключовим інвестиційним фактором піднесення економіки цієї країни, щорічний вплив капіталів, за даними МВД цієї країни, оцінюється в 12—18 млрд дол., а ряд аналітичних агентств наводить цифру в 20 млрд дол.) «Нелегальність» такого впливу зумовлюється не тільки «тіньовим» походженням таких капіталів, а й нетиповими для розвинутої ринкової економіки обмеженнями інвестування за кордоном для українських резидентів, які існують у вітчизняному законодавстві.

У глобальному масштабі рух капіталів є інструментом оптимізації факторного розподілу у світі: адже сам факт міграції капіталів свідчить про те, що вони «знаходять» більш сприятливі «ніші» функціонування, ті національні економіки та сектори цих економік, де на одиницю капіталу припадає відносно більша маса інших факторів виробництва.

Світова динаміка руху капіталів значною мірою залежить від динаміки сукупного світового продукту, стану ринків грошово-фінансових ресурсів та умов розвитку окремих країн та їх угруповань. На зламі століть у світі відбуваються складні та суперечливі процеси, які зумовлюються значним приростом сукупного виробництва, який є найвищим, починаючи з середини 80-х років (у 2001 р. приріст становив 4,2 %, тоді як у 2000 р. він був ще вищим — 4,7 %).

Разом з тим ситуація набула рис малопрогнозованості та нестабільності, а погіршення ситуації на провідних фондових біржах світу, в перспективах окремих країн та цілих регіонів призводить до порушень сталих міжнародних капіталопотоків, інколи до їх радикального зменшення. І найбільш відчутна така невизначеність тенденцій руху капіталів для країн, що розвиваються та проводять ринкові реформи. Адже саме їхні ринки є найбільш «проблемними», ризикованими для інвесторів, отже, погіршення міжнародної кон'юнктури спричиняє масову втечу капіталів саме з них, переважно до найбільш стабільних країн-метрополій. На такі країни, власне, і припадає основна маса здійснюваних інвестицій. У другій половині 90-х років від 2/3 до 4/5 світового обсягу прямих іноземних інвестицій припадало на провідні індустріальні держави, 25—30 % — на країни, що розвиваються, і 2—5 % — на постсоціалістичні країни, що здійснюють ринкову трансформацію.

Серед країн, які не входять до числа провідних індустріальних, наприкінці 90-х років найбільш помітними реципієнтами інвестицій стали Китай, Південна Корея, Сінгапур та Тайвань, тобто ті, які найбільш вдало проводили макроекономічну політику та здійснювали широку товарну експансію на міжнародних ринках. Серед країн Центральної та Східної Європи, які є близькими Україні географічно та за характером історичного розвитку, лідерами у залученні іноземних капіталів є передусім Польща, Угорщина та Чехія, а також Росія, яка хоча і має незначні показники інвестування на душу населення, проте забезпечує порівняно високий валовий показник. Сукупна маса інвестицій по регіону в 2000 р. дорівнювала 23 млрд дол. Дещо в іншій «ваговій категорії» та у відмінних умовах розвитку опинилися східнонімецькі землі — території, які входили до колишнього Радянського блоку. Перебуваючи у складі єдиної Німеччини, ці землі протягом кількох років отримували близько 150 млрд німецьких марок щорічно від західнонімецьких інвесторів та центрального уряду.

Джерелами ж інвестиційних потоків є передусім провідні індустріальні держави — з них походять майже 3/4 загальної маси інвестицій. Найбільшу активність тут виявляють країни Євросоюзу, передусім Велика Британія, а також США та Японія. Причому основний вектор інвестиційного потоку з країн Європи та Японії припадає на США.

Згідно з оцінками Міністерства фінансів Японії, ця країна є найбагатшим власником зарубіжного майна. Вважається, що сукупна вартість японської власності за кордоном становить 133 трлн єн (понад 1 трлн дол.), у тому числі приватні та урядові багатства. Причому за оцінками

того самого відомства, цього показника було досягнуто значною мірою завдяки помітному приросту інвестування за кордоном в останні роки, тільки у 2000 р. приріст становив 57 %.

Отже, за Країною Східного Сонця закріпилося впевнене лідерство у такій неформальній першості, оскільки Швейцарія, яка посідає друге місце, володіє «тільки» 296 млрд дол.

(ИТАР-ТАСС, 25.05.01)

2.14.2. Інвестиційні інтереси — рушійна сила руху капіталів

Причинами міжнародного руху капіталів є економічні інтереси, причому для здійснення кожної трансакції щодо розміщення інвестицій необхідним є збіг інтересів приймаючої сторони (реципієнта капіталу) та інвестора (донора капіталу).

У чому ж полягають ці інтереси та матеріальні підстави реалізації таких інтересів для обох сторін? Розглянемо їх з позиції як приватних, так і макрорівневих учасників міжнародного інвестиційного процесу.

Інвестиційні інтереси приватних агентів-донорів.

З погляду інвесторів відбувається обмін грошово-фінансових цінностей на майнові права, з якими для них і пов'язується головний інтерес: **можливість отримання прибутку** (для кредиторів — донорів капіталу, які не прагнуть набути прав власності, а надають гроші в позику, — тимчасове позбавлення можливості користуватися капіталами дає можливість отримання відсотків). Власне, йдеться не просто про «будь-який», а про достатньо високий прибуток, фактично — про його максимізацію. Очевидно, що очікуваний прибуток має перевищувати альтернативний прибуток від інвестицій в іншому місці (країні) або в іншій формі. Щоправда, в цю логіку можуть втрутитися й інші міркування, зокрема соціально-економічні гарантії інвестицій. Адже неспроможність уряду надати такі гарантії, відсутність у цілому в певній країні, яка є потенційним об'єктом інвестування, сталих традицій підприємницької діяльності або невідповідність іміджу потенційного реципієнта капіталів традиційним уявленням про надійного партнера, несприятлива законодавча база можуть відлякати фірми-інвестори від вкладання капіталів.

Разом з тим додатковими міркуваннями для потенційних інвесторів на користь вкладання капіталів можуть стати:

- забезпечення доступу до природних ресурсів через здійснення прямих інвестицій та створення потужностей із видобутку

сировинних матеріалів або енергоносіїв, їхньої первісної обробки та, можливо, й доставки;

- можливість наближення виробництва до споживачів завдяки перенесенню ряду технологічних циклів за кордон (що може не тільки розв'язати проблеми з транспортуванням товарів до покупців та допомогти в поліпшенні маркетингової політики, а й стати засобом зниження митних виплат, ускладнень з подоланням перешкод щодо проникнення на певні ринки);

- можливість комбінації ресурсами виробництва (капіталами, матеріалами та технічними засобами, кадрами та ін.), завдяки чому стає можливим створення оптимального їх співвідношення (а відтак і найбільш ефективного застосування), а також концентруються ресурси для розв'язання конкретних економічних завдань;

- мінімізація інвестиційних ризиків у тих випадках, коли об'єктом вкладання капіталів є економічно та соціально-політично стабільна країна та надійний конкретний проект;

- поліпшення конкурентних позицій як завдяки створенню додаткових переваг, які надає ефект концентрації виробничих ресурсів та економії на масштабі, так і шляхом усунення конкурентів поєднанням з ним економічних потенціалів та цілей господарської діяльності.

Інвестиційні інтереси макроекономічних агентів-донорів.

Для країн-донорів капіталів здійснення національними приватними агентами інвестицій за кордон означає опосередковану можливість реалізовувати широкий комплекс інтересів як економічного, так і політико-стратегічного характеру. Щоправда, це стосується тільки тих країн, в яких є відносний надлишок капіталу — порівняно з іншими країнами більша насиченість цим фактором виробництва національної економіки, а також достатньо високе співвідношення між рівнем насиченості економіки капіталом та рівнями її насиченості іншими факторами.

Інвестиції за кордоном — це можливість отримувати фінансові надходження до країни у вигляді дивідендів, прибутків, які виникають у процесі функціонування національного капіталу за кордоном. У разі прямих інвестицій можна казати і про ті підприємницькі доходи, які отримує той власник об'єкта виробництва, який володіє його контрольним пакетом акцій. Особлива стаття — інвестиції у стратегічні галузі іноземних економік, інколи навіть хижачка експлуатація економік країн, що розвиваються. Варто пригадати відомий факт — для багатьох африканських країн з числа найбільш обсягів вивезення капіталів провідни-

ми ТНК у формі прибутків (разом з виплатою національних боргів та відсотків з боргами) перевищують обсяги фінансових надходжень у вигляді капіталів (плюс іноземні кредити та безвідшкодовувальна допомога).

Інвестиції, які було здійснено в технологічній формі, інколи прив'язують реципієнта до країни донора, з якої до неї надходять технологічні субпродукти, ноу-хау, можливо, безальтернативні послуги з обслуговування складного обладнання.

Розглядаючи політичні аспекти проблеми, слід відзначити, що країні-реципієнту не вигідним є погіршення інвестиційного клімату, важлива складова якого — відносини з країною-донором.

Повний комплекс інвестиційних міркувань донорів є нічим іншим, як узагальненим їх уявленням про бажану інвестиційну кон'юнктуру або інвестиційний клімат. Практично ж цей бажаний стан кон'юнктури та інвестиційний клімат є цілями підготовчої діяльності мікро- та макрореципієнтів капіталу, яку вони ведуть, виходячи з власних міркувань про доцільність такої діяльності.

Інвестиційні інтереси приватних агентів-реципієнтів.

З погляду приватних реципієнтів капіталів головним економічним інтересом щодо прийняття іноземних інвестицій, так само, як і для донорів капіталу, є **можливість отримання прибутку**. При цьому інколи приплив капіталів (передусім у грошовій, а також у сучасній формі технологічних інвестицій) може бути засобом динамізації виробництва, його технологічної модернізації, поліпшення менеджменту та маркетингових можливостей, а інколи є безальтернативною умовою початку або відновлення виробничого процесу.

Фактично йдеться про своєрідний факторний обмін: фактори виробництва, які за своєю природою є грошово-капітальними ресурсами, а також найбільш капіталомісткі матеріальні технологічні носії та нематеріальні інформаційні цінності реципієнт «вимінює» на ті, що є у нього в наявності — матеріальні ресурси, робоча сила тощо.

Таким чином, якщо виходити з того, що, як і за будь-якої іншої форми підприємницької діяльності, основною метою розміщення капіталу є отримання (або максимізація) прибутку, то як додаткові цілі реципієнта капіталів (або матеріальні цілі, в яких опосередковується зазначена головна мета) можна виділити такі:

- поліпшення фінансового стану підприємства, залучення коштів для розв'язання конкретних завдань господарської діяльності;
- здійснення модернізації, оновлення машино-технічного парку з метою підвищення ефективності виробництва;

- розширення фізичних обсягів виробництва, залучення до нього додаткових трудових, сировинних тощо ресурсів;
- диверсифікація форм господарської діяльності, започаткування принципово нових для певної комерційної структури видів діяльності або розширення виробничого циклу за рахунок споріднених або більш глибоких видів переробки;
- залучення передових технологій (характерною є пряма статистична залежність між обсягами іноземних інвестицій та технологічним рівнем реципієнта, його витратами на НДДКР);
- подолання митних тарифних та нетарифних перешкод у процесі отримання комплектуючих, об'єктів виробничого споживання завдяки перенесенню ряду технологічних циклів на національну територію;
- оптимізація маркетингової стратегії завдяки використанню збутової мережі іноземного інвестора, його торгової марки, логотипу;
- поліпшення менеджменту та ефективності управління завдяки або приходу разом з капіталом кваліфікованих управлінців, або включення менеджерських послуг у вартість контракту, що перерозподіляє пакет акцій фірми — реципієнта капіталу.

З метою отримання інвестиційних надходжень підприємством — потенційним реципієнтом проводиться комплекс проектних, організаційних, економічних, фінансових, управлінських робіт, які спрямовані на задоволення комерційних інтересів донорів, більшої привабливості відповідного об'єкта виробництва.

Інвестиційні інтереси макроекономічних агентів-реципієнтів.

Своєрідним аналогом основного критерію ефективності підприємницької діяльності — розміру отриманого прибутку — на макроекономічному рівні є комплекс взаємозв'язаних макроекономічних показників. Основним з них є обсяг ВВП, темпи його приросту, оскільки саме від маси виробленого продукту залежать величина національного бюджету, інших основних фінансових фондів країни, порядок функціонування.

Для країни—отримувача капіталу, так само, як і для приватних реципієнтів, важливим міркуванням залучення капіталу є поліпшення фінансових показників економічної діяльності, передусім умов формування платіжного балансу. Така постановка цілей має коротко- та довготерміновий вимір. У першому випадку йдеться про те, що надходження валютних коштів може безпосередньо поліпшити ситуацію на ринку валюти, компенсувати витратні частини основних державних фондів. У другому — про те,

що функціонування більшого масиву капіталу матиме органічним наслідком максимізацію виробленого продукту, а відтак — податкових та інших надходжень.

З метою забезпечення інвестиційного потоку бажаної інтенсивності, а також ефективної реалізації інвестицій урядами країн проводиться цілеспрямована інвестиційна політика, яка включає прямі фінансово-податкові стимули, організаційно-адміністративну підтримку, податково-амортизаційні преференції, а також широкі кон'юнктууроутворюючі заходи.

Для України, як і для інших трансформаційних країн, важливим «навантаженням» на інвестиційну структурну політику є переведення економіки на інтенсивний шлях розвитку в умовах переходу до ринкових відносин. Зокрема, необхідно забезпечити послідовне скорочення витрат на екстенсивне зростання виробничого потенціалу та збільшити міжнародні вкладення в інтенсифікацію вже створених основних виробничих фондів.

У процесі проведення інвестиційної політики уряд враховує потреби у створенні в країні конкурентного середовища, «імпорту» передових методик менеджменту. Як і для приватних агентів, метою національного уряду є підключення (але економіки в цілому) до надбань науково-технічного прогресу через створення міжнародних комерційних структур, які є технологічними лідерами у своїх галузях.

Разом з тим інтернаціоналізація фінансової сфери супроводжується для країни — реципієнта капіталів не тільки відкриттям додаткових джерел інвестування, взагалі надходження грошей до країни, а й збільшенням ризику макроекономічної нестабільності. Слід зазначити, що зовнішні надходження портфельних інвестицій можуть стати причиною як хвилеподібних припливів, так і (інколи) панічних відпливів фінансових ресурсів, причому останнє стало особливо характерним феноменом останніх років, зокрема за часів азійської кризи, яка переросла у світову фінансову кризу в 1997—1998 рр. Справді, значну небезпеку для фінансових ринків країн з порівняно невеликими валютними резервами, а особливо для країн з перехідною економікою, становлять безконтрольні коливання короткотермінових капітальних інвестицій унаслідок зростання та зменшення процентних ставок на світових фінансових ринках. Зрозуміло, що безпосередню причину кризових загострень становлять саме фази підвищення таких ставок на міжнародних ринках. Але до цього слід бути готовими вже у відносно «спокійні» періоди та не спокушатися на безпосередні, інколи сумнівні вигоди, які можуть перевтілитися у значні фі-

нансові труднощі. Принаймні повна лібералізація транскордонного руху короткострокових інвестицій не повинна сприйматися як цільова функція ефективної ринкової системи як такої. Не дивно, що саме Таїланд, де дуже широко використовували для покриття поточних бюджетних та розрахункових дефіцитів короткотермінові капітали, став місцем зародження фінансових буревіїв другої половини 90-х.

Особлива стаття в цьому зв'язку — так звані «гарячі гроші», тобто суто спекулятивні капітали, які переміщуються з однієї країни до іншої відповідно до кон'юнктурних, зокрема кризових, коливань на національних, субрегіональних, регіональних і, як показала та ж сама криза 1997—1998 рр., міжнародних ринках в широкому географічному розрізі. І в найгірших ситуаціях такі капітали та грошові ресурси, які за своєю природою не тяжіють до виробничої сфери, можуть спричинити значні збитки країни-реципієнта. Тому не дивно, що ряд країн світу стали жорстко обмежувати приплив «небезпечних» грошово-капітальних ресурсів.

Є і «спільні небезпеки» як для інвесторів, так і для реципієнтів капіталу. Зокрема, для них важливим є врахування ризиків неекономічного, зокрема політичного, суспільно-психологічного характеру.

2.14.3. Трансформаційна специфіка національної участі в міжнародних ринках капіталів

Українська економіка, як і інші економіки трансформаційного типу, зіткнулася з необхідністю розв'язання таких завдань, як структурна перебудова систем власності та матеріального виробництва, оновлення застарілих фондів, запровадження дійових моделей промислової та технологічної політики. Успішність такого розв'язання залежить від того, наскільки вдасться активізувати інвестиційний, як і фінансовий, грошово-кредитний та інші сегменти національного ринку.

У свою чергу, створення дійового ринку капіталів, забезпечення сприятливих умов економічного зростання та проведення радикальних реформ пов'язано з участю країни у світових ринках капіталів. Звичайно, у цьому контексті постає питання налагодження ефективних контактів з потенційними суб'єктами іноземного інвестування. Пригадаємо, що до числа іноземних інвесторів належать такі категорії економічних суб'єктів:

- іноземні юридичні особи;

- іноземні фізичні особи;
- особи без громадянства;
- вітчизняні громадяни, що проживають за рубежем;
- іноземні держави;
- міжнародні організації.

Крім основного позитивного результату припливу іноземного капіталу — збільшення сукупних інвестицій у країні, розвитку конкретних господарських проєктів, можна назвати й інші важливі для приймаючої країни з перехідною економікою переваги. Звичайно, вони подібні до тих позитивних наслідків припливу інвестицій, про які вже йшлося. Проте в даному разі є і своя специфіка та зміщення акцентів, ураховуючи які зазначені переваги можна подати таким чином:

- формування ринкової інфраструктури в країні після десятиліть існування адміністративної економіки; зокрема, ця мета реалізується завдяки тому, що в раніше неефективних підприємств з'являються реальні власники, які наповнюють своєю діяльністю ринкове середовище та створюють ефективні системні зв'язки, використовують налагоджені раніше маркетингові канали тощо;

- збільшення масиву технологій, сучасних машин та обладнання, які надходять до країни ззовні, що є важливим за умов колапсу колись інтегрованого технологічного простору Східного блоку й СРСР;

- поширення прогресивних форм менеджменту, які є типовими для господарської діяльності в країні походження капіталу; у такий спосіб часто відбувається уніфікація принципів та механізмів господарювання країн, які користуються перевагами ринкової інфраструктури (наприклад, наявної в ЄС), та країн, які прагнуть увійти у певний ринковий статус або до відповідних наддержавних структур;

- ефект прикладу та конкурентного стимулу наслідувати прогресивні моделі мікроекономічної політики та корпоративного управління, що сприяє прискореній адаптації суб'єктів господарювання країни — реципієнта капіталів до вимог сучасних міжнародних економічних відносин.

Специфічним засобом включення економіки України до системи світогосподарських зв'язків є інвестиційна політика. Особливості сучасного етапу розвитку диктують необхідність активного сприяння насамперед залученню капіталів інонаціонального походження у вітчизняне національне господарство. Унаслідок цього має бути створена органічна підсистема самоврегульованої ринкової економіки в Україні, що сприятиме загальній стабіліза-

ції господарського та фінансового стану як у національному масштабі, так і на рівні підприємств, науково-технічному прогресу, запровадженню ресурсозберігаючих технологій, додатковим операційним контактам, наповненню ринку дефіцитними та новими за типом товарами, розвитку імпортозамінного виробництва, реконструкції і технічному переозброєнню виробничих потужностей тощо.

На умовах участі України в складній системі руху капітальних ресурсів позначаються багато факторів, які впливають зі специфіки етапу формування ринкових відносин. Особливе значення має механізм нагромадження капіталів, що тільки формується після колапсу системи централізовано-планового фінансування.

Нагромадження — це вкладення коштів до загального капітального ресурсу в економіці, що означає залучення до виробництва додаткових ресурсів. За своєю природою, нагромадження — це утримання від поточного споживання частини створеного нового продукту з метою забезпечення виробництва у майбутньому.

Створення відлагодженого механізму нагромадження є необхідною умовою динамізації національного розвитку України. Якнайшоріше розв'язання цього завдання актуалізується застарілістю виробничих фондів, малою продуктивністю праці.

Загалом існують три основні складові загального процесу реструктуризації та нагромадження власності, які визначають канали руху капіталів. Ними є:

- первісне нагромадження капіталів — створення приватних агентів інвестиційної діяльності та великих власників засобів виробництва, яке, на відміну від нагромадження капіталів у Західній Європі XV—XVIII ст., відбувається не завдяки поступовій модифікації суспільних класів (феодалів та торговців — на капіталістів при зубожінні та пролетаризації селян), об'єднання дрібних господарств і зовнішніх колоніальних пограбувань, а переважно через приватизацію та інші форми привласнення суспільної власності, зокрема й кримінальним шляхом, а також унаслідок дії інфляційних механізмів соціального розшарування та концентрації власності;

- формування ринкових структур і інститутів власності та інвестування, що означає створення традиційних для ринкової системи установ банківсько-кредитної, фінансово-монетарної сфери, а також акціонерних форм концентрації капіталу у реальному секторі, відбивається на оптимізації співвідношення між виробництвом засобів виробництва та засобів споживання;

- формування механізмів суспільного самоврядування та «соціальної амортизації» — створення фондів та структур соціального захисту населення, реалізації соціо-культурно значущих проєктів, надання соціальних гарантій і пільг окремим прошаркам населення та ін.

Міжнародна практика залучення та використання іноземних прямих інвестицій у другій половині ХХ ст. свідчить про те, що вони можуть реально стати засобом розв'язання соціально-економічних завдань розвитку, динамізації виробництва. Залежно від конкретики розвитку окремих країн іноземні інвестиції можуть бути ефективно використані для реструктуризації національної економіки, подолання кризових негараздів.

Згідно з Законом «Про режим іноземного інвестування» об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є:

- новоутворювані та ті, що реконструюються, основні фонди, а також обігові кошти в усіх галузях народного господарства;
- цінні папери (акції, облігації та ін.);
- цільові грошові внески;
- науково-технічна продукція та інші об'єкти власності; майнові права та права на інтелектуальну власність.

Протягом років незалежності зростали абсолютні обсяги іноземного інвестування в Україну. Однак реальні здобутки тут все ще лишаються мізерними. У табл. 2.14 дається перелік країн, обсяги залучених до України капіталів з яких були найбільшими.

Таблиця 2.14

**Найбільші країни-інвестори в економіку України
(1995—2000 рр.), млн дол. США**

Країна	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Разом	483,5	896,9	1438,2	2063,6	2781,7	3247,8
США	96,6	183,3	263,0	385,0	509,7	589,4
Нідерланди	11,8	46,5	119,6	213,1	264,1	301,0
Німеччина	101,3	156,9	166,5	179,2	231,8	229,5
Велика Британія	33,8	53,9	100,3	151,4	209,2	243,4
Росія	19,1	50,0	106,2	152,6	186,9	287,69
Республіка Корея	—	0,1	7,8	16,8	186,2	184,2

Кіпр	28,5	51,5	86,1	126,3	149,6	196,27

Джерело: Статистичний щорічник України. — К.: Техніка, 2000.

В умовах фінансового дефіциту протягом періоду ринкової трансформації в Україні постійно залишаються поза увагою питання пошуку та практичного застосування внутрішніх інвестицій — саме тих джерел, які змогли б забезпечити довгострокові позитивні тенденції зростання, ефективність моделі відкритої економіки України.

Ключовою умовою припливу іноземних інвестицій до країни є поліпшення клімату для життєдіяльності капіталу всередині країни. З цією метою згідно зі Стратегією економічної та соціальної політики на 2000—2004 рр. необхідно забезпечити макроекономічну стабільність. Така стабільність сприятиме акумулюванню внутрішніх і зовнішніх ресурсів, оскільки гарантує підвищення довіри інвесторів до економічної політики та зменшення ризику інвестування.

З погляду основних макроекономічних агрегатів як критерій оптимізації ситуації в інвестиційній сфері Стратегія розглядає досягнення показником норми чистих заощаджень 20 % ВВП. Інструментами реалізації цього завдання, які опосередковано або прямо передбачають залучення капіталів іноземного походження, визначено:

- послаблення податкового навантаження на товаровиробників;
- інтенсивне оновлення основних фондів засобами амортизації;
- всебічний розвиток системи лізингу машин і обладнання;
- зменшення витратного навантаження на економіку з боку незадіяних виробництв, виведення з експлуатації фізично зношених основних фондів;
- запровадження ефективної системи страхування інвестицій;
- узгодження грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики із завданнями інвестиційної стратегії;
- сприяння широкому залученню іноземних інвестицій.

Теза про пріоритетність завдання мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів підтверджується різного роду аргументами. Ось основні з них.

Аргумент функціональний: ані міркування здорового глузду, ані знання про те, як і під впливом яких факторів відбувається міжнародний рух фінансових ресурсів, не дають підстав вважати, що іноземні капітали можуть «врятувати» економіку України. Ще ніколи так не було на практиці, щоб іноземні капітали спрямовувалися до розбалансованої економіки, в якій не створено

сприятливого для резидентів інвестиційного клімату. Крім того, якщо йдеться не про невелику острівну країну, територія якої слугує офшором або простою вільною економічною зоною, нереально сподіватися, що за своїми обсягами іноземні капітали самі по собі задовольняють усі соціально-економічні потреби у кредитно-фінансових ресурсах.

Аргумент «статистичний»: за різними оцінками вплив капіталів з нових незалежних країн (для України найчастіше береться цифра 20—25 млрд дол.) значно перевищує сумарний показник прямих іноземних інвестицій та іноземних кредитів. Цей факт треба сприймати самокритично: втеча капіталу має місце передусім тому, що не створено сприятливого для економічної діяльності середовища через політичну нестабільність. І ще він означає необхідність суттєвого уточнення базової парадигми макроекономічного розвитку з акцентом на пошук та використання внутрішніх інвестиційних джерел.

Навіть у ситуації, яка існувала в Україні протягом 90-х років і в економічному плані характеризувалася, зокрема, подальшим падінням ВВП, постійно зростали витрати на державне споживання. Це значно ускладнювало «відкриття» найважливішого внутрішнього джерела інвестування, яке могло б створити сприятливу ситуацію і для залучення інвестицій ззовні. І навіть в умовах економічного зростання, яке розпочалося останніми роками, важливим проінвестиційним фактором є зниження непродуктивних «апаратних» витрат.

Аналогічні українським труднощі з іноземним інвестуванням відчуває й Росія. Щоправда, навіть у цій сусідній країні успіхи із забезпеченням іноземного інвестування значно більші, ніж в Україні (наприклад, тільки протягом першого півріччя 2001 р. обсяги іноземного інвестування РФ становили 6,7 млрд дол.). Це пов'язано передусім зі значно послідовнішим проведенням реформ, більшою довірою потенційних інвесторів до перспектив розвитку національної економіки Росії.

Надзвичайно важливим є поєднання функціональних цілей фінансової сфери та сфери реальної економіки. Адже слабкість виробництва «відтворює» валютно-фінансову дестабілізацію, що показали численні «провали» гривні. Тому подібне буде повторюватися і надалі, якщо не буде забезпечене реальне стаłe економічне зростання — умова забезпечення надходжень до бюджету та товарного наповнення ринку.

Розв'язання завдання залучення іноземного капіталу є функціонально складним, а також таким, що залежить від національної

конкретики певної країни. Адже важливим моментом при розробленні науково обґрунтованої стратегії залучення іноземних інвестицій та формування інвестиційно-підприємницького клімату є врахування особливостей розвитку окремих галузей. Про «галузеві здобутки» щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України свідчать дані табл. 2.15.

Таблиця 2.15

**Надходження прямих іноземних інвестицій
за галузями в 1999—2000 рр., % річної зміни**

Галузь	Частка загального обсягу у 2000 році, %	1999	2000
Харчова промисловість	20,1	13,3	17,1
Внутрішня торгівля	18,8	27,1	30,5
Машинобудування	9,0	0,5	2,0
Кольорова металургія	8,1	3,4	767,5
Фінанси, кредит	6,4	0,6	25,0
Паливна промисловість	5,9	141,1	19,8
Чорна металургія	3,8	69,7	14,7
Хімічна промисловість	3,6	3,3	15,9
Транспорт	3,6	8,6	46,3
Охорона здоров'я, фізкультура та соціальне забезпечення	3,3	4,4	8,1
Будівництво	3,2	2,9	5,6
Загальна комерційна діяльність	2,8	87,2	15,8
Зв'язок	2,4	28,2	18,3
Деревообробна промисловість	2,1	8,0	42,4
Сільське господарство	2,0	7,5	23,4
Інші галузі	5,5	—	—

Джерело: Держкомстат // Квартальні передбачення. — 2001. — Січень. — С. 6.

Узагальнюючи розгляд трансформаційної специфіки політики мобілізації капіталів в Україні, слід особливо підкреслити таке. Україні при виборі цілей та методик залучення іноземних капіта-

лів треба враховувати, що сучасна держава, яка прагне до створення ефективного соціально-ринкового середовища, має здійснювати активну регулятивну підтримку власної національної економіки, і понад усе — відігравати своєрідну подвійну роль у справі мобілізації капіталів.

По-перше, її функція — створювати такі умови, за яких національна територія перетворилася б на привабливий для фінансово-інвестиційних ресурсів об'єкт, у широкому розумінні цієї тези. Фактично ставиться завдання забезпечення необхідної прибутковості та гарантій фінансовим коштам, причому як внутрішнім, так і зовнішнім за походженням.

По-друге, необхідно забезпечити своєрідну суспільну конструктивність роботи усіх капіталів, які «працюють» на ринку, для економіки країни. Ключовими умовами цього є програмність цільової фінансово-інвестиційної політики.

Але й така фінансово-інвестиційна політика у відкритій економічній системі просто не може бути ефективною за відсутності програмно-цільової промислово-технологічної стратегії, метою якої є створення передумов для ефективного залучення фінансових ресурсів у вигляді капітальних активів, які функціонують у виробничій сфері. Крім того, необхідно запровадити реальні механізми імплементації програмних положень, оскільки навіть наявні документи є лише паперовими, а закладені у них ідеї не реалізуються (наприклад, декларація про пріоритетність цілей забезпечення припливу іноземних інвестицій та всіляке сприяння цьому процесу в Програмі «Україна—2010»).

Необхідною є й оптимізація інституційного механізму та нормативно-правової бази регулювання іноземного інвестування. Адже в Україні багато разів створювалися та ліквідовувалися численні відомства та інститути, які відповідали за інвестиційний процес, хоча ефективність їхньої діяльності завжди була низькою. Потрібним для іноземних інвесторів є також існування розгалуженої мережі страхувальних, кредитно-фінансових установ, а також поліпшення умов їхньої діяльності.

«Традиційні» для України проблеми породжує податкова система, яка характеризується надто високими ставками та відсутністю стимулюючої функції, а також тінізація та криміналізація економіки, що значно перешкоджають формуванню сприятливого інвестиційного клімату.

Щодо законодавчої та нормативної бази інвестиційної діяльності, то вона поки що недостатньо розроблена, незважаючи на те, що її складають понад 100 законів та підзаконних актів. Крім

того, комплекс регулюючих документів характеризують внутрішня суперечливість та часті зміни, що породжує невизначеність позиції держави з ряду питань регулювання, а також можливість зловживань. На регулюванні інвестиційної сфери позначається вповні і характерна для вітчизняної правової та господарсько-правової систем ситуація, за якої значну практичну регулюючу роль відіграють не закони, а підзаконні акти. Проблему погіршує некомпетентність багатьох посадовців та їх невміння орієнтуватися в існуючих нормативних джерелах. Так, наприклад, часто трапляються випадки, коли наявність міждержавної угоди за участі України про захист інвестицій та відповідні податкові й митні пільги не гарантує інвесторам можливості вільного ввезення технологічного обладнання, яке мало б звільнитися від митних стягнень, а також вільну та неускладнену бюрократичними перешкодами можливість реалізації майнових та особистих прав.

Крім розв'язання зазначених проблем, необхідно продовжувати формування ринкової інфраструктури в економіці країни. Йдеться і про матеріальну сторону проблеми — будівництво шляхів сполучень, оптимізацію зв'язку тощо, а також і про створення організаційних засад підтримки бізнесу.

2.14.4. Приватизація як інструмент залучення інвестицій до трансформаційної економіки

Важливим каналом залучення капіталів з-за кордону в умовах, коли значна частина виробничої власності перебуває в розпорядженні держави, є приватизація. Згідно з методиками приватизації, які були розроблені експертами ООН ще на початку 90-х років, саме уряд країни повинен:

- ефективно здійснювати контроль активів підприємств, які приватизуються, маючи повноваження продавати їх активи повністю або частинами;
- надавати покупцям (як національним, так і зарубіжним) свідоцтва та гарантії щодо власності, яка переходить у приватні руки;
- визначати доцільні частини національних підприємств, які мають перейти у власність іноземців, бути розподіленими тільки між громадянами країни або працівниками відповідних підприємств.

Важливими організаційними завданнями є підготовка широкого прошарку кваліфікованих менеджерів, які керуватимуть підприємствами на комерційній основі, створення великих соціа-

льних груп інвесторів, власників акцій, підвищення ефективності використання ресурсів підприємств, забезпечення дохідності підприємств, що підлягають приватизації.

Щодо конкретних механізмів залучення інвестицій через приватизацію, то ними можуть ставати такі види продажу:

- продаж функціонуючому покупцеві (на основі конкурсу або привілейованому покупцеві);
- публічна пропозиція до продажу (через біржовий перелік або «позабіржову» пропозицію);
- передання акцій інституційним інвесторам;
- купівля акцій за допомогою позичкових коштів (дирекцією або працівниками, сторонніми інвесторами);
- комбінація перелічених заходів.

Практичний досвід проведення реформи сфери власності країн Центральної та Східної Європи свідчить про великий конструктивний потенціал заходів, які мають на меті інтеграцію цілей та інструментів приватизації й залучення іноземних інвестицій. Тому і завдання приватизаційної політики в Україні тісно пов'язані з іншими аспектами регулювання та реформи сфери власності.

В Україні ще в 1992 р. було прийнято програму приватизації майна державних підприємств. Особливостями і програмних положень щодо приватизації, і практичних заходів, які не були комплексними та послідовними, на всіх етапах реформи була націленість на механічне зниження частки державних підприємств у структурі національного господарства, а також відсутність цілеспрямованості щодо забезпечення сприятливого підприємницького клімату. У результаті не було ані створено системи ефективної власності, ані залучено в бажаній кількості інвестицій з-за кордону.

У результаті став відбуватися розпродаж державного майна за цінами значно нижчими, ніж бажані та оцінні як за принципом залишкової вартості, так і відповідно до потенційної прибутковості об'єктів. Наприклад, у 2001 р. було організовано тендери з продажу кількох українських обласних енергетичних компаній (обленерго), в яких взяли участь іноземні конкурсанти, щоправда, в обмеженій кількості.

У квітні 2001 р. було організовано тендер з продажу одразу трьох обленерго — «Київобленерго», «Рівнеобленерго» та «Житомиробленерго». До них було допущено сім іноземних компаній, з яких взяло участь у конкурсі тільки три — AES Washington Holdings B. V. (США), Electricite de France (Франція) та Vychodoslovenske energeticke zavody (Словаччина). У результаті американ-

ська компанія придбала 75 % акцій «Київобленерго», витративши за пакет 248 686,2 тис. грн. При початковій ціні 174 032 тис. грн (французька компанія «зупинилася» на 208 052 тис. грн). «Рівнеобленерго», точніше 75 % + 1 акція, було закуплене тією самою AES Washington Holdings B. V. уже без будь-якої конкуренції за попередньою ціною — 125 697 тис. грн. Нарешті, основний пакет акцій «Житомиробленерго» (75,56 %) було продано словацькій компанії, яка запропонувала 190 млн грн при початковій ціні 95 174 тис. грн.

Важливим аспектом участі України в системі світового руху капіталів є залучення прямих іноземних інвестицій у великі та середні підприємства через їх перетворення у відкриті акціонерні товариства з подальшим продажем пакетів акцій. Грошова приватизація дає змогу об'єднати процес роздержавлення з появою нового реального власника, який не тільки буде прагнути до негайної віддачі, а й вкладатиме реальні грошові кошти в розвиток підприємств.

Досвід країн Центральної та Східної Європи свідчить про подвійну роль як приватизації взагалі, так і підключення іноземних інвесторів до цього процесу. З одного боку, і приватизація, і, тим більше, прихід іноземних інвесторів є засобами створення інституту ефективного власника, який впроваджуватиме сучасний менеджмент, здійснюватиме необхідні інвестиції у сферу виробництва. З іншого боку, такий прихід означає залучення додаткових коштів до держбюджету, а в разі приходу на підприємство іноземного інвестора — насичення національної економіки капіталами.

У проблеми залучення іноземних інвесторів до приватизаційного процесу є й інший вимір. Це — градація економічних інтересів за часовим та функціональним характером їх реалізації. Інакше кажучи, йдеться про те, що зазначені інтереси можуть бути класифіковані як стратегічні та тактичні.

Стратегічні інтереси за своєю природою пов'язані з цілями створення та розвитку інституту ефективних інвесторів і збільшення маси капіталів у економіці країни. Вони реалізуються при створенні нових об'єктів приватного господарювання на національній території країни. У довгостроковому плані це сприятиме наповненню державного бюджету, збільшенню експортних надходжень за рахунок створення або підвищення ефективності виробничих потужностей, підвищенню зайнятості. Підтвердженням цьому слугує позитивний досвід реформування польської економіки, причому помітну роль у процесі проведення приватизаційних заходів у Польщі відіграв західний, передусім німецький, капітал.

Тактичні інтереси пов'язані з цілями безпосереднього залучення коштів та включення їх до державного бюджету і також реалізуються через продаж інвесторам за гроші об'єктів виробництва, відповідних акцій, у тому числі їх контрольних пакетів. Ці гроші використовуються, зокрема, з метою балансування поточних макроекономічних показників та безпосередньої стабілізації економіки. Наприклад, успішна приватизація в Аргентині тільки протягом 1991—1994 рр. додала бюджетних надходжень на 9 млрд дол.

Разом з тим існує і суперечливість тактичних та стратегічних приватизаційних цілей, що є особливо типовим для економіки перехідного типу, тим більше такої фінансово дефіцитної, як українська. Наприклад, трапляються ситуації, коли певні підприємства, що є неприбутковими, зовсім не обов'язково повинні негайно розпродаватися з метою отримання за них коштів та зниження навантаження на бюджет країни. Вповні можливим у подібних ситуаціях є рішення провести реструктуризацію, розукрупнення виробництва, підготовку інституційної бази приватизації, наприклад організувати аукціони з продажу майна тощо з метою підвищення його ефективності та збільшення ринкової вартості.

Отже, існує суперечність між тактичними та стратегічними цілями, розв'язання якої завжди потребує конкретних виважених рішень. Так, перспективним цілям розвитку сфери виробництва можуть суперечити цілі оперативного балансування економіки. Разом з тим незастосування коштів негайно може перетворити їх на ефективно функціонуючий капітал та джерело постійних надходжень до держбюджету, валютних прибутків у майбутньому. Однак на процес вироблення рішення може вплинути поточний фінансовий стан у країні, необхідність вживати термінових дій з метою попередження особливо несприятливого перебігу подій у монетарній сфері країни.

Але загальний підхід має враховувати, що значення приватизації не повинне обмежуватися тільки фінансовими міркуваннями. Головне тут — довгострокові структурні зрушення, створення сприятливого для бізнесу підприємницького клімату, забезпечення сталого економічного зростання, про що свідчить, наприклад, досвід таких країн, які раніше вдало здійснювали масштабні приватизаційні програми — Німеччини, Чилі, Іспанії, Тайваню. Але сам по собі факт проведення приватизаційних заходів не означає, що регулююча роль держави на цьому закінчилася. З метою забезпечення бажаних умов функціонування приватизованих національними та зарубіжними власниками підприємств доцільно

вживати постприватизаційних заходів: здійснювати допомогу з кадровою підготовкою та менеджерським забезпеченням, проведенням соціальної політики тощо.

При цьому слід зазначити, що певні споруди, виробничі потужності, інститути державної, суспільної призначеності (культурно-просвітницько-наукові, транспортні, медичні заклади тощо) мають підлягати приватизації із залученням іноземних інвесторів в особливому порядку під контролем органів вищої виконавчої влади, а деякі взагалі мають бути виключені зі сфери інвестиційної політики (культурні заклади національного призначення, майно органів державної влади, управління й захисту. Національного космічного агентства та ін.).

Організаційними засобами залучення додаткових валютних коштів можуть стати концесії та компенсаційне співробітництво.

Справді, у зв'язку з приватизацією можна відзначити і такий інструмент залучення іноземного бізнесу за допомогою механізмів передання прав володіння та користування, як концесія. Це — один із можливих засобів залучення валютних коштів при мінімальних витратах, оскільки об'єктами відповідних угод можуть ставати малоефективні або тимчасово невикористовувані нестратегічні ресурси як природного, так і будівельно-технічного походження. Такого роду ресурси, або матеріальні об'єкти, можуть надаватися з метою практичного використання в підприємницьких цілях на умовах відповідних виплат та компенсації. Концесійні умови можуть фіксувати довгострокову оренду з можливою наступною приватизацією об'єктів.

Сутність концесійної форми співробітництва полягає у використанні потенційної можливості максимізації економічного ефекту під час розроблення надр, інших природних ресурсів, окремих матеріальних об'єктів завдяки впровадженню новітніх науково-технічних досягнень інонаціональних кооперантів (у даному разі західних).

Однак кооперація на таких засадах не повинна, на наш погляд, виходити за межі деяких окремих проектів (наприклад, створення рекреаційних зон, високотехнологічних виробництв) і не може поширюватись на родовища окремих корисних копалин національного значення та деякі інші об'єкти.

Розв'язанню завдань модернізації виробництва в Україні може сприяти компенсаційна форма міжнародної кооперації. У даному разі йдеться про так звану промислову компенсацію, тобто спорудження (на території України) виробничих об'єктів із поставками

необхідного комплексного обладнання та оплатою виготовленою на цьому об'єкті продукцією. Розвиток компенсаційного співробітництва можливий у хімічній, добривній та деяких інших галузях вітчизняної економіки. Проте і ця форма співробітництва не є універсальною, а має розглядатися як специфічне доповнення до інших.

Крім того, під час її впровадження необхідні поміркованість і реалізм, тобто обґрунтований вибір проектів, а також розуміння необхідності певного компромісу при розрахунках, оскільки в переважній більшості випадків західний інвестор не зацікавлений у 100-відсотковому товарному «покритті» свого первісного технологічного «внеску».

Резюме

Для інвесторів вкладення капіталів означає розширення сфери, обсягів господарської діяльності, додаткові можливості отримання прибутку.

Для реципієнтів надходження капіталів означає не тільки приплив інвестиційних ресурсів, а й новітніх технологій, методик управління, оволодіння новими інструментами маркетингу.

В умовах транзитивної економіки України необхідна активна державна політика залучення іноземних інвестицій та забезпечення умов нагромадження в країні. Така політика повинна, з одного боку, мати своїм прямим результатом оптимізацію міжнародно-інвестиційного режиму (спеціальні законодавчі акти, міжурядові угоди про взаємне сприяння інвестиціям, уточнення податкових ставок тощо), а з іншого — загальне поліпшення господарської ситуації в країні, забезпечення сталого економічного зростання, що має вирішальне значення для повноцінного розвитку інвестиційного, міжнародного інвестиційного процесу. Адже саме здоровий ринковий простір, для якого типовим є прищвидшений розвиток високотехнологічних виробництв, може перетворити територію держави на бажаний об'єкт здійснення інвестицій, який би притягував капітали, а не відштовхував їх так, як це переважно траплялось протягом 80—90-х років та на початку XXI ст.

Для України актуальним завданням є подолання криміналізації інвестиційної сфери, для чого необхідне ефективніше застосування пеніцитарної системи та недопущення ущемлення інтересів легального бізнесу. Потрібні і стабілізація законодавства, обґрунтоване податкове регулювання.

Найбільш успішні транзитивні економіки активно впроваджують досвід ряду провідних індустріально розвинутих країн щодо проведення цілеспрямованої політики з концентрації як національних, так і іноземних капіталовкладень відповідно до пріоритетних науково-технічних напрямків розвитку. Найбільш характерний приклад цьому — розвиток мережі технопарків, що дає змогу поглиблювати сферу виробництва на нові технологічні цикли, формувати потужніший експортний потенціал, поліпшувати умови національної участі в системі міжнародного поділу праці.

Залучаючи інвестиції до економіки України, слід брати до уваги, що загальний успіх цієї справи залежить від того, наскільки вдасться забезпечити агрегативний фактор підприємницького інтересу. Посилення ж цього фактору є пріоритетним завданням оптимізації іноземного інвестиційного процесу. Крім того, слід враховувати, що з метою підвищення дієвості та результативності політику залучення іноземних інвестицій необхідно проводити диверсифіковано по країнах та галузях, а також конкретно, орієнтуючись на конкретних підприємців та групи підприємців.

У вітчизняних умовах модель відносин з міжнародним капіталом може формуватися за допомогою таких важливих інструментів:

- надання в оренду (надання концесії) іноземним фізичним та юридичним особам окремих виробничих об'єктів, покладів корисних копалин, земельних ділянок;
- аукціонний продаж іноземним юридичним та фізичним особам нерухомості, зокрема об'єктів незавершеного будівництва;
- продаж іноземним підприємцям цінних паперів українських підприємств та організацій, державних цінних паперів;
- часткова конверсія національної заборгованості в акції та інші цінні папери чи внески у спільні підприємства; часткова оплата зовнішніх боргів через передання нерухомості у власність кредиторів (цей інструмент може застосовуватись обмежено, тільки в окремих випадках);
- імпорт з оплатою в національній валюті за надання можливості застосовувати отримані кошти з метою здійснення інвестицій (і в даному разі можна зробити застереження про обмеженість застосування зазначеного інструменту).

Перелік практичних організаційних заходів інвестиційної політики має виходити з визначення основних її пріоритетів і принципів. Відзначимо необхідність комплексності та програмно-цільового підходу, що має забезпечити спрямованість будь-яких інвестиційних акцій на досягнення загально-економічних цілей України. Необхідною є, також, розроб-

лення механізму залучення портфельних інвестицій через випуск цінних паперів, уточнення регіональних, галузевих та міжгалузевих пріоритетів, визначення об'єктів для продажу іноземним інвесторам.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Капітал та рух капіталу в системі сучасних міжнародних економічних відносин

Капітал як принциповий об'єкт міжнародних економічних відносин та інструмент державно-господарської й комерційної політики має дихотомічну природу, причому кожний із двох його якісних комплексів реалізується у властивому йому масштабі прояву.

По-перше, з макроекономічної, загальносуспільної точки зору капітал є одним з основних факторів виробництва. Матеріально він утілений в усіх засобах виробництва, які було створено людьми з метою виробництва інших товарів, а також послуг. Ці засоби виробництва обчислюються в грошовій формі, причому завдяки механізму купівлі-продажу можуть виникати відносини з приводу обміну, матеріальної компенсації щодо переміщення прав власності на об'єкти капіталу. Щодо самих національних грошей, то з макроекономічної позиції вони не є капіталом, оскільки сам макроекономічний агент — держава — є їх виключним емітентом. Отже, саме держава вирішує (звичайно, відповідно до об'єктивних закономірностей функціонування грошової маси) питання щодо кількості грошей в обігу та правил регулювання такого обігу.

По-друге, з мікроекономічного, комерційного, погляду капітал — це всі матеріально-грошові ресурси, які можна використати з метою отримання прибутку. До цих ресурсів належать і національні грошові цінності. З точки зору суб'єктів комерційної діяльності, на відміну від макроекономічного погляду на них, національні гроші, але виступають носіями багатства, інструментами підприємницької політики.

Іноземні та інтернаціональні грошові цінності можуть мати риси та виконувати функції капіталу як на мікро-, так і на макроекономічному рівні, оскільки в обох функціональних масштабах вони проявляються як засіб досягнення господарських та відтворювальних цілей.

З таким трактуванням природи капіталу пов'язане розуміння руху капіталу як елемента міжнародних економічних відносин, що проявляється в динаміці фінансових та майнових зобов'язань та є субстанційно відмінним від того, що вважається капіталом як таким. Адже неможливо перемістити великий виробничий об'єкт, який тому і називається «нерухомість». Натомість переміщенню підлягають фінансові ресурси

та ті матеріали, які можуть використовуватись для будівництва та функціонування певних об'єктів.

З предметної точки зору важливим є ще одне міркування: вектор коопераційного розвитку, спрямований на інтернаціоналізацію виробництва, зумовлює еволюцію самої субстанції міжнародних економічних відносин: зростає питома вага й абсолютна маса окремих вузлів, напівфабрикатів тощо, які є елементами усупільненого у міжнародному плані виробництва.

Такі фактори та еволюційні тенденції не можуть не ініціювати відповідних змін на рівні організаційно-економічної інфраструктури міжнародного виробництва. Елементний склад і функціональний характер цієї інфраструктури визначається дією багатьох складових. Однією з них, причому такою, що має принципове значення, є дедалі більший міжнародний рух капіталу. Він об'єктивно веде до розширення внутрішньокорпоративного обміну, що у багатьох випадках, унаслідок значних можливостей економії на податках, миті тощо, звужує поле дії інших різновидів міжнародного обміну.

Технічно інвестиційний процес реалізується в різних формах, залежно від тих або інших критеріїв:

- *за об'єктами* — реальні (внески у реальні активи, які обумовлюють створення або модернізацію засобів виробництва) та фінансові (купівля фінансових активів, зокрема цінних паперів);
- *за суб'єктами інвестування* — приватні (акціонерні), державні, іноземні та змішані (спільні);
- *за характером участі в роботі об'єкта, часткою володіння та управлінськими повноваженнями* — прямі та непрямі;
- *за термінами* — короткострокові (як правило, на термін до одного року) та довгострокові;
- *за ознакою національної юрисдикції* — внутрішньонаціональні та закордонні.

Із загального теоретичного погляду головні інтереси країн — учасниць відносин з приводу довго-, середньо- та короткотермінового міжнародного переміщення фінансових ресурсів впливають з логіки факторного аналізу вихідного розміщення грошово-капітальних ресурсів. Нерівномірність такого розміщення виражається, як відомо, в їх відносній дефіцитності та відносній перенасиченості. Оптимізація розміщення капіталів, як і факторної забезпеченості взагалі, об'єктивно веде до підвищення ефективності національних економік, а також максимізації, у кінцевому підсумку, виробленого продукту та макроекономічної стабілізації. Отже, в будь-якому випадку міжнародні валютно-фінансові відносини є не тільки важливим фактором та складовою міжнародних економічних відносин взагалі, а й таким їхнім компонентом, який значно додає загальній системі внутрішнього динамізму.

Існують складні кореляційні зв'язки між функціями руху фінансових ресурсів та міжнародної торгівлі. Якщо розглянути вплив з боку фінансів, що переміщуються з однієї країни до іншої, то можна зробити такі два принципові результуючі висновки.

По-перше, оптимізація розміщення капіталів, як і інших факторів виробництва у широкому їх трактуванні, є своєрідною альтернативою, заміщувачем міжнародної торгівлі товарами та послугами. Міграція фінансових ресурсів, насамперед у вигляді інвестованого капіталу як своєрідна альтернатива міжнародних товарообмінних відносин, об'єктивно зменшує субстанцію міжгалузевої торгівлі. (Втім, до такого наслідку опосередковано може привести і рух фінансових ресурсів у вигляді переміщення кредитних ресурсів у процесі проведення державою-реципієнтом активної промислової політики та використання кредитного потенціалу для реального сектору.)

Ефект заміни торгівлі виникає передусім тоді, коли метою здійснення інвестицій постає подолання торговельних бар'єрів, використання факторних переваг країни-реципієнта.

Разом з тим наслідком інвестицій може стати розвиток експортного виробництва у країні-реципієнті, і в таких випадках не відбувається помітного заміщення товарного імпорту до такої країни-реципієнта з країни-донора.

І навпаки, розвиток місцевого виробництва може бути умовою поліпшення маркетингових умов діяльності певної фірми на ринку відповідної цільової країни (наприклад, завдяки зниженню транспортних та трансакційних витрат), що може навіть збільшити експорт. Фірма-інвестор може збільшити обсяг продажу й витіснити конкурентів з цільового ринку в результаті додаткової реклами, поліпшення іміджу.

Можливою є комбінація ефектів: інвестиції можуть спричинити розвиток окремих стадій виробництва (наприклад, збирання готових вузлів та деталей). У такому разі можливе збільшення поставок комплектуючих частин і зменшення попиту на експорт тієї продукції, яка може вироблятися завдяки таким новоутвореним видам виробництва.

По-друге, рух фінансових активів у сфері торгівлі — активний формуючий фактор. Це пов'язано з насиченням активами капіталодефіцитних галузей країн-реципієнтів. Через те що іноземні інвестори (які хоча і можуть вдатися до галузевої диверсифікації своєї виробничої діяльності) все ж такі (більш вірогідно) вкладатимуть гроші у «свої», тобто традиційні для їхньої підприємницької діяльності, галузі, розширюється простір для внутрішньогалузевої торгівлі через зростання обсягів виробництва у відповідних галузях.

Органічним позитивним наслідком міжкраїнового переливання фінансово-кредитних ресурсів є зростання ефективності функціонування капіталу, що інвестується. Але його приплив, завдяки зміні структури факторів виробництва, забезпечує повніше використання некапітальних, традиційно надлишкових факторів у країні — реципієнті капіталу.

Терміни та поняття

Концесія (згідно з Законом України «Про концесії») — це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань щодо створення (будівництва) та (або) управління (експлуатацію) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.

З урахуванням міжнародного фактору, К. є наданням однією стороною (узагальнено — державою перебування об'єкта) іноземному суб'єкту господарювання права використання промислових підприємств, земельних ділянок, родовищ корисних копалин з можливістю розширення виробництва та подальшого будівництва з метою отримання прибутку та за умов винагороди у формі фіксованих разових або періодичних виплат, відрахувань від прибутку або в іншій обумовленій в міжнародному договорі формі.

Концентрацією (згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції», в контексті антимонопольної політики держави) визнається:

1) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;

2) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання, зокрема, шляхом:

а) безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом активів у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, одержання в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуття в інший спосіб права користування активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, в тому числі придбання активів суб'єкта господарювання, що ліквідується;

б) призначення або обрання на посаду керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, за якої більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи;

в) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який тривалий період буде самостійно здійснювати господарську діяльність, і при цьому зазначене створення не веде до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;

3) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 % голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Іноземні інвестори (згідно з Законом України «Про режим іноземного інвестування») — суб'єкти, які здійснюють інвестиційну діяльність на території України, а саме:

— юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України;

— фізичні особи — іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності;

— іноземні держави, міжнародні урядові і неурядові організації;

— інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства України.

Іноземні інвестиції (згідно з Законом України «Про режим іноземного інвестування») — цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту;

Підприємство з іноземними інвестиціями (згідно з Законом України «Про режим іноземного інвестування») — підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якої, за його наявності, становить не менше 10 %.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді іноземної валюти, валюти України, будь-якого рухомого і нерухомого майна і пов'язаних з ним майнових прав, акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав, що виражені у конвертованій валюті та ін.



Контрольні питання

1. Визначте основні особливості міжнародного інвестування на сучасному етапі.
2. Охарактеризуйте економічні інтереси учасників міжнародного інвестиційного процесу.
3. У чому полягають відмінності участі у світовому ринку капіталів національної економіки трансформаційного типу?
4. Яку роль у процесах залучення іноземних інвестицій до трансформаційної економіки відіграє приватизація?
5. Назвіть основні практичні завдання оптимізації інвестиційного процесу в Україні.



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
3. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учеб. пособие. — М.: Междунар. отношения, 2000. — 416 с.
4. *Новицький В. Є., Плотніков О. В.* Динаміка зовнішніх боргових зобов'язань України. — К.: Політична думка, 2000. — 332 с.
5. *Пересада А. А.* Інвестиційний процес в Україні. — К.: Лібра, 1998. — 392 с.
6. *Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посібник / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова; за ред. В. М. Федосова.* — К.: Либідь, 1993. — 247 с.

Розділ 2.15

Комерційні структури в процесах транснаціоналізації

2.15.1. Транснаціоналізація в підприємницькій сфері: суб'єкти та функціональна специфіка

Однією з ключових характеристик сучасного розвитку світогосподарських процесів є багатоаспектна інтернаціоналізація. Вона відбувається як на рівні інтеграції національних економічних комплексів, так і в комерційному середовищі. Причому в останньому випадку частіше йдеться про «транснаціоналізацію», тоді як терміном «інтернаціоналізація» частіше позначають процеси інтеграції на національному рівні, посилення глобальної взаємозалежності та утворення регіональних економічних угруповань.

Зазначені два терміни позначають різні «поверхи» інтеграції, її дихотомічну природу. Причому кожний із двох своєрідних підсистем властиві специфічні інструменти, форми, а також цілі співробітництва та економічної політики. Ці підсистеми взаємно пов'язані та функціонально зумовлюють одна одну. Адже транснаціоналізація на рівні відтворювальних комплексів країн має своїм результатом створення нових ринкових систем, більш широких можливостей для розвитку великомасштабного спеціалізованого виробництва.

Транснаціоналізація у господарській сфері може відбуватися у різні способи. Так, традиційним для останніх століть та історично першим інструментом створення міжнародних комерційних структур є шлях акціонування. Засобами транснаціоналізації є процеси злиття та поглинання виробничих, комерційних структур. Ці процеси надзвичайно поширилися ще наприкінці XIX ст., але і пізніше, протягом 80—90-х років XX та на початку XXI ст., відбувалося укладання масштабних угод з поєднання економічних потенціалів відомих гігантів індустрії та фінансової сфери, внаслідок чого утворювалися велетенські монополістичні угруповання. Дедалі більшою мірою поширюються процеси міжнародного прямого та портфельного інвестування, створення нових виробничих ланок, структур за кордоном та вкладання капіталів до вже діючих комерційних одиниць.

Усі зазначені форми транснаціоналізації (акціонування, злиття та поглинання) так або інакше пов'язані з процесами руху капіталів. Разом з тим у сучасних умовах особливо завдяки поширенню різноманітних форм торгівлі послугами та торговельно-коопераційної взаємодії (наприклад, під час міжнародної реалізації виробничо-будівельних інженерно-консалтингових проектів) відбувається так звана неакціонерна транснаціоналізація. Вона веде до утворення на постійній або тимчасовій основі угруповань, об'єднань та комерційних структур без попередньої купівлі акцій, поглинань тощо, а лише завдяки налагодженню сталих виробничо-коопераційних ланок між окремими, відособленими раніше контрагентами.

Такі процеси можуть розглядатися як об'єктивні передумови поглиблення міжнародної корпоратизації бізнесу, концентрації капіталів, технологічних потенціалів та інших видів ресурсів у межах підприємницьких утворень. Водночас транснаціоналізація за участі комерційних структур є тим економічним механізмом, який визначає нові пріоритети суспільного відтворення, цілі міжнародної політики держав, особливості та динаміку інтернаціоналізації господарського життя в глобальному та регіональному масштабах.

Якщо на макро- та мегарівні тенденції інтернаціоналізації ведуть до подальшої лібералізації торгівлі та валютно-фінансових відносин, то події на підприємницькому рівні транснаціоналізації характеризуються зростанням масштабів міжнародного за природою підприємництва. У сучасному світі досить поширеним явищем стають підприємницькі монстри, діяльності яких не заважає й антимонопольне законодавство. Крім того, сучасні складні процеси і тенденції монополістичної, взагалі ринково-підприємницької, діяльності можна охарактеризувати і як дедалі видиміші зміни в кількісному співвідношенні етноцентричних і геоцентричних фірм, компаній, а також у якісних показниках господарської діяльності останніх.

Про що, власне, мова? Під етноцентричними (від грецького «ethnos» — «плем'я», «народ» і «центр») компаніями розуміють такі підприємницькі структури, які зосереджують свою діяльність переважно на внутрішньому ринку своєї країни і для яких міжнародно-торговельні операції (якщо вони мають місце) є разовими, нетиповими формами економічної активності. І, відповідно, під геоцентричними (від грецького «ge» — «земля» і «центр») — ті, які своєю ринково-збутовою політикою прагнуть охопити найбільш широкий спектр країн і регіонів світу.

Великі міжнародні корпорації, а також спільні підприємства можна розглядати як організаційно-підприємницьку форму усус-

пільнення виробничої діяльності. Адже вони концентрують значну масу капіталу — раніше створених суспільних цінностей виробничого призначення. Власний капітал корпорацій формується засобами акціонування, тобто залученням коштів інвесторів в обмін на реалізовані ним акції.

Крім того, міжнародні комерційні структури на ринковій арені є не просто суб'єктами підприємницької діяльності, а виконують суспільно регулюючі функції, впливають на перерозподіл виробленого продукту в світовому масштабі. Порівняно з іншими підприємницькими структурами на базовому рівні економічного життя великі корпорації являють собою найбільш повне матеріальне втілення ідей і цілей інтернаціонального усупільнення у виробничій сфері, підвищення комерційної ефективності міжнародної економічної діяльності, передусім за рахунок структурної оптимізації відтворювального процесу. На відміну від цього невеликі комерційні структури відзначаються більшою гнучкістю, а стосовно спільних підприємств можна говорити про найбільшу структурну адаптованість мікроекономічних структур до потреб реалізації конкретних виробничо-технологічних проектів.

Основний напрям розвитку, домінуюча тенденція тут очевидні: відбувається значна активізація міжнародно-торговельної діяльності підприємницьких організацій. Дедалі більшою мірою великі компанії, а також фірми, які здійснюють спеціалізоване високотехнологічне виробництво, обирають об'єктами своєї діяльності зарубіжні ринки. Вони намагаються активно розширювати міжнародний маркетинг, здійснювати глобальну конкуренцію. І, природно, основною рушійною силою в здійсненні цих змін є розгалужені монополістичні об'єднання транснаціонального типу.

Важливим свідченням зростання ролі міжнародних фірм, і передусім ТНК, у сучасному світі є вражаюча динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій. Відомо, що значна їх частина припадає саме на ТНК, і функціонально прямі іноземні інвестиції забезпечують контроль і механізми володіння закордонними виробничими об'єктами. Так, якщо в 1982 р. показник таких інвестицій становив 58 млрд дол., то в 2000 р., згідно з оцінками Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), він перевищив 1,1 трлн дол., що на 14 % більше показника 1999 р. Про динаміку процесу ще переконливіше свідчить те, що протягом трьох останніх років ХХ ст. сталося подвоєння рівня прямих іноземних інвестицій, а в 1990 р. він становив лише 200 млрд дол.

Процес збільшення кумулятивних обсягів прямих інвестицій відповідає тенденції зростання вартості світових ринків капіталу.

За прогнозними оцінками експертів компанії Pricewaterhouse Coopers, менш ніж через десять років сукупна оцінка таких ринків може зрости з 20 до 200 трлн дол. США.

Інвестиційна активність корпоративних суб'єктів інвестицій не обмежується прямим інвестуванням, створенням нових виробничих об'єктів або взяттям під свій контроль тих, що вже існують. Значну активність ТНК та інші міжнародні інвестори проявляють і в галузі портфельного інвестування, причому співвідношення моделей їх участі в механізмі глобального руху капіталів залежить від конкретних господарських цілей, кон'юнктури, характерних конкретних пріоритетів підприємницької діяльності. Так, у другій половині 90-х років у діяльності корпорації Ford Motors роль і вага портфельних інвестицій значно зросли, тоді як обсяги прямого інвестування скоротилися і не перевищували третини від загальних інвестицій.

Для діяльності корпорації Daimler Chrysler також типовою є «спеціалізація» на портфельних інвестиціях (протягом 1996—1998 рр. обсяг портфельних інвестицій цієї ТНК становив 35 млрд німецьких марок, а інвестицій прямих — 10 млрд німецьких марок). Водночас протягом того самого періоду інвестиційну стратегію General Motors характеризував акцент на прямих інвестиціях, які реалізовувалися у фінансуванні конкретних проєктів, а також опосередковувалися операціями злиття та поглинання. Прямі іноземні інвестиції у виробництво переважають у структурі інвестиційної діяльності японських ТНК. Причому тенденцією останніх років є подальше збільшення саме такого інвестування, яке передбачає підприємницький контроль за господарською діяльністю закордонних об'єктів. І таке збільшення має не тільки абсолютний, а й відносний вимір, якщо йдеться про порівняння з портфельним інвестуванням.

Під час прийняття рішення щодо здійснення як прямого, так і портфельного інвестування, береться до уваги значна кількість факторів, котрі стосуються стану, внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування об'єкта-реципієнта. Такими факторами у ситуації з підприємствами у країні з транзитивною економікою є:

- стан виробничих фондів та їх ринкова перспективність;
- ступінь ефективності менеджменту;
- наявність експортного потенціалу чи унікальної продукції;
- наявність стабільного попиту на типову для підприємства продукцію на внутрішньому ринку;
- можливість реструктуризації об'єкта та його пристосування до вимог ринку, споживачів;

- наявність конструктивних відносин із урядом та владними структурами;
- прозорість компаній;
- організаційно-правова форма об'єктної фірми;
- ведення бухгалтерського обліку відповідно до західних стандартів.

У ряді індустріально розвинутих країн, зокрема у США, протягом останніх десятиліть до участі на ринках капіталів широко залучалися різноманітні верстви населення, яке, відповідно до традиційних уявлень про соціальну структуру суспільства, не належить до кола підприємців-капіталістів. Ідеться про робітників підприємств, учителів, лікарів, фермерів та людей інших професій, які купують акції та отримують на них прибуток. Тільки за період з 1983 до 1999 р. кількість американців, які вклали свій капітал в акції, зросла на 86 %, або до 78,7 млн. Наприкінці 90-х років близько половини сімей у США брали участь у роботі фондового ринку, тоді як на початку декади — тільки близько третини. Цей процес супроводжувався зростанням «паперового багатства» Америки у зв'язку зі зростанням фондових коефіцієнтів на 8 трлн дол. за останніх п'ять років.

2.15.2. Геостратегічні фактори розвитку інвестиційних тенденцій

Помітним є зростання ролі міжнародних за своєю природою фірм, і передусім ТНК, для економік не тільки країн, що розвиваються, а й провідних ринкових держав, зокрема тих, які є членами ОЕСР. Згідно з дослідженням, яке було проведене цією організацією, у ВВП більшості країн — членів ОЕСР постійно зростає вага фірм та корпорацій, котрі мають штаб-квартири за межами їхніх територій.

Як ілюстрацію можна навести приклад США, у промисловому виробництві яких частка іноземних корпорацій сягає 15,8 %, що перевищує відповідні показники 1985 р. (8,8 %) та 1989 р. (13,2 %). Подібні тенденції мають місце й у Великій Британії, Канаді та Швеції, причому своєрідним рекордсменом щодо цього є Ірландія, в якій господарські суб'єкти із розташованими за межами території держави штаб-квартирами забезпечують 66 % промислового виробництва та 47 % зайнятості у промисловості. Зростає активність іноземних компаній на території Великої Британії. За експертними даними, кількість таких суб'єктів підприємництва на території країни в липні 2000 р. становила 28 777 проти 25 802 у липні 1999 р.

Разом з тим такі тенденції не є універсальними: в Японії, яка серед країн світу поступається за масштабами економіки тільки

США, іноземні фірми забезпечують працевлаштування тільки 0,89 % зайнятих у промисловості.

Не дивно, що для інтернаціональних за характером діяльності та структурної побудови фірм і корпорацій типовою є особливо виразна концентрація на тих видах господарської діяльності, які пов'язані з міжнародним обміном. Особливо це стосується тих фірм, які мають штаб-квартири за межами країн, в яких вони створені та працюють. Наприклад, для Ірландії показники експорту іноземних та місцевих компаній становлять 89 % та 34 % відповідно. Дещо нижчим є дане співвідношення для Нідерландів (64 % та 37 %), Франції (35,2 % та 33,6 %) та Японії (13,1 % та 10,6 %). Водночас не в усіх країнах така закономірність «працює» і в США перший показник поступається другому — 10,7 % та 15,3 %.

Подібна відносно більша «прив'язка» міжнародних, особливо великих, корпорацій, які акумулюють значні виробничі ресурси і виробляють значну частку ВВП країн базування, до експортної діяльності не випадкова. Нарощування експорту пов'язане з поглибленням спеціалізації, що, у свою чергу, веде до збільшення обсягів виробництва. До речі, можна пригадати, що відомим в економічній теорії є відношення: збільшення експорту країни на 1 % дає 0,1 % приросту ВВП.

За експертними оцінками, у 2000 р. обсяг прямих іноземних інвестицій до провідних ринкових країн становив 899 млрд дол., тобто понад 4/5 від загального світового показника. Це свідчить передусім про привабливість для ТНК стабільних країн з потужною ринковою економікою та гарантованими показниками прибутковості. Причому найбільш привабливим об'єктом для капіталів є Західна Європа (597 млрд дол.), особливо Німеччина, куди потрапило приблизно 250 млрд дол., тобто лише трохи менше, ніж до традиційного лідера за цим показником — США (260 млрд дол.).

Але якщо порівняти процеси взаємного інвестування США та країн Європи, то можна констатувати, що протягом останніх десятиліть більшу «трансатлантичну» інвестиційну активність демонструють європейські ТНК. Інакше кажучи, потоки капіталів до Америки значно перевищують обсяги зворотного руху інвестицій до «Старого світу».

Згідно з даними європейських аналітико-інформаційних центрів, зокрема експертів газети «Financial Times», європейські фірми вклали до економіки США 220 млрд дол., тоді як американські компанії інвестували в Західній Європі лише 33 млрд дол. Це пояснюється особливою роллю США в процесах глобалізації, технологічним випередженням Сполученими Штатами країн Євро-

пи, а також простішими організаційно-адміністративними процедурами створення компаній та вищою прибутковістю.

Тільки протягом останніх років ХХ ст. відбулося «підтягування» європейських показників прибутковості до відповідних американських. Якщо в 1995 р. дивіденди з акцій у США (виключаючи фінансові компанії) становили 16 % проти 9 % у Західній Європі, то в 1999 р. співвідношення дещо змінилося: 15 % та 12,5 % відповідно. Нарешті стимулом для інвестицій у США є стабільний фінансовий стан американських компаній. Так, співвідношення активів та капіталу компаній у нефінансових американських фірмах становить 3,3 до 1, тоді як у Нідерландах — 2,6 до 1, а у Великій Британії — 2,1 до 1.

Зовсім інша картина спостерігається при розгляді процесів прямого інвестування до країн, що розвиваються. У 2000 р. обсяги інвестицій (очевидно, що йдеться передусім про інвестиції з боку ТНК зі штаб-квартирами в провідних індустріально розвинутих країнах) залишилися приблизно на тому ж рівні, що і в попередньому році — 190 млрд дол., але їх частка в загальних показниках знизилася до 17 %. Щоправда, згідно з даними ЮНКТАД, порівняно високими темпами збільшувалися обсяги прямих іноземних інвестицій до Африки — на 25 %, з 8 до 10 млрд дол. Але для того щоб розвиток країн континенту відбувався більш динамічно, континенту необхідно включитися до стратегії провідних ТНК, причому не тільки як сировинного придатку та територій, які використовуються для екологічно брудних видів виробництва, а й у ролі їх більш повноправного партнера. Важливим завданням є поліпшення участі в процесах руху капіталів більшості держав континенту, яка на зламі століть залишалася практично мізерною. На сьогодні 70 % інвестицій до Африки припадає на п'ять країн — Анголу, Єгипет, Нігерію, ПАР та Марокко, переважно у розроблення корисних копалин, промислове виробництво та послуги.

Слід відзначити, що в сучасних умовах переходу колишніх «соціалістичних» країн на рейки ринкової економіки створюються особливо сприятливі умови для прямих інвестицій, причому у надзвичайно великому масштабі. Очікується, що після вступу Китаю до СОТ і без того значний валовий показник прямих інвестицій (40 млрд дол. щорічно наприкінці 90-х років) зросте на початку ХХІ ст. у півтора рази, а після подальшої лібералізації економіки країни перевищить 100 млрд дол. Оскільки інвестиції, як відомо, стимулюють зростання обсягів торгівлі з метрополіями, очікується не тільки різке збільшення абсолютних обсягів торгівлі ТНК з Китаєм та іншими країнами — реципієнтами капіталів, а й зростання

частки в торгівлі транзитивних держав, яка припадає на міжнародні корпорації. Станом на 2000 р. у Китаї було зареєстровано близько 350 тис. підприємств з участю капіталів іноземного походження, причому договірна сума капіталовкладень досягла 632,3 млрд дол., а фактично було використано 320,6 млрд дол.

Чималі обсяги прямих іноземних інвестицій від провідних країн — експортерів капіталу, а конкретно — від ТНК, протягом останньої частини ХХ ст. надходили до регіону Центральної та Східної Європи (до їх числа, на жаль, і на початку ХХІ ст. не входить Україна, як і решта країн СНД, деякі інші держави регіону). У цілому країнам зазначеного регіону на 2000 р. вдалося залучити близько 30 млрд дол.

Разом з тим попит на прямі інвестиції капіталів забезпечують не лише постсоціалістичні країни, які перейшли на ринкову модель господарювання. Можна констатувати тенденцію значного зростання потреб у капіталах на так званих «нових ринках» (emerging markets — ринки, що виникають) взагалі. Значний попит на капітали, передусім на капітальний ресурс ТНК, створюють найбільш успішні країни з групи тих, яких раніше умовно відносили до «Третього світу» («Першим світом» вважалися провідні ринкові держави, «Другим світом» — ті, що називалися соціалістичними). Критерій «успішності» тут — здатність забезпечити основні вимоги ТНК, як і власників капіталу взагалі (щодо прибутковості, гарантій, прозорості, законності, соціальної сприятливості тощо), які необхідні для припливу інвестицій.

Ідеться передусім про цілий ряд країн у Південно-Східній Азії та у Латинській Америці, яким вдалося забезпечити динамічний розвиток, сформувати ефективне конкурентне середовище. Лідером за валовим показником надходження капіталів серед даної групи країн є Бразилія. Взагалі серед країн, які не входять до групи провідних ринкових держав, у 2000 р. ця найбільша латиноамериканська країна поступилася в цьому аспекті тільки Китаю.

2.15.3. Акціонерні форми та засоби транснаціоналізації комерційної діяльності

Виходячи з об'єктивних передумов та методологічного розуміння природи транснаціоналізації на господарському рівні, причин утворення міжнародних монополій, розглянемо конкретні інструменти, механізми та цілі утворення великих міжнародних структур, те, у який спосіб та якими організаційними шляха-

ми реалізуються на практиці потенційні можливості отримання підприємницької вигоди.

Оскільки йдеться про ТНК, які за своєю природою мають корпоративну сутність, при вивченні процесів концентрації та централізації виробництва не можна обминути проблематику утворення статутних фондів нових компаній чи реструктуризації тих, що вже існують. Разом з тим слід відзначити відмітну рису феномена утворення великомасштабних комерційних структур: обсяги операцій таких структур можуть значно перевищувати показники ВВП цілих країн, причому інколи навіть країн середнього масштабу. Змістом цього процесу стає поєднання економічних потенціалів, виробничих ресурсів та активів уже існуючих бізнесових структур.

Існують два основні шляхи концентрації виробництва, яке відбувається за участі великих корпоративних структур. Це, по-перше, злиття і поглинання, а, по-друге, розширення за принципом «щупальці восьминога» (відкриття філій, дочірніх та асоційованих структур, винесення тих або інших виробничо-технологічних процесів за кордон). Ці шляхи є традиційними для експансії корпоративних структур у межах традиційних для них галузей або з метою розвитку суміжних виробництв, диверсифікації виробничо-комерційної діяльності.

Злиття і поглинання є найбільш радикальним методом концентрації і централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Цей процес активно відбувається вже не перше десятиріччя, і свідчень його згасання немає. І оскільки це явище характерне передусім для розвинутих країн світу, саме на них і припадає переважна більшість іноземних інвестицій.

Одним з найгучніших та найбільшим за обсягами процесів злиття 90-х років було об'єднання потужних корпорацій Royal Dutch та Shell, у результаті чого утворилася Royal Dutch/Shell Group. У кредитно-фінансовій сфері однією з найбільш помітних подій на європейському континенті на початку нового тисячоліття стала купівля фінансовою групою German Ensurer іншої установи німецької банківської системи — Dresdner Bank, за що його колишнім власникам було виплачено 29,65 млрд дол. У результаті утворився гігант, який є четвертим за розмірами фінансовим угрупованням світу.

Підприємницькі мотивації подібних явищ органічно впливають з логіки ринкової поведінки економічних агентів і описуються досить універсальними характеристиками. У принципі, зазначена логіка лежить в основі й інших господарських акцій. Наприклад, поглинання або повне об'єднання з конкурентами дає змогу розв'язувати питання власне конкурентної боротьби, зок-

рема усунення конкурентів за допомогою об'єднання з ними капіталів та господарських стратегій.

Господарська експансія через відкриття за кордоном підприємств (відділень), в які вкладаються кошти та/або інтелектуально-технологічні цінності, дає змогу краще маневрувати ресурсами, опановувати нові ринки збуту, використовувати ті порівняльні факторні переваги (наприклад, дешева робоча сила, сировина), які є в наявності в країні — реципієнті капіталів.

Проте стосовно подібних випадків слід зважати і на такий важливий момент, як еволюція конкурентних механізмів ринкових систем, головним рушієм якої є ТНК. Утворення гігантських корпорацій змінює (або може змінити) самі «правила» ринкової гри, принаймні традиційні форми їх сприйняття.

Разом з тим використовуються й інші форми транснаціоналізації господарської діяльності, які пов'язані з акціонуванням та утворенням (модифікації структур) статутних фондів міжнародних господарських структур різнонаціональними інвесторами. Так, у сучасних умовах поширення наукомістких виробництв та жорстких конкурентних вимог до функціональних властивостей продукції поширеними формами участі в статутних фондах є технологічні внески, ноу-хау (така ситуація особливо типова при утворенні спільних підприємств).

2.15.4. Неакціонерні форми транснаціоналізації господарської діяльності

Диверсифікація форм транснаціональної господарської діяльності та нові реалії міжнародної кон'юнктури, політичного життя привели до поширення неакціонерних форм транснаціоналізації та експансії міжнародних компаній, які спеціалізуються на наданні технологічних, будівельно-монтажних послуг, що передусім стосується великих ТНК. Такі форми активності корпорацій відповідають новим характеристикам міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами та послугами, а також моделі відносин метрополій із периферією, оскільки пов'язані з наданням послуг, проведенням робіт, на яких спеціалізуються ТНК та інші технологічні лідери світового ринку.

Передусім ідеться про будівельно-технічні, консалтингові, інжинірингові, управлінські послуги, проведення розвідки та видобутку корисних копалин. Цей перелік, з одного боку, характеризує ряд перспективних напрямів міжнародного співробітництва,

які пов'язані з використанням нових технологій, прогресивних конструктивних матеріалів та підходів у менеджменті. Водночас він відповідає тій традиційній міжнародній спеціалізації вітчизняного господарства та окремих виробничих структур, яка сформувалася за часів перебування України у складі Союзу РСР протягом 70—80-х років ХХ ст., причому потенційно ці напрями спеціалізації зберігають актуальність для України і на початку ХХІ ст. Адже відсутність вільних інвестиційно-кредитних коштів в українській ситуації може бути частково компенсованою наявною виробничою базою та залученими ззовні кредитними, страховальними ресурсами.

Потенційне значення для України має не тільки роль технологічного донора, сторони-виробника при реалізації будівельно-монтажних, виробничо-технологічних проектів подібного типу, а й роль реципієнта виробничих послуг замовника відповідних робіт. Подібне ставлення питання вочевидь передбачає акцентацію уваги на найбільш типовій моделі діяльності ТНК, яка пов'язується з неакціонерною експансією. Її змістом є відносини з тими країнами та суб'єктами господарської діяльності, які значно поступаються метропольним державам та фірмам за рівнем технологій, забезпеченістю машинами та обладнанням, кваліфікованими кадрами.

Взагалі можна стверджувати, що фактично відбувається становлення та поширення нових форм відносин провідних корпорацій (а відтак й індустріально розвинутих країн у цілому) з країнами, що розвиваються. Наявність факторних переваг, які пов'язані з володінням капіталом та можливостями забезпечувати собі технологічне лідерство, монопольне володіння передовими знаннями та обладнанням, дає змогу ТНК обирати найменш витратні, швидкоокупні та безпечні для себе форми отримання прибутків у країнах Африки, Азії та Латинської Америки. Причому дедалі частіше ТНК обирають такі форми господарювання, які не потребують здійснення інвестицій.

Проте такий підхід не означає усунення корпорацій від контролю за господарською діяльністю в країнах, що розвиваються. Володіння технологіями, капіталами, передовими засобами менеджменту та управління, а також каналами збуту дають змогу ТНК, навіть якщо вони перебувають у ролі контрактора, а не власника, забезпечувати собі контроль над підприємствами — реципієнтами наданих послуг. За сучасних умов багато в чому контрактна (навіть не інвестиційна) модель відносин ТНК та країн «периферійної зони» дає змогу з більшою економічною ефективністю використовувати капітал, оскільки надає провідним вироб-

никам можливість спеціалізуватися на більш властивих для себе функціях і не витратити кошти на будівництво інфраструктури, інші необхідні статті адміністративних, накладних витрат.

Разом з тим і для країн, що розвиваються, а також країн, котрі, як і Україна, перебувають на перехідному етапі розвитку, неакціонерні, контрактні форми відносин з ТНК можуть посприяти у справі поширення високих технологій, допомогти з модернізацією сфери виробництва, створенням нових робочих місць. Певний потенціал співробітництва пов'язаний із здійсненням контрактних операцій у видобувній промисловості — так званих угод щодо «розподілу продукції». Відповідно до таких угод підрядники не пов'язують свою діяльність з контролем над родовищами, і навіть можуть не створювати концесій. Натомість фірма, яка здійснює пошуково-розвідувальні та експлуатаційні роботи, сама їх фінансує і страхує, тобто перебирає на себе як витрати, так і ризики господарської діяльності. ТНК-підрядник отримує винагороду в натуральній формі, тобто у вигляді видобутої сировини або енергоносіїв.

Негативний бік подібної форми співробітництва пов'язаний із тим, що ТНК, які вдаються до неакціонерних форм експансії у країнах периферії, значно меншою мірою заінтересовані в досягненні позитивних результатів країнами та національними підприємствами, які користуються послугами метропольних структур. Унаслідок реалізації таких неакціонерних коопераційних моделей реципієнти можуть зіткнутися із ситуацією, коли вони стають нездатними самостійно впоратись із подальшим фінансуванням проєктів, управлінням створеними об'єктами. Особливо гострою ця проблема стала для багатьох країн «третього світу» з 80-х років, коли загострилася криза заборгованості, а умови залучення коштів у формі кредитів погіршилися через підвищення боргових відсотків.

Відносно несприятлива ситуація для ТНК, яка виникла в 70-ті роки у зв'язку із прагненням ряду країн, що розвиваються, особливо фінансово забезпечених членів ОПЕК, звільнитися від контролю з боку провідних корпорацій та знизити для цього рівень прямих іноземних інвестицій, змінилася. У 80-х та 90-х роках погіршився фінансовий стан багатьох країн «третього світу», а це в ряді господарських ситуацій означало виникнення сприятливішої кон'юнктури для корпорацій, оскільки означало більш високий попит на інвестовані капітали.

У будь-якому разі поширення високотехнологічних видів промисловості, подальша спеціалізація наукомісткого виробництва зумовлюють значущість неакціонерних форм участі ТНК в економіці країн, що розвиваються.

Поширення процесів транснаціоналізації бізнесу, утворення надвеликих ринкових структур стає результатом та важливим чинником розвитку інвестиційних процесів, усієї системи міжнародних економічних відносин. Концентрація капітальних ресурсів, процеси злиття та поглинання приводять до формування приватних структур, які є зіставними за обсягами економічної діяльності з національними відтворювальними комплексами, інколи перевищуючи їх. Результатом цього процесу стають нові умови міжнародного співробітництва, частковий перерозподіл регулюючих повноважень між державами та ТНК на користь останніх. Важливим підживленням цієї тенденції є сучасні процеси лібералізації економічного життя, глобалізації процесів відтворення.

Усе це має особливе значення для активізації міжнародної економічної діяльності України. Розширення участі країни в роботі міжнародних ринків капіталів є фактором оптимізації інвестиційного процесу в державі. А в контексті поширення неакціонерних форм експансії компаній, що мають необхідний технологічний ресурс, можливим є забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств, які не мають достатніх капіталів для проникнення на ринки країн, що розвиваються. Контрактні операції у сфері будівництва можуть поновити великомасштабне співробітництво, зокрема в перспективному регіоні Близького Сходу та Перської Затоки, яке розпочалося з участю вітчизняних підприємств ще за радянських часів.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Транснаціоналізація виробництва є наслідком сучасних тенденцій міжнародних економічних відносин та чинником їх подальшого поглиблення. Адже вона є організаційним засобом подальшої спеціалізації виробництва, що веде до зниження витрат, підвищення продуктивності господарської діяльності.

Практика інтернаціоналізації виробництва дає змогу констатувати виникнення нових реалій міжнародної кооперації ще й тому, що у процесі взаємодії між державами та міжнародно-підприємницькими струк-

турами кордони перших дедалі меншою мірою збігаються зі сферою економічних інтересів та діяльності останніх.

Виникає новий науково-технічний стан міжнародної кооперації виробництва. Дослідницька та дослідницько-прикладна сфера є не лише передумовою обміну товарами високої технології та поєднання виробничих зусиль у тих процесах господарського відтворення, яким вони передують. Науково-технічні розробки дедалі більше й самі стають предметом міжнародної кооперації виробництва, об'єктом дво- та багатосторонніх проектів з метою вивчення та практичного застосування природних закономірностей, феноменів, створення біотехнологій, полімерів, сплавів тощо. І причина цього — не лише механічна зміна міжнародно-коопераційних пріоритетів, поширення сфери інтернаціонального ринку на нові технологічні рівні, а й органічне поєднання науки з виробництвом.

Транснаціоналізація, навіть у тих випадках, коли вона не приводить до утворення єдиних комерційних структур, а виступає у більш м'якій формі консорціумів або коопераційних угод, є кардинальною передумовою створення нової продуктивної сили в тих випадках, коли певні промислово-технологічні проекти (зокрема й такі, в яких бере участь Україна, наприклад «Sea Launch») потребують докладання саме інтернаціональних зусиль. У таких випадках відбувається не просто механічне поєднання зусиль, а народження нового якісного стану, що утворюється внаслідок об'єднання техніко-економічних потенціалів господарських суб'єктів різних країн.

Терміни та поняття

Транснаціоналізація — процес міжнародного об'єднання економічних потенціалів комерційних структур як за допомогою придбання власності, так і неакціонерним шляхом, з метою підвищення ефективності та прибутковості, поліпшення конкурентних умов підприємницької діяльності.

Злиття — об'єднання двох чи більшої кількості компаній з метою підвищення ефективності господарської діяльності, заощадження на управлінських та маркетингових витратах, поліпшення ринково-конкурентної ситуації, усунення конкуренції між собою. З. є одним із засобів концентрації виробничого та банківського капіталів.

Поглинання — добровільна чи примусова купівля-продаж активів чи акцій однієї промислової чи фінансової компанії іншою. Можлива купівля не всього пакету акцій, а лише його частини (контрольного пакету), яка надає можливість здійснювати ефективне управління та контроль за компанією, акції якої купуються. П. є одним із засобів концентрації виробничого та банківського капіталів.

Прямі інвестиції — купівля підприємства (фірми), його акцій (контрольного пакету) та активів або будівництво об'єкта виробництва за кордоном. П.і. забезпечують можливість контролю з боку інвестора над об'єктом капіталовкладення. Переважно здійснюються приватними агентами. Залежно від розпорошеності акціонерного капіталу та кількості суб'єктів (зокрема й дрібних) фондового ринку поріг, перевищення якого означає реальний контроль над комерційною політикою фірми (корпорації), може оцінюватись по-різному. Згідно з номенклатурою ООН, а також підходами, які прийняті в багатьох країнах (ФРН, ряд країн Азії, Африки, Латинської Америки), прямими вважаються інвестиції, які перевищують 25 % (численні дослідження показали, що цей умовний показник, як правило, відповідає ситуації, коли частка володіння від загального капіталу є достатньою для здійснення загального контролю над фірмою або корпорацією). У США із значно більш диверсифікованим фондовим ринком та соціальною політикою «нації власників» відповідний показник становить 10 %.

Портфельні інвестиції — внесення капіталів в акції, цінні папери довгострокового характеру, яке не дає права інвесторові здійснювати ефективний контроль за об'єктом інвестування. П.і. є формою експорту капіталу і переважно здійснюються приватними агентами, хоча держава також може брати участь у такій формі переміщення капіталів і як інвестор, і як реципієнт. Критичні показники якості інвестицій, які означають можливість контролю (або його відсутність) над об'єктом інвестицій (див. *Прямі інвестиції*), визначають «стелю» портфельних інвестицій. Обсяги приросту портфельних у 90-х роках ХХ ст. почали переважати відповідні динамічні показники прямих інвестицій. Це перетворило П.і. на переважну форму експорту капіталу, що не було типовим раніше.

Філія — самостійна структура (відділення) у складі підприємства (фірми) або навіть юридично незалежна фірма, яка контролюється материнською корпорацією. Згідно з класифікацією підприємств з іноземними інвестиціями, Ф. — це підприємство, яке повністю належить іноземному інвестору.

Дочірня компанія — юридично самостійна фірма, яка була заснована материнською структурою та має затверджені нею статут і обсяги повноважень. Згідно з класифікацією підприємств з іноземними інвестиціями, Д.к. — це підприємство з часткою іноземних інвестицій, яка перевищує 50 % капіталу. Сучасні тенденції розподілу повноважень між материнською структурою та Д.к. характеризуються більшою відповідальністю та ширшими повноваженнями Д.к.

Асоційована компанія — юридично самостійна фірма, яка пов'язана з виробничо-господарськими зв'язками з материнською структурою та проводить з нею узгоджену, єдину корпоративну політику. Згідно з класифікацією підприємств з іноземними інвестиціями, А.к. — це підприємство з часткою іноземних інвестицій, яка є меншою за 50 % капіталу.



Контрольні питання

1. Як відбувається транснаціоналізація господарської діяльності на комерційному рівні?
2. У чому причина значно динамічнішого поширення протягом останніх років геоцентричних компаній, порівняно з етноцентричними комерційними структурами?
3. Охарактеризуйте сучасні геостратегічні особливості та фактори розвитку інвестиційних тенденцій.
4. Охарактеризуйте природу та підприємницькі мотивації злиттів та поглинань, акціонерних форм транснаціоналізації комерційної діяльності.
5. Визначте природу та специфіку неакціонерних форм транснаціоналізації господарської діяльності



Література

1. Закон України «Про фінансово-промислові групи» від 21 листопада 1995 № 438/95-ВР // Відомості Верховної Ради. — 1996. — № 23. — Ст. 89.
2. Про фінансово-промислові групи. Указ Президента України від 27 січня 1995 р.
3. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учеб. пособие. — М.: Междунар. отношения. — 416 с.
4. *Новицкий В. Е.* Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 191 с.
5. *Пересада А. А.* Інвестиційний процес в Україні. — К.: Лібра, 1998. — 392 с.

Розділ 2.16

ТНК у системі міжнародного інвестування: особливості та новітні тенденції для України

2.16.1. ТНК у системі сучасних міжнародних економічних відносин

Транснаціоналізація в підприємницькій сфері, яка є однією з найбільш характерних рис сучасної системи міжнародних економічних відносин, реалізується в діяльності великих господарських структур — транснаціональних корпорацій (ТНК).

Корпорація – організаційна форма бізнесової діяльності, яка заснована на акціонерному капіталі та існує незалежно від своїх власників. Корпорації (або акціонерні компанії) можуть бути відкритого і закритого типу.

ТНК — це міжнародні за складом та характером діяльності суб'єкти господарського життя, які функціонують на принципах корпоративної власності з акціонерною формою управління та розподілу прибутків у міжнародному ж масштабі. Важливою рисою ТНК є реалізація єдиної послідовної стратегії через один або декілька центрів прийняття господарських рішень.

Не випадково у доповіді Конференції ООН з торгівлі та розвитку у 2000 р. відзначалося, що діяльність ТНК поширюється практично на всі сфери економічної діяльності. Відтак вони стають важливим чинником у сучасній світовій економіці. Феномен ТНК набув і кількісного поширення, адже вже наприкінці 1999 р. нараховувалось 63 тис. ТНК. Їм належало 690 тис. іноземних представництв у різних країнах світу.

Серед пріоритетів у діяльності ТНК та лідируючих галузей виробництва світу, за даними доповіді, залишаються автомобільна промисловість, видобуток та транспортування нафти, виробництво електронного та електричного обладнання. До них наближаються компанії комунальної сфери та телекомунікаційного сектору.

Підтвердженням такої оцінки є рейтингові листи, які за результатами діяльності за рік наводяться рядом аналітичних ви-

дань. Ось як виглядає двадцятка провідних компаній світу за величиною доходів відповідно до переліку 1000 ТНК — лідерів світової економіки, який було складено журналом Fortune у 2000 р.

Таблиця 2.16

Місце	Назва компанії	Доходи, млн дол.
1	General Motors	189 058,0
2	Wal-Mart Stores	166 809,0
3	Exxon Mobil	163 881,0
4	Ford Motor	162 558,0
5	General Electric	111 630,0
6	Intl. Business Machines	87 548,0
7	Citigroup	82 005,0
8	AT&T	62 391,0
9	Philip Morris	61 751,0
10	Boeing	57 993,0
11	Bank of America Corp.	51 392,0
12	SBC Communications	49 489,0
13	Hewlett-Packard	48 253,0
14	Kroger	45 351,6
15	State Farm Insurance Cos.	44 637,2
16	Sears Roebuck	41 071,0
17	American International Group	40 656,1
18	Enron	40 112,0
19	TIAA-CREF	39 410,2
20	Compaq Computer	38 525,0

Джерело: The Fortune 1000 List // <http://www.fortune.com/fortune/>.

У глобальному масштабі комерційна транснаціоналізація, концентрація та поглиблення спеціалізації означають оптимізацію процесів виробничого використання ресурсів — як природних, енергетично-сировинних, так і трудових, капітальних. Таким чином, можна стверджувати, що закони конкуренції та узгоджена

з інтересами суспільства логіка максимізації прибутку об'єктивно сприяють зниженню витрат, усуненню управлінського паралелізму та кращій організаційній структуризації виробництва в системі господарської діяльності ТНК.

ТНК відіграють важливу структуроформувальну роль у процесі розвитку міжнародних економічних відносин. Якщо раніше ставлення питання про особливості та тенденції міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці асоціювалося виключно зі співробітництвом країн, взаємодією національних господарських комплексів, то сучасний погляд на проблему пов'язується з двоїстою природою процесів оптимізації корпоративного господарювання. Йдеться передусім про розширення та поглиблення між- та внутрішньофірмового поділу праці, що забезпечується широкою базою кооперації між окремими ланками ТНК та спеціалізованими великими підприємницькими структурами.

Про домінуючу роль ТНК на сучасних світових ринках свідчить той факт, що вони реалізують 2/3 зовнішньої торгівлі провідних країн з ринковою економікою, опосередковують понад 9/10 загальної маси закордонних капіталовкладень. На 100 найбільших міжнародних корпорацій припадає лівова частка валового світового продукту. Вони контролюють величезні активи (понад 2 трлн дол.). Серед 100 найбільших економічних потуг у світі 51 — це корпорації, а 49 — держави. Сумарний обсяг продажу 200 найбільших ТНК перевищує ВВП 182 країн. Сукупний обсяг продажу, який здійснюється ТНК та їхніми іноземними представництвами досяг в 1999 р. 14 трлн дол. та перевищив майже вдвічі обсяги світового експорту.

Впливовість, а часом і ключова роль великих багатонаціональних господарських структур пов'язана з динамічністю цієї форми підприємницької діяльності: темпи зростання закордонного виробництва в сучасному світі на 2—3 % перевищують темпи збільшення світового виробництва.

Широкі подальші перспективи для ТНК у сучасному світі зумовлюються і таким важливим фактором розвитку, як інформатизація бізнесу, зокрема поширенням системи електронних розрахунків. Експерти очікують бурхливий розвиток електронних ринків і метаринків, які докорінно змінять організацію всіх галузей виробництва, торгівлі, систему державного управління та організацію соціальної сфери. Дедалі популярнішою стає не тільки купівля-продаж товарів, а й акцій через мережу Інтернету, причому, за оцінкою американського банку «Chase Manhattan», загальна кількість онлайн-ових брокерських рахунків у Сполучених

Штатах з грудня 1999 р. по червень 2000 р. зросла на 38 %, або до 17,4 млн.

Поширення електронних бірж сприяє торгівлі стандартизованими товарами, і вже є приклади використання саме біржової моделі виходу на значну кількість покупців виробниками нафтохімічної, автомобільної, енергетичної, аграрної (передусім аграрно-зернової) та інших галузей. Але очевидним є те, що навіть мережа електронних бірж є лише проміжним етапом і потреба в скороченні часу на обробку та реалізацію замовлень продавців та покупців приведе до поширення більш гнучких та прямих контактів між контрагентами.

Прикметним аспектом цієї проблеми є те, що інтеграція механізмів електронних контактів зі споживачами та систем маркетингового управління господарською діяльністю корпорацій може зумовити нові реалії суспільного життя, за яких виробникам не загрожуватиме небезпека перевиробництва. Відтак відкриваються шляхи ефективної оптимізації усієї системи господарювання та суспільного управління.

2.16.2. Передумови поширення міжнародних корпорацій як форми господарювання: історичний контекст

Корпорації набули значного поширення внаслідок структурних змін у світовій економіці протягом XIX ст. Особливо бурхливо відбувалася концентрація капіталу у сфері виробництва, торгівлі та банківсько-кредитній діяльності починаючи з другої його третини. Тоді в організації економічної діяльності мали місце важливі перетворення, основним змістом яких було таке:

1) унаслідок промислового перевороту другої половини XIX ст., який заклав передумови масового та спеціалізованого виробництва, великі підприємства, комерційні структури отримали відчутні переваги в господарській, конкурентній діяльності, що допомогло їм отримувати значно більші прибутки;

2) особливо широко почав використовуватися принцип партнерства, який завдяки застосуванню більш зручних та ефективних механізмів корпоративної обмеженої відповідальності (порівняно з відповідальністю персональної) створював можливості для мобілізації коштів середніх і дрібних вкладників.

Дедалі більше загострювалася боротьба за ринки збуту: збільшення обсягів виробництва (в натуральному виразі це виявля-

лося в зростанні маси пропонованих на ринку товарів) означало ускладнення процедури їх продажу для виробників та продавців. І за такої ситуації великі підприємства отримували додаткові переваги за рахунок можливості маневрувати ресурсами, краще витримувати цінову конкуренцію. Водночас підприємства дрібні зазнавали труднощів у своїй ринковій діяльності та масово ставали банкрутами.

У результаті відбулася нечувана раніше концентрація та централізація господарської діяльності та власності на виробництві. Причому рівень розвитку цих процесів залишається неперевершеним і сьогодні. Адже за сучасних реалій помітну роль в економічному житті, зокрема в господарській системі провідних ринкових держав (на відміну від тієї ситуації, яка існувала наприкінці XIX — на початку XX ст.), відіграють підприємства малого та середнього бізнесу.

Наприклад, у Німеччині на зламі XIX—XX століть менше одного відсотка підприємств контролювали понад 3/4 загальної парової та електричної потужності національної промисловості, що на той період фактично означало контроль над енергетикою країни. Аналогічно відбувалася концентрація банківського капіталу. У Німеччині в 1909 р. дев'ять найбільших берлінських банків контролювали 11,3 млрд DM, тобто 83 % капіталів країни.

Подібні процеси відбувалися і на території України. У багатьох галузях економіки зменшувалася кількість підприємств, але збільшувалися їхні розміри. З 1901 до 1913 р. кількість підприємств з чисельністю працюючих понад 1000 працівників зросла з 17 до 42 одиниць. Особливо популярною формою монополістичних об'єднань в Україні (як і загалом у Російській імперії, до складу якої входила Україна) були тоді синдикати. Вони створювалися у чорній металургії, в металообробній промисловості. У результаті вже на початку XX ст. в Україні залишилося тільки одне велике підприємство неакціонерного типу — Сулинський завод, але й воно в 1905 р. перетворилося на акціонерне товариство.

Разом з тим констатація «рекордних» рівнів концентрації та централізації виробництва та капіталів на зламі XIX і XX ст. аж ніяк не означає тенденції до зниження ролі великих монопольних об'єднань та їх заміщення іншими формами господарювання. Про те, що розвиток подій не є лінійним, свідчать коливання ваги ТНК у загальному обсязі ВВП провідних ринкових країн світу. Наприкінці століття, що минуло, встановилися надзвичайно високі рівні прибутковості міжнародних корпорацій. Так, у США частка 500 найбільших корпорацій у загальному прибутку в краї-

ні зросла з 1/3 на початку 50-х років до 2/3 у 90-х роках. Вдалим виявився початок нового століття для лідера за обсягами ринкової капіталізації серед британських компаній (близько 135 млрд фунтів), британо-американської нафтової корпорації British Petroleum Plc. (BP). Завдяки сприятливій кон'юктурі на світовому ринку енергоносіїв, а також, як вважають представники самої BP, ефективному менеджменту чистий прибуток корпорації в I кварталі 2001 р. виріс порівняно з аналогічними показниками попереднього року на 52 % й становив 2,86 млрд ф. ст. (4,126 млрд дол.). Виріс і обсяг виробництва вуглеводневої сировини — на 13 % для тих самих порівняльних часових відрізків.

Варто згадати і про якісний бік справи, а саме про те, що в сучасному світі у корпорацій є чимало засобів політичного тиску на національні уряди. Саме вони визначають параметри науково-технічного прогресу, впливають на основні показники розвитку торгівлі, руху капіталів, взагалі міжнародної економічної діяльності країн.

2.16.3. Міжнародна природа господарської діяльності ТНК

Міжнародна природа господарської діяльності ТНК проявляється не тільки в тому, що вони відіграють значну роль у світовому масштабі, а й у тому, що для самих ТНК міжнародна діяльність, зв'язки материнських, дочірніх структур та філій між собою мають важливе, вирішальне значення.

Можливість поєднання господарських потенціалів та оперативного маневрування ними зумовлюється організаційною побудовою ТНК, основними загальними рисами якої є:

- наявність закордонних філій — організаційних промислових, комерційних структур, які здійснюють виробництво, продаж і післяпродажне обслуговування;
- єдина корпоративна політика, яка є обов'язковою для виконання закордонними філіями та метою якої є розв'язання спільних завдань розвитку та підприємницької діяльності.

Як правило, ТНК мають метропольну природу, що означає, що основна частка власності (контрольний пакет) концентрується в руках групи або груп людей, які походять з однієї з провідних ринкових країн (рідше — більш як з однієї такої країни). Як відзначалося в доповіді UNCTAD 2000 р., штаб-квартири 90 зі 100 провідних промислових корпорацій світу розміщені в країнах ЄС, США та Японії.

Багато провідних ТНК отримують з-за кордону значну частину (дуже часто навіть більше, ніж половину) своїх сукупних надходжень (наприклад, корпорація «Джеренал Моторз» — близько 70 %. Такими ТНК є також «Брітіш петролеум», «Ройял Датч-Шелл», «Фольксваген», «Ніппон стил», «Екссон», «Ай-Бі-Ем», «Кока-кола», «Сіменз», «Тойота мотор» та ін.

Збільшується сукупна вартість закордонних активів ТНК. Щоправда, незважаючи на значне кількісне перевищення філіями та відділеннями ТНК структур, які розташовані на територіях метропольних країн, у середині 90-х років вартість закордонних активів 100 найбільших ТНК становила 1,7 трлн дол. — близько 40 % від загальної вартості активів цих ТНК.

Слід враховувати, що дедалі більшою мірою є умовним розуміння ТНК в категоріях національної належності. Можна констатувати, що відбувається своєрідний відрив міжнародних корпорацій від «господарської пуповини», країн-метрополій. Цей процес означає, що країна, яка первісно була місцем базування для ТНК, розглядається відповідною господарською структурою як територія або адміністративно-територіальна одиниця з відносинами (не виключено — вирішальними) перевагами розміщення.

Участь ТНК у сучасних процесах глобалізації економічних процесів забезпечує їм додаткові потенційні можливості щодо розширення ринків збуту, а лібералізація світогосподарських відносин та залучення до інтенсивного співробітництва раніше закритих або напівзакритих держав дає змогу корпораціям мобілізувати незадіяні раніше резерви поглиблення міжнародної спеціалізації виробництва.

Ефективність і динамізм великих національних, транснаціональних корпорацій, їх здатність реалізовувати свої стратегічні й тактичні завдання пояснюються внутрішніми властивостями, орієнтованими на оперативне реагування на особливості ринку, процесів глобалізації та регіоналізації, «засвоєння» сприятливих властивостей зовнішнього середовища. Ці властивості, здатність використати весь спектр потенційних переваг, особливо в контексті конкурентної боротьби, сучасного етапу НТП, виявляються важливими чинниками господарського успіху.

Транснаціоналізація господарської діяльності має всеохоплюючий характер з точки зору галузевої структури економіки, й у функціональному плані. Інакше кажучи, від ефекту концентрації може підвищитись ефективність та прибутковість підприємницької діяльності не тільки тих структур, які спеціалізуються на реальному секторі економіки, а й тих, які зайняті у секторі монетарному.

Так, зарубіжні філії відіграють велику роль у діяльності тих ТНК, які спеціалізуються на наданні страхових послуг. Протягом 90-х років відбувалося стрімке зростання частки послуг, які здійснювалися через зарубіжні відділення американських компаній. Наприклад, надзвичайно великими темпами цей процес відбувався у США протягом 1992—1996 рр. Протягом цього періоду відповідні показники збільшувалися в середньому на 13 % щорічно. Але ця тенденція не зупинилася і надалі, і в 1997 р. обсяг продажних філіями послуг досяг 47,2 млрд дол., що на 15 % перевищує аналогічний показник 1996 р.

Цікавим фактом є сконцентрованість страхувальної діяльності філій ТНК в індустріально розвинутих країнах, і значний експорт страхувальних послуг США супроводжується не менш значним імпортом. Останній у тому ж 1997 р. дорівнював 59 млрд дол., 51 % з яких був пов'язаний зі страхуванням власності і від нещасних випадків, 44 % — зі страхуванням життя. Майже 96 % страхових послуг, реалізованих у США філіями іноземних компаній, у 1997 р. припадало на шість країн — Великої Британії (26 %), Канади (17 %), Швейцарії (17 %), Німеччини (13 %), Нідерландів (13 %) і Франції (11 %).

2.16.4. Об'єктивні конкурентні переваги ТНК

Очевидно, що поставлення господарських цілей глобального характеру та їх практичне досягнення зумовлюються органічно властивими функціональними характеристиками ТНК — основними перевагами великих компаній, корпорацій, які здійснюють міжнародну економічну діяльність. Такі переваги виникають передусім унаслідок здатності концентрувати значні виробничі потужності, через ряд особливостей НТП, завдяки можливостям монопольного й олігопольного впливу на ринок, а також ряду інших чинників.

Не дивно, що великі комерційні структури здатні забезпечувати високі прибутки та інші показники, що свідчать про ефективну господарську діяльність. Так, в Японії саме такі гіганти індустрії, як Тойота мотор, Ніппон стил, Ніссан мотор, Міцубісі хеві індастріз, а також інші лідери національної та світової економіки забезпечують високу продуктивність та прибутковість праці (60—70 тис. дол. на одного працівника, що вдвічі більше, ніж на малих фірмах, чистий прибуток у великих японських ТНК становить 3,5—4 % проти 2—3 % на малих підприємствах). В Японії ТНК

здійснюють неймовірно великі для малого та середнього, некорпоративного бізнесу інвестиції на одного робітника (35—40 тис. дол. порівняно з 20—25 тис. дол. для малого та середнього бізнесу).

З точки зору теорії порівняльних переваг та факторної теорії ТНК можуть використовувати ті переваги, які зумовлюються відмінностями економічних, природних та соціальних умов країни базування материнської компанії та країн, на території яких розташовані філії та інші підконтрольні їй структури. Разом з тим така загальна логіка доповнюється численними економічними перевагами, які інституціуються самим фактом існування розгалуженого міжнародного утворення — суб'єкта підприємницької діяльності.

Які ж об'єктивні причини й органічні властивості та функціональні характеристики ТНК обумовили їх значне поширення, збільшення численних видів та обсягів інтернаціональної економічної діяльності. Серед головних з них виділимо такі:

1. Можливість використання організаційного й економічного ефекту концентрації, масштабності усупільненого виробництва, а також створення завдяки їм сприятливих умов господарювання. Адаже значні резерви поліпшення економічних результатів діяльності провідних корпорацій пов'язані з можливістю скорочення витрат на виробництво завдяки зростанню його обсягів, чинника великосерійності.

На ефекті великого масштабу слід особливо наголосити тому, що саме ТНК використовують його з найбільшою ефективністю. Справді, саме в цій організаційній формі бізнесу найвиразніше реалізується широко відомий в економічній теорії з часів виходу у світ праці А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів» принцип економії на масштабах. Потенціал зростання обсягів виробництва й забезпечення великосерійності виробництва в рамках ТНК дає можливість найповніше використати резерви поліпшення показників господарсько-підприємницької діяльності, скорочення питомих витрат на одиницю продукції, що випускається. Ефект масштабу має значення і з точки зору забезпечення високого конкурентного потенціалу ТНК. Слід врахувати, що збільшення обсягів випуску товарів певної номенклатури (при залученні інших факторів, зокрема передових технологій та маневру капітальними ресурсами) створює додаткові можливості щодо поліпшення виробничо-технологічних характеристик продукції, яка поставляється на ринок.

2. Можливість цілеспрямованого варіювання значними виробничими ресурсами, їх внутрішнього перерозподілу, коорди-

нації економічної стратегії і тактики підконтрольних господарських підрозділів.

Використання прихованих коштів перерозподілу ресурсів, які формально є виробничо необхідним обміном товарами і послугами, використання внутрішньокоопераційних цін під час проведення розрахунків, взаємне кредитування й страхування операцій між філіями, розташованими в різних країнах. Процес такого внутрішнього перерозподілу за останні два десятиріччя набув справді гігантських масштабів: у валовому обсязі зовнішньої торгівлі світу він становить приблизно 1/3.

3. Полегшення технологічного трансферту та можливість реалізації ряду інноваційних проєктів, адже концентрація і централізація капіталів, а також управління означає ще й концентрацію технологічного потенціалу і можливість здійснення централізованого підприємницького управління ним. В умовах сучасного науково-технічного прогресу це може мати вирішальне значення з багатьох точок зору. Обсяг технологічного трансферту, який здійснюється корпораціями, в загальному обсязі міжнародного технологічного трансферту світу становить 2/3.

4. Трансакційна економія, яка пов'язана з можливістю економії на витратах під час здійснення складної багатоканальної процедури «горизонтальних» ринкових зв'язків — пошуку партнерів, проведення переговорів, а також на численних формальностях у випадках процедурних узгоджень та судово-правових розглядів на етапі післяконтрактної імплементації домовленостей. Інакше кажучи, йдеться про оптимізацію управління господарською діяльністю через створення управлінської вертикалі замість накладних горизонтальних контактів.

І хоча альтернативні витрати також можуть бути помітними (йдеться про створення відомої адміністративної, «вертикальної» управлінської структури), небажані наслідки «бюрократизації» можуть значно перекриватися завдяки раціоналізації управління, диверсифікації й оптимізації усього багаторівневого господарсько-виробничого процесу.

5. Кращий доступ до ринків. Це — можливість подолання небажаних бар'єрів, які пов'язані з протекціоністською політикою національних держав, із наявністю тарифних і нетарифних обмежень, а також забезпечення ряду інших важливих з погляду інтернаціональної підприємницької діяльності переваг; сприятливий доступ до ресурсів.

6. Штучне створення додаткових переваг у конкурентній боротьбі. На практиці можуть використовуватися найрізноманітні-

ші засоби монопольного впливу на ринки, формування попиту і використання монопольних за характером інструментів протидії конкурентам.

7. Можливість оптимізації ринково-конкурентної стратегії: для одних господарських суб'єктів поглинання (пасивна акція) може виявитися останнім засобом, за допомогою якого можна уникнути фінансового краху, для інших — прагнення до концентрації фінансових ресурсів може відображати об'єктивну можливість своєрідного страхування, кращого маневрування в умовах дії в різних країнах різних митних ставок, податкових систем. Важливим фактором ринкової стратегії є здатність ТНК зменшувати ризики, диверсифікуючи види економічної діяльності та комбінуючи засобами гарантій (валютно-фінансових, політичних тощо).

Таким чином, сукупність переваг організаційно-управлінської, ринково-конкурентної, технологічно-інноваційної природи зумовлює кількісне збільшення ТНК як форми підприємницької діяльності, а також розширення поля їхнього господарювання. Цей процес не тільки означає механічний перерозподіл сфер ринкового контролю та економічного «життєвого простору», а й серйозні наслідки для всієї системи міжнародних економічних відносин, умов здійснення конкретних форм співробітництва та підприємницької діяльності в національному та глобальному масштабах.

2.16.5. Типи та структура корпорацій в економічній діяльності міжнародного й національного рівнів

Корпоративний характер бізнесу та варіативність кон'юнктурних умов, численність конкретних підприємницьких завдань зумовлюють диверсифікацію організаційних форм господарської діяльності великих компаній, які можуть мати моно- або дво-, кілька-, багатонаціональну природу, концентрувати свою діяльність як у рамках певної галузі, так і функціонувати як міжгалузеві утворення.

Класифікація корпорацій здійснюється відповідно до ступеня усупільнення капіталів та об'єднання видів (фаз) господарської діяльності.

Картель — це таке об'єднання підприємств, учасники якого узгоджують між собою обсяги виробництва, поділ ринків збуту, ціни, умови продажу та найму робочої сили, строки й інші умови

платежів тощо. При цьому учасники картелів зберігають виробничу і комерційну незалежність. Враховуючи природу та цілі картельних угод, можна вважати природним, що вони, як правило, є одногалузевими.

Фактично метою концерну є досягнення таких домовленостей між суб'єктами пропозиції на ринку, яка дає змогу їм поліпшувати параметри та результативність своєї комерційної діяльності за рахунок створення більш сприятливих для себе договірних рамок та спільних засобів політики. Результатом таких домовленостей стають зниження тиску конкурентної боротьби за споживачів, погіршення умов діяльності останніх і послаблення стимулів оптимізації та розвитку виробництва.

Враховуючи це, картельні об'єднання у класичних проявах цього феномена за умов ринкової економіки, як правило, забороняються. Щоправда, такі заборони діють переважно на національному рівні та можуть ефективно обминатися. У сфері міжнародної економічної діяльності набули поширення експортні та імпорتنі картелі. Експортні картелі використовують дочірні фірми ТНК з метою розширення експорту та проведення узгодженої, цілеспрямованої політики на ринку певної продукції. Імпорتنі картелі створюються великими імпортерами, часто — з участю дочірніх структур ТНК для протистояння іноземним конкурентам.

Найвідоміший приклад міжнародної картельної угоди — об'єднання країн — експортерів нафти (ОПЕК). Головним змістом спільних домовленостей цих країн є узгодження обсягів видобутку нафти та вплив на ринкові ціни на неї.

Синдикат — форма монополістичного об'єднання, за якої учасники зберігають виробничу самостійність, але втрачають самостійність комерційну відповідно до взаємних угод. (У більш широкому сенсі під синдикатом розуміють комерційне об'єднання фірм для досягнення спільних цілей.) Найбільшу поширеність синдикати набули на початку ХХ ст., зокрема в Україні, як і на решті території тодішньої Росії за часів царату, а пізніше й НЕПу. Помітну роль відігравав синдикат «Продвугілля», який було створено в 1904 р. і який був однією з найбільших монопольних структур такого типу в імперії. До цього синдикату входило 18 великих акціонерних вугільних товариств, підприємства яких зосереджували майже 75 % усього видобутку вугілля в Донбасі.

У сучасних умовах така форма монопольного об'єднання, як синдикат, застосовується значно рідше.

Пулами є такі монополльні об'єднання, за яких прибутки потрапляють до спільних фондів, після чого здійснюється узгоджений їх розподіл відповідно до результатів експлуатації певної частини ринку, причому в заздалегідь обумовленій пропорції.

Трест — це форма монополістичного об'єднання в рамках якої учасники втрачають виробничу, комерційну, а можливо, і юридичну самостійність. Учасники трестів, які є також власниками акцій, розподіляють прибутки відповідно до ваги належних їм пакетів акцій. Реальний контроль над трестом належить правлінню або головній компанії. Типовим для трестів є їх розвиток в рамках галузей, які виробляють однорідну продукцію, хоча поширеними є й міжгалузеві трести.

Концерн — складна форма монополізації господарської діяльності, яка передбачає об'єднання підприємств промисловості, транспорту, торгівлі та банківської сфери. Типовою ситуацією є формальне збереження учасниками концернів юридичної та господарської самостійності, однак за умови здійснення підприємницької діяльності під контролем домінуючих у них фінансових угруповань. Причому концерн може бути дво- та кількопверховим. Його учасниками можуть бути корпорації, які об'єднують свої потенціали й зусилля в ринковій стратегії. Вигідною особливістю концернів є взаємне проникнення капіталів різних галузей.

Законодавства різних країн по-різному трактують поняття концерну та критерії для констатації того, що має місце саме ця форма господарювання. Наприклад, згідно з прийнятою Радою ЄС у 1983 р. Сьомої директиви про зведені рахунки, концернами визнаються такі групи підприємств, в яких відсутні акціонерні й акціонерні командитні товариства, але одне з яких створене у формі товариства з обмеженою відповідальністю. (До цього юридично-господарське трактування концерну пов'язувалося з існуванням певної групи компаній, яких об'єднувало володіння контрольним пакетом акцій.)

Але в будь-якому разі головною перевагою концернів як форми усупільнення потенціалів виробничої діяльності є надвелика концентрація фінансових та промислових ресурсів, оскільки в концерні можуть об'єднуватися різногалузеві комерційні структури, власники реальних ресурсів та грошей.

Консорціуми — специфічна форма поєднання економічних потенціалів ринкових агентів. Вони є структурами, які виникають на базі тимчасових угод між кількома банківськими та промисло-

вими корпораціями, фірмами з метою реалізації певних спільних проєктів. Як і інші монополістичні об'єднання, консорціуми набули поширення в різних країнах та регіонах світу. Проте є національні господарські системи, де консорціуми «прижилися» найбільш органічно, наприклад в Італії.

Типовим приводом для утворення консорціуму, часто із залученням кількох великих іноземних партнерів, є реалізація великого технологічно складного та капіталомісткого проєкту, наприклад літакобудівного, аерокосмічного. Україна бере участь у великому консорціумному проєкті «Sea Launch», учасниками якого є також США, Росія і спочатку була Норвегія. Передумовою ефективної участі України в цьому проєкті є її традиційна для останніх десятиліть спеціалізація на військово-космічних розробках і виробництві, що взагалі робить для країни особливо перспективним співробітництво в галузі мирного космосу. (Крім участі в проєкті «Sea Launch», можна зазначити широке використання участі українських ракет у міжнародних космічних запасах. Наприкінці 90-х років у підконтрольній національному космічному агентству України сфері працювало 17 державних організацій і 7 акціонерних товариств, які є світовими лідерами з багатьох напрямів аерокосмічного виробництва. Україна має у своєму розпорядженні ракети-носії «Циклон», «Зеніт-3СЛ», «Дніпро» з високими експлуатаційними якостями (наприклад, російський «Союз» здатний вивести на орбіту 4 супутники, а «Зеніт» — 12.)

Іншим прикладом створення авіабудівного консорціуму з участю України є підписання 21 травня 1999 р. між нашою державою та Росією угоди про створення консорціуму «Середній транспортний літак» з метою розроблення літака АН-70.

Транснаціональними стратегічними альянсами (ТСА) називають різноманітні форми союзів самих ТНК.

ТСА — це особлива організаційна форма міжфірмових, міжкорпораційних зв'язків двох або більшої кількості компаній, в рамках якої здійснюється довгострокова координація економічної діяльності учасників з метою реалізації масштабних виробничих проєктів, максимізації результатів технологічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до певних ринків.

У рамках ТСА здійснюється різновекторна координація — як горизонтальна (між підприємствами однієї галузі), вертикальна (між постачальниками та споживачами по технологічній лінії ви-

готовлення та виробничого споживання продукції), так і діагональна (між різногалузевими структурами), що додає оперативності при розв'язанні завдань розвитку виробництва, забезпечує більшу управлінську гнучкість та технологічну мобільність.

Отже, ТСА являють собою новий рівень концентрації капітальних ресурсів, централізації управління виробництвом, науково-технічною сферою, а також перерозподільчо-регулюючого механізму. Основними причинами створення ТСА є такі конкурентні, кон'юнктурні і виробничо-технологічні чинники розвитку, які впливають із визначення й органічних властивостей ТСА, але відзначаються самостійними характеристиками, що диктуються кон'юнктурою економічного життя:

- подальша глобалізація ринків і розширення спектра геополітичних завдань розвитку, технологічна універсалізація господарської діяльності підприємницьких структур;
- загострення конкурентної боротьби на світових ринках, що вимагає максимально оперативної реакції на технологічні, організаційні, маркетингові новації, конкурентної протидії іншим підприємницьким суб'єктам;
- коливання у співвідношенні валютних курсів окремих національних грошових одиниць і об'єктивна потреба маневру в інвестиційній політиці;
- можливість забезпечення додаткової трансакційної економії, заощадження на витратах;
- можливість підвищення прибутковості активів, що забезпечується поглибленням спеціалізації та організаційно-управлінською оптимізацією;
- подальший прогрес технологій, що зумовлює недоцільність і навіть інколи комерційну неприпустимість наслідування паралельним курсам НТП.

Крім загальних рис, процес утворення ТСА має і деякі національні особливості. Наприклад, відмітною рисою японських ТНК є акцент на «технологічному мотиві» при кооперуванні своїх господарсько-підприємницьких зусиль, капітальних та інших ресурсів у такий спосіб. Для американських ТНК пріоритети дещо більшою мірою зміщуються в конкурентну сферу. Інакше кажучи, часто рішення щодо утворення ТСА приймаються тоді, коли ринкова ситуація вимагає вживання заходів оборонного або наступального характеру.

Звичайно, не йдеться про принципові відмінності в мотивах «закріплення» мотивацій саме за національною ознакою. Лише уточнимо, що під «технологічним мотивом» розуміють прагнен-

ня використати можливість форсованого освоєння завдяки господарським контактам у рамках ТСА нових технологій і, відповідно, закріплювати за собою «ніші» ринків високотехнологічної продукції. Конкурентний «мотив» спонукає ТНК до узгодження напрямів збутової діяльності, у тому числі до взаємного допущення на ринки збуту, що контролюються окремими корпораціями. Особливо він стає актуальним у разі виникнення загрози ринковим позиціям монополій, у періоди криз.

Основним результатом діяльності ТСА є більш значна, ніж за «простої» транснаціоналізації, економія на масштабах, можливість маневрування виробничими ресурсами й окремими складовими виробничих потенціалів, прискорене впровадження досягнень НТП, підвищення ефективності всієї маркетингової діяльності.

Для утворення ТСА потрібна відома господарська комплементарність, прагматично «обчислена» спільність цілей та інші умови, які необхідні для розроблення спільної і довгострокової стратегії підприємницької діяльності. Тому надзвичайно важливим моментом є нове сприйняття самої логіки ринкової поведінки. Воно виходить із визнання й усвідомлення співнаціленості основних економічних стратегій монополістичних суб'єктів ТСА.

2.16.6. Специфічні форми підприємницької транснаціоналізації в умовах ринкових перетворень

Для України, як і для інших держав, які трансформують національні економіки і не володіють достатніми обсягами капіталів, актуальним є завдання пошуку шляхів концентрації внутрішніх промислових і фінансових ресурсів. Разом з тим деякі «класичні» форми підприємницької транснаціоналізації непридатні для застосування у вітчизняних умовах. Тому зараз у полі нашої уваги перебувають ті специфічні механізми концентрації та централізації капіталів, які є характерними та актуальними передусім для України і країн з подібними умовами економічного розвитку. Найчастіше вони є інструментами зосередження капітальних ресурсів національного походження (як, до речі, часто буває і з наведеними «класичними» формами концентрації). Такі специфічні трансформаційні моделі можуть слугувати і цілям транснаціоналізації капіталів, залучення інвестиційних ресурсів закордонного походження.

Відповідні організаційні форми концентрації капіталу могли б мати подвійне значення для процесів міжнародного руху капіталів: з одного боку, вони можуть збільшувати приплив іноземних інвестиційних ресурсів (а останні, у свою чергу, залучалися до діяльності об'єктів виробництва), а з іншого — підвищення, завдяки їх використанню, ефективності національного механізму функціонування капіталів може стати важливою передумовою надходження інвестицій з-за кордону.

Промислово-фінансові групи

Однією з придатних до застосування в умовах переходу до ринку формою акумулювання виробничих та грошових ресурсів є створення промислово-фінансових груп. Це — концерни, які створюються на міжгалузевих засадах та об'єднують підприємства промисловості, банківсько-кредитні установи, торгові дома й інших суб'єктів господарської діяльності з метою поєднання та акумулювання фінансових коштів і виробничих ресурсів, а також для оптимізації інвестиційного процесу. Таким чином, банківсько-кредитна установа є не кредитором, а власником частини виробничих ресурсів, котрий отримує не відсотки за кредитами, а доходи від реалізації.

В Україні правовою базою розвитку промислово-фінансових груп є Закон «Про фінансово-промислові групи», прийнятий 21 листопада 1995 р. (до його прийняття джерелом основних нормативних положень щодо функціонування таких угруповань слугував президентський Указ від 27 січня 1995 р. «Про фінансово-промислові групи»). Відповідно до законодавчих рамок та практики минулого базовими моделями фінансово-промислових груп в Україні можна вважати статутні групи, які створюються об'єднанням статутних капіталів, та договірні консорціумні групи, умовою функціонування яких є єдине управління при об'єднанні всіх активів та пасивів.

Поширення комерційних структур такого інституційного типу в Україні дало б змогу значною мірою розв'язати проблему нагромадження капіталу та інтеграції інвестиційних потенціалів національних і закордонних господарських агентів. У рамках фінансово-промислових груп, завдяки використанню механізму консолідованого балансу, можливим є функціонування тих підприємств, зокрема таких, що лідирують у певних напрямках науково-технічного прогресу, які тимчасово є економічно неефективними, нездатними забезпечити швидкий прибуток.

ЗАКОН УКРАЇНИ

Про промислово-фінансові групи в Україні

(Відомості Верховної Ради (ВВР), 1996, № 23, ст. 88)
(Ухвалений Постановою ВР № 438/95-ВР від 21.11.95)
(Фрагменти)

Цей Закон визначає порядок створення, реорганізації та ліквідації промислово-фінансових груп в Україні, транснаціональних промислово-фінансових груп, а також фінансово-економічні умови їх діяльності.

Стаття 1. Визначення термінів

Терміни, що вживаються в цьому Законі, мають таке значення:

1. Промислово-фінансова група (ПФГ) — об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням Уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції.

2. Головне підприємство ПФГ — підприємство, створене відповідно до законодавства України, яке виробляє кінцеву продукцію ПФГ, здійснює її збут, сплачує податки в Україні та офіційно представляє інтереси ПФГ в Україні та за її межами.

Головне підприємство ПФГ втрачає право на будь-які пільги з питань оподаткування, яке воно мало або може мати згідно з чинним законодавством України.

3. Учасник ПФГ — підприємство, банк або інша наукова чи проектна установа, організація, створені згідно з законодавством України, або іноземна юридична особа, що входить до складу ПФГ, виробляє проміжну продукцію ПФГ або надає банківські та інші послуги учасникам і головному підприємству ПФГ і має на меті отримання прибутку.

7. Транснаціональна ПФГ—ПФГ, до складу учасників якої входять українські та іноземні юридичні особи.

Стаття 2. Головне підприємство та учасники ПФГ

1. Головне підприємство та учасники ПФГ зберігають статус юридичної особи, а також незалежність у здійсненні виробничої, господарської і фінансової діяльності відповідно до цього Закону та укладеної Генеральної угоди про сумісну діяльність.

ПФГ та головне підприємство й учасники ПФГ створюються та діють з дотриманням вимог законодавства України, в тому числі і законодавства про обмеження монополізму та недобросовісну конкуренцію.

У складі ПФГ може бути тільки одне головне підприємство.

2. ПФГ не має статусу юридичної особи. Право діяти від імені ПФГ має виключно головне підприємство ПФГ.

3. Головне підприємство та учасники ПФГ укладають Генеральну угоду про сумісну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ, яка підлягає затвердженню постановою Кабінету Міністрів України.

Генеральна угода про сумісну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ включає:

- назву ПФГ;
- перелік затверджених у встановленому законодавством порядку державних програм, з метою реалізації яких створюється ПФГ;
- визначення головного підприємства ПФГ;
- кандидатуру президента ПФГ, його права та обов'язки, порядок звільнення з посади;
- перелік учасників ПФГ;
- перелік кінцевої продукції ПФГ;
- термін дії угоди;
- інші умови, передбачені законодавством, та ті, які визнають необхідними ініціатори створення ПФГ.

Угода набирає чинності з дня прийняття Кабінетом Міністрів України постанови про створення (реєстрацію) ПФГ.

4. Головне підприємство або учасник ПФГ не несе відповідальності за зобов'язаннями держави. Держава не несе відповідальності за зобов'язаннями головного підприємства або учасника ПФГ.

5. Головне підприємство ПФГ не несе відповідальності за зобов'язаннями учасників ПФГ, учасники ПФГ не несуть відповідальності за зобов'язаннями головного підприємства ПФГ, якщо інше не обумовлено двосторонніми договорами, гарантіями, Генеральною угодою.

6. Підприємство, установа, організація можуть бути головним підприємством чи учасником тільки однієї ПФГ.

У складі ПФГ може бути тільки один банк.

Стаття 3. Порядок створення ПФГ

1. Рішення про створення (реєстрацію) об'єднання та надання йому статусу ПФГ приймається Кабінетом Міністрів України з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва структурної перебудови економіки України, затверджених законами або постановами Верховної Ради України, та оформляється постановою.

3. Кабінет Міністрів України приймає до розгляду проекти створення ПФГ за умови, що розрахунковий обсяг реалізації кінцевої продукції ПФГ буде еквівалентним сумі сто мільйонів доларів США за рік починаючи з другого року після створення ПФГ.

Цей строк може бути продовжено окремою постановою Кабінету Міністрів України в разі створення ПФГ для виробництва новоосвоюваних видів кінцевої продукції та з довгостроковим циклом виробництва.

На рівні СНД також приймалися документи, метою яких було сприяння поширенню промислово-фінансових груп між підприємствами різних країн Співдружності, зокрема в контексті виробничої кооперації. Одним з таких документів була Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав — учасниць Співдружності Незалежних Держав (в Україні ратифікована Законом № 100/95-

ВР від 14.09.95). У цій Угоді ПФГ, разом із іншими придатними для виробничої транснаціоналізації формами, називається інструментом державної підтримки здійснення і розвитку кооперації між підприємствами.

Холдинги

Іншою організаційною формою концентрації національних капіталів, яку можна розглядати прямим та опосередкованим чинником оптимізації національної участі в процесах міжнародного руху капіталів, є створення холдингових компаній. Холдинг — відома у світі форма поєднання інвестиційних потенціалів різних, інколи різнотипних комерційних структур. Разом з тим вона особливо прийнятна в ситуації, яка є характерною для країн з дефіцитними економіками посттоталітарного типу.

Холдинг — це акціонерна компанія, яка володіє контрольними пакетами господарсько-комерційних структур, що є незалежними юридичними особами, здійснює управління ними, а також фінансування їхньої діяльності.

За умов раціональної організації холдингів як форми акумулювання інтернаціональних виробничо-фінансових ресурсів, можливо є прискорена реалізація міжгалузевих виробничих проєктів. Зокрема, це може стосуватися ряду авангардних виробничих, науково-дослідних установ, навколо яких можуть об'єднуватись необхідні для розширення виробництва структури та інститути промислової, фінансово-страхувальної, транспортної, обслуговуючої сфер.

Процес створення холдингу в Україні регулюється кількома законодавчими та іншими нормативними актами, зокрема Положенням Антимонопольного комітету «Про порядок одержання згоди Антимонопольного комітету України на створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації».

У певному розумінні протилежною відносно холдингів (якщо брати до уваги цілі розміщення капіталів) організаційно-інвестиційною формою є взаємні фонди («mutual fund», «unit trust»). Такі структури створюються відповідно до стратегії диверсифікації інвестиційних портфелів. Практично це означає придбання невеликих пакетів акцій у великої кількості акціонерних компаній. На відміну від холдингів — активних власників — взаємні фонди не беруть участі в безпосередньому управлінні компаніями та є пасивними інституційними інвесторами.

Своєрідним гібридом взаємних фондів і холдингових компаній в Україні, як і взагалі майже на всьому пострадянському економічному просторі, стали так звані ваучерні інвестиційні фонди. Вони створювалися на етапі роздержавлення власності та мали на меті (ця мета, до речі, не була досягнута) створення інституту ефективного масового власника.

2.16.7. Наслідки господарсько-інвестиційної діяльності ТНК

Слід враховувати, що специфіка сучасного НТП, «інтелектуалізація» у споживчих якостях продукції зумовлюють тенденцію до підвищення органічної будови капіталу у сфері виробництва, зростання капіталомісткості продукції. Матеріальною передумовою цього є високий рівень витрат на НДДКР, що здійснюється ТНК. Наприклад, навіть у країнах ОЕСР корпорації під іноземним контролем витрачають на науку та технології вдвічі більше, ніж національні господарські структури.

У США 50 провідних компаній здійснюють майже половину НДДКР у промисловості. У малих індустріально розвинутих країнах ступінь концентрації НДДКР ще вищий: у Швейцарії лише три найбільші компанії здійснюють 81 % національних НДДКР, а в Нідерландах чотири фірми — приблизно 70 % НДДКР. Для усіх країн, і не тільки слаборозвинутих, велике значення має інноваційна діяльність іноземного капіталу. Навіть у США близько 12 % усіх витрат на НДДКР здійснюється корпораціями із штаб-квартирами за кордоном (для Великої Британії відповідний показник — 40 %, для Франції — 19 %).

ТНК, будучи носіями капіталу та технологій, здійснюють значний структурний тиск на міжнародні ринки факторів виробництва. Виходячи з наявних значних ресурсів уречевленої (інакше: минулої) праці, корпорації потребують «живої» робочої сили. Причому ставки оплати праці пропонуються, як правило, вищі за ті, які забезпечують національні підприємства. Це стосується навіть США, де середньостатистичне перебільшення ставок іноземних структур порівняно з рівнями оплати «своїх» роботодавців навіть зростає (за останнє десятиліття з 4 % до 6 %). Значно більшим таке перевищення є у менш розвинутих країнах — членах ОЕСР (у Туреччині, наприклад, воно становить 124 %). Ще більшими є співвідносні показники заробітної плати на підприємствах, які належать ТНК у найбідніших країнах, де перевищення може бути навіть кількаразовим.

Ураховуючи потенціал спеціалізації, який зумовлюється масштабами міжнародного співробітництва, зокрема поєднання науково-виробничих потенціалів, транснаціоналізація як така не може не бути чинником подальшої концентрації ресурсів з метою оптимізації їх використання.

Разом з тим таке поставлення питання — констатація функціональної ефективності ТНК та їх відповідності ряду важливих осо-

бливостей сучасного розвитку людства — не означає ідеалізації їхньої ролі в широкому соціально-економічному, гуманітарному, екологічному контексті. Заради справедливості варто відзначити й негативні риси діяльності міжнародних корпорацій. Адже в цій діяльності чимало такого, що викликає нарікання щодо хижацького ресурсокористування, забруднення навколишнього середовища, надмірної експлуатації трудових ресурсів країн, що розвиваються, перерозподілу виробленого продукту на користь багатших країн.

Щодо останнього слід зазначити, що ТНК є основними суб'єктами, які опосередковують взаємини провідних ринкових країн із країнами, що розвиваються. Саме тому можна вести мову про їхню відповідальність за економічний та соціальний стан найбідніших держав світу. Економічно «претензії» до ТНК можна передусім пов'язати з обсягами природних ресурсів та грошово-фінансових коштів у формі прибутків, які вивозяться з найбідніших країн Азії, Африки та Латинської Америки в зіставленні з обсягами активів, які надходять до них з багатих країн.

Причому негативним явищем є не сама експлуатація природних ресурсів як така (для ряду країн вона є головним джерелом надходження коштів), а саме несправедлива та негуманна модель фінансових відносин, яка використовується при розрахунках та для обслуговування руху активів. Наприклад, малопоширеним напрямом у діяльності ТНК є відкриття в найбідніших країнах переробних підприємств, спрямування до них капіталів у формі прямих іноземних інвестицій. Можна відзначити, що на африканський континент припадає тільки 1,2 % світового обсягу таких інвестицій. Водночас у формі прибутків та відсотків за кредитами з багатьох бідних країн Африки грошей вивозиться більше, ніж потрапляє до них у вигляді кредитів, інвестицій та фінансової допомоги.

Спробою дещо поліпшити становище з боку ОЕСР було розроблення так званих «Правил діяльності багатонаціональних підприємств», в яких містилися обмеження щодо їхньої діяльності, своєрідний «кодекс честі», який значною мірою має декларативний характер. Щоправда, саму ідею встановлення «правил гри» не можна не визнати корисною, але на порядку денному вочевидь постає розроблення міжнародного механізму контролю за діяльністю ТНК та вжиття відповідних санкцій.

Своєрідним джерелом регламентації правил поведінки міжнародних фірм та компаній є «Правила діяльності багатонаціональних підприємств» (The OECD Guidelines for Multinational Enterprises), нова редакція яких була затверджена 27 червня 2000 р. на засіданні Ради ОЕСР на рівні міністрів у Парижі.

«Правила» мають рекомендаційний характер та адресуються водночас урядам і міжнародним фірмам. Вони мають на меті забезпечити єдність урядової та бізнесової політики, відповідність інтересів бізнесу та суспільства, гарантувати сприятливий інвестиційний режим та стабільний економічний розвиток.

Другий розділ «Правил» — «Загальні принципи політики» — містить основні правила поведінки бізнесових структур, які враховують як національні інтереси країн, на території яких відбувається така діяльність, так і реалії сучасного глобального, глибокоінтегрованого середовища. Зокрема, серед правил, яких рекомендовано дотримуватись, визначено такі:

- сприяти економічному, соціальному та екологічному прогресу з метою забезпечення сталого розвитку;
- поважати права людини, які можуть бути порушені в результаті їхньої діяльності, для гарантування чого дотримуватись міжнародних зобов'язань уряду приймаючої країни;
- сприяти розвитку на місцевому рівні, встановлюючи тісне співробітництво з місцевою громадою, враховуючи інтереси місцевого бізнесу, а також узгоджуючи діяльність підприємства на внутрішньому та на зарубіжних ринках із вимогами добросовісної комерційної практики;
- сприяти гуманітарному розвитку, зокрема створюючи робочі місця та надаючи можливості професійної підготовки для зайнятих;
- утримуватись від дій, які виходять за інституційно або регулятивно встановлені рамки діяльності щодо стану навколишнього середовища, охорони здоров'я, безпеки, охорони праці, оподаткування, виконання фінансових зобов'язань та інших напрямів діяльності.

Джерело: OECD online.

2.16.8. Обмеження монополізації

Як правило, такі зміни, що пов'язані з перетворенням однонаціональних господарських структур та виробничих циклів на міжнародні, сприймаються суспільством та урядовими органами як природні. Причому таке «конструктивне» ставлення є безальтернативним тоді, коли відповідні процеси органічно впливають з природи НТП, коли їх причиною є практична потреба в концентрації великих ресурсів для реалізації великомасштабних виробничо-технологічних проєктів. Аргументацією «за» розвиток комерційної транснаціоналізації є розуміння того, що вона є інструментом конкурентної боротьби в контексті глобалізації.

Водночас саме в діяльності великих ТНК найбільшою мірою проявляються численні ускладнення для ефективного конкурентного середовища та наслідки надмірної монополізації, концентрації виробництва та капіталу. Безпосередніми причинами таких негативних явищ є так звані антиконкурентні дії — спроби вико-

ристати на практиці інструментарій нечесної конкуренції, тиску на конкурентів, спотворення цінових механізмів, що утворюються в результаті вільної гри попиту та пропозиції.

Вітчизняне законодавство трактує подібну практику (конкретно — в Законі України «Про захист економічної конкуренції») таким чином.

Антиконкурентними узгодженими діями, зокрема, визнаються узгоджені дії, які стосуються:

1) установлення цін чи інших умов придбання або реалізації товарів;

2) обмеження виробництва, ринків товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними;

3) розподіл ринків чи джерел постачання за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи придбання, за колом продавців, покупців або споживачів чи за іншими ознаками;

4) спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів;

5) усунення з ринку або обмеження доступу на ринок (вихід із ринку) інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців;

6) застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у невідгідне становище в конкуренції;

7) укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод;

8) суттєвого обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин.

Антимонопольний комітет України трактує такі ситуації як наявність у господарського суб'єкта «ринкової влади». Ознаками такої влади називаються:

- здатність суб'єкта господарювання, який не є єдиним виробником (постачальником) відповідного товару, диктувати свої умови під час продажу товару, укладення договору про поставки, нав'язувати споживачеві невідгідні умови;

- здатність суб'єкта господарювання через монополізацію ринку постачання виробничих ресурсів обмежувати конкуренцію, витіснити із ринку інших суб'єктів господарювання, які виробляють відповідні товари із застосуванням цих виробничих ресурсів, або створювати бар'єри вступу на ринок;

- здатність суб'єкта господарювання скорочувати або обмежувати випуск товарів і поставки їх на ринок збуту з метою отримання односторонньої користі, купуючи або продаючи товари, укладаючи договори й угоди про поставки товарів, а інші суб'єкти господарювання, які є його конкурентами, не здатні компенсувати утворений дефіцит товарів;

- здатність суб'єкта господарювання підвищувати ціни на товари і підтримувати їх на рівні, що перевищують рівень, обумовлений конкуренцією на ринку.

У зв'язку з цим трапляються ситуації, коли органи публічної влади втручаються в економічні відносини з метою попередження транснаціоналізаційних тенденцій та приймають рішення примусового характеру щодо обмеження діяльності великих монополій відповідно до діючих у відповідних країнах законодавчих обмежень. У цьому зв'язку слід враховувати, що міжнародний рівень комерційної діяльності інколи є таким полем господарської діяльності, на якому існують сприятливі умови саме для великих та надвеликих структур, що пов'язано з більшим потенціалом спеціалізації, наднаціональними масштабами виробництва. Метою таких обмежень є забезпечення рівних та справедливих умов комерційної діяльності, прав споживачів, попередження тиску з боку монополій на конкурентів, сприяння розвитку конкурентного середовища.

Практичним втіленням антимонопольної ідеології на рівні державної регулюючої політики є антимонопольне законодавство. Прийнята у США доктрина антимонопольного регулювання (а в цій країні таке законодавство називається антитрестівським і є особливо розгалуженим) трактує як незаконні цінову дискримінацію, монопольне лідерство у цінах, обмежувальну практику організації збуту тощо. При цьому якщо ринок монополізується більше як на 60 %, можливою є ліквідація фірми-монополіста.

Антитрестівське регулювання в США має давню історію. Ще в 1890 р. було прийнято перший у цій сфері закон Шермана, який забороняє монополізацію ринків у різних виявах цього явища. Пізніше до цього вносилися доповнення та поправки, причому в 1974 р. такі, які значно посилили персональну кримінальну відповідальність за порушення антимонопольних принципів. Закон Клейтона, прийнятий в 1914 р., заборонив угоди про обмеження кількості контрагентів, що діють на ринку, а також поглинання фірм з метою монополізації ринку. Закон Робінсона—Патмана від 1936 р., який є поправкою закону Клейтона, посилив контроль за недобросовісною ціновою політикою монополістів на ри-

нку. Закон Селлера—Кефопера від 1950 р. додав положень, які спрямовано на попередження злиття корпорацій через купівлю активів. За цим законом будь-яке злиття стає об'єктом урядової експертизи та, у разі необхідності, відповідних обмежувальних або заборонних санкцій. Наприклад, було заборонено злиття компаній Кока-Кола та Доктор Пеппер.

Інституційно контроль за небажаними для суспільства виявами монополізації в США здійснюють Антитрестівське управління міністерства юстиції, Федеральна торговельна комісія, юридичні служби Конгресу, а також юридичні органи на рівні штатів.

Найвідоміший у світі приклад антимонопольного регулювання наприкінці 90-х років дали ті ж самі США. Ідеться про судові рішення, які зобов'язували провідну компанію у сфері програмних інформаційних розробок «Microsoft» поділити статутний фонд відповідно до двох основних своїх напрямів діяльності. (Аналогічна процедура передбачена й українським законодавством. Зокрема, в статті 53 «Примусовий поділ» Закону України «Про захист економічної конкуренції» відзначається, що якщо суб'єкт господарювання зловживає монопольним (домінуючим) становищем на ринку, органи Антимонопольного комітету України мають право прийняти рішення про примусовий поділ суб'єкта господарювання, що має монопольне (домінуюче) становище.)

У Німеччині компанія, яка контролює третину обігу на ринку, вважається монополією, до якої можуть застосовуватися суворі санкції (відповідні контрольні функції здійснює Федеральне управління картелями). В Японії критичний індикатор — 50 % для однієї або 75 % — для двох компаній.

Приклади ретельного регулювання з метою забезпечення ефективного конкурентного середовища методологічно значущі для посттоталітарних країн, які формують ринкову систему і в яких інституційна структура національного господарства, місце суб'єктів економічного життя на ринку не достатньо чітко визначені. Антимонопольне законодавство Польщі, Угорщини, Чехії та інших країн регіону Центральної та Східної Європи набуло розгалужених форм. Процес його формування розпочався у 80-х та інтенсивно розвивався протягом 90-х років.

Уже на початковому етапі формування економіки України як самостійної системної цілісності було ухвалено закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992 р.), який спрямовувався на демонополізацію економіки, всебічну (фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну тощо) підтримку під-

приємств, які сприяють розвитку конкурентного середовища. Пізніше цей Закон втратив чинність, а роль базового правового джерела антимонопольного регулювання став виконувати Закон «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 р. № 2210-III. Він «визначає правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин».

Цей закон трактує становище суб'єкта господарювання як монопольне у випадках, коли на ринку у нього немає жодного конкурента; коли він не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин.

Монопольним (домінуючим) також може бути визнане становище суб'єкта господарювання, коли його частка на ринку перевищує 35 %, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції.

Монопольним вважається також становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови:

- сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50 %;
- сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70 %.

Закон «Про захист конкуренції», як і інші акти вітчизняного антимонопольного законодавства та регулювання, методологічно ґрунтуються на нормах, установлених Конституцією України. Серед інших законодавчих та нормативних актів передусім слід відзначити закони України «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Відповідно до цих законів прийнято ряд інших нормативно-правових актів, відомчих документів. Це, зокрема, ухвалена Антимонопольним комітетом Методика визначення монопольного становища підприємців на ринку, Положення Кабінету Міністрів України «Про порядок сплати зборів за подання заяви про надання згоди на створення, реорганізацію та ліквідацію суб'єктів господарювання», Розпорядження Антимонопольного комітету «Про затвердження Положення про порядок одер-

жання згоди Антимонопольного комітету України на створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації» та Положення цього ж органу «Про контроль за економічною концентрацією», а також багато інших документів, які регулюють окремі технічні аспекти проблеми.

В інституційному аспекті провідним органом, який реалізує цілі антимонопольної політики в державі, є Антимонопольний комітет України. У його структурі функціонують (згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції») постійно діючі та тимчасові адміністративні колегії Антимонопольного комітету України, державний уповноважений Антимонопольного комітету України, адміністративні колегії територіальних відділень Антимонопольного комітету України.

Резюме

ТНК є не тільки інтегральною складовою сучасної системи міжнародних економічних відносин, а й чинником її подальшого перетворення відповідно до властивих їм самим моделей господарської діяльності.

Фактор конкуренції з боку ТНК, обсяги діяльності яких інколи є зіставними з обсягом ВВП, примушує шукати баланс інтересів суб'єктів економічного життя в країні, які заінтересовані в доступі на монополізовані іншими національними агентами ринки, та цілей забезпечення конкурентоспроможності українських виробників у міжнародному масштабі.

Процеси глобалізації, що відбуваються в сучасному світі, відповідають органічним принципам транснаціоналізації бізнесу, найбільш повним вираженням яких є ТНК. Провідні міжнародні корпорації опосередковують значну частину світового товарного обміну, трансферту технологій та інвестиційних потоків та значною мірою сприяють перетворенню світового господарства на системну цілісність із внутрішньо узгодженими механізмами монетарного та речовинного балансування.

Разом з тим роль ТНК у сучасному світі багато в чому суперечлива. Зокрема, можна відзначити той негативний факт, що своєю діяльністю вони закріплюють перерозподіл світового продукту на користь провідних ринкових країн за край низьких показників споживання в найбільш бідніших країнах Азії, Африки та Латинської Америки. Водночас саме ТНК є джерелом та рушійною силою НТП у країнах, що розвиваються. ТНК відіграють важливу роль у забезпеченні зайнятості та надходженні капіталів до країн, що розвиваються.

Особливу роль ТНК відіграють для економік трансформаційного типу, оскільки здійснюють активний вплив на процеси приватизації, реструктуризації виробництва, оновлення технологічної бази, на базисні механізми формування відносин між соціумом та бізнесом. Причому за умов геоекономічної реструктуризації моделей національної спеціалізації відносини транзитивних економік з ТНК формують перспективні моделі участі держав у процесах міжнародної кооперації та поділу праці.

Існує багато сценаріїв та організаційних моделей, згідно з якими відбувається утворення великих монопольних об'єднань, а на їх базі — ще масштабніших альянсів. Метою такої інтеграції є оптимізація адміністративно-організаційної політики, контроль доступу до факторів виробництва, монопольний контроль за ринками збуту. Разом з тим сам факт виникнення потужних інституцій породжує нові реалії господарських, політичних відносин між суб'єктами економічного життя та суспільного управління, причому не тільки національного, а й міжнародного рівня. Отже, прагнення монополій до максимізації прибутків інколи суперечить національним інтересам держав, які є периферійними об'єктами для ТНК. Причому незадовільні параметри розвитку багатьох країн Азії, Африки, Латинської Америки зумовлюють виникнення питання про перегляд стандартів і принципів взаємин між ними та ТНК, про створення нової, справедливішої моделі міжнародних економічних відносин.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Два формальні підходи до класифікації міжнародного руху приватного капіталу

Класифікація форм міжнародного руху капіталів як спроба спрощеної формалізації реальних відносин передбачає відразу кілька підходів відповідно до того, який бік зазначеного процесу нас цікавить та який критерій береться за базовий.

Серед найбільш загальних підходів до класифікаційного завдання виділимо такі два: по-перше, залежно від того, яка міра особистої участі та управлінської відповідальності за долю інвестованого об'єкта його задовольняє найбільшою мірою, а по-друге, — відповідно до уявлення інвестора, як швидко він має отримати зиск.

Спочатку наведемо перший, функціональний підхід.

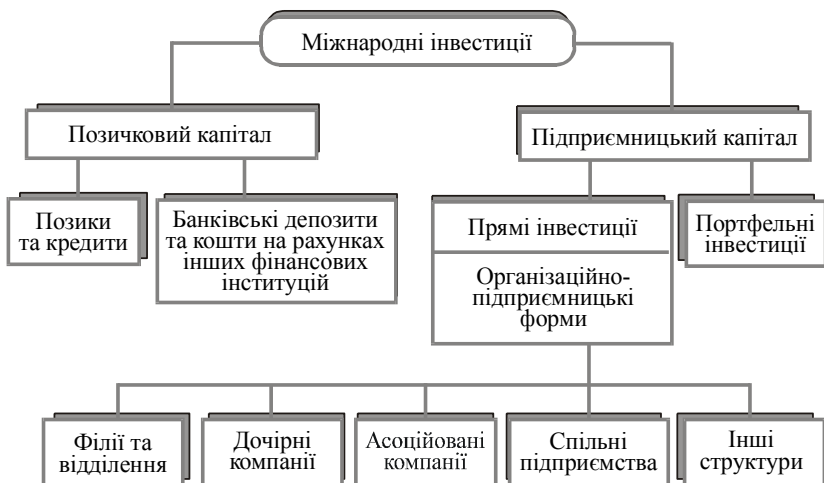


Рис. 2.2. Рух капіталу відповідно до функціонального критерію (альтернатива «рантьє-реальний власник»)

Другий, часовий класифікаційний підхід, котрий, як і перший, вже сам по собі дає відповіді щодо того, які форми інвестування пов'язані з тією або іншою загальною моделлю.

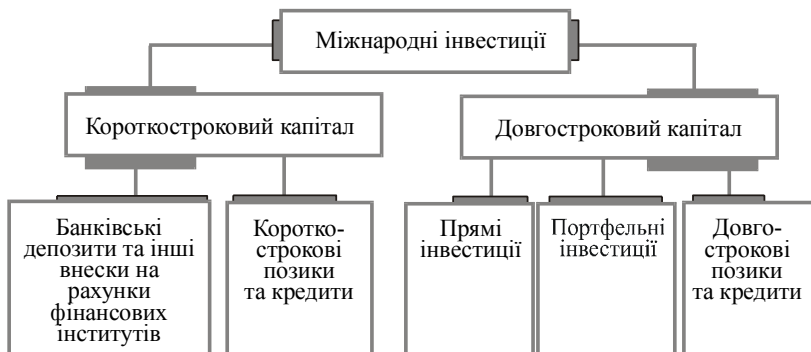


Рис. 2.3. Рух капіталу відповідно до часового критерію

Терміни та поняття

Економічна конкуренція (конкуренція) (згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції») — змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг

над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

Монополізація (згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції») — досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінуючого) становища на ринку товару, підтримання або посилення цього становища.

Антимонопольне законодавство — система державних правових актів, метою якої є захист конкурентного ринкового середовища та попередження таких ситуацій, коли фірма-монополіст або учасники картельних угод установлюють ціновий диктат. В Україні в 1992 р. прийнято Закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», згідно з яким монопольним вважається становище, коли частка ринку, що контролюється певним підприємцем, перевищує 35 %.



Контрольні питання

1. Яке місце в сучасних міжнародних економічних відносинах посідають ТНК?
2. Назвіть причини поширення міжнародних корпорацій як форми господарювання.
3. Охарактеризуйте міжнародну природу господарської діяльності ТНК.
4. У чому полягають об'єктивні конкурентні переваги ТНК?
5. Назвіть типи та принципи структурної побудови корпорацій.
6. Визначте специфічні форми підприємницької транснаціоналізації в трансформаційних умовах.
7. Охарактеризуйте наслідки господарсько-інвестиційної діяльності ТНК.
8. У чому полягає необхідність та об'єктивність обмежень процесів монополізації?



Література

1. Киреев А. П. Международная экономика: Учеб. пособие: В 2-х ч. — Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — М.: Междунар. отношения. — 416 с.
2. Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 191 с.
3. Пересада А. А. Инвестиционный процесс в Україні. — К.: Лібра, 1998. — 392 с.
4. Транснаціональні корпорації: Навч. посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.

Спільні підприємства як форма міжнародної господарської діяльності України

2.17.1. Природа спільного підприємництва

З погляду необхідності розв'язання завдань розширення міжнародної співпраці, поглиблення міжнародно-коопераційної взаємодії на рівні підприємницьких структур, загального підвищення ефективності економіки України та її більш повної інтеграції у світогосподарські зв'язки, з різноманітними організаційними формами спільного підприємництва пов'язані перспективи ефективного об'єднання різнонаціональних капітальних та інших ресурсів.

Спільна підприємницька (господарська) діяльність — діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

У практиці ринкової трансформації, в економічному житті, а також у суспільній думці в Україні як протягом останніх «радянських» років, так і за часів незалежності, помітну роль відіграє спільне підприємництво із зарубіжними партнерами.

Розглядаючи спільне підприємництво, слід враховувати різні підходи (широкий — вузький, формальний — функціональний тощо). Конкретний сенс, який вкладається в термін «спільне підприємництво», може варіюватися залежно від підходів до проблеми, господарських цілей, які ставлять його засновники та учасники. Учасники спільного підприємництва можуть мати різні завдання: виконувати тільки обмежений перелік робіт або формулювати спільні, єдині цілі комерційної діяльності, відігравати активну участь у ньому (відповідаючи за менеджмент та за весь або певний спектр питань функціонування підприємства) або мати відносно пасивну роль (беручи тільки фінансові зобов'язання). Коли кажуть про спільне підприємництво, можуть мати на увазі сукупність зобов'язань (можливо, лімітованих у часі, залежно від терміну реалізації проекту) щодо досягнення погодженої господарської мети

або наявність певних виробничих структур, потужностей, матеріальних об'єктів, які функціонують на території певної країни так або майже так, як і її національні господарські структури.

Разом з тим потрібно розуміти і відому умовність термінів «спільне підприємництво» та «спільне підприємство». У найбільш загальному термінологічному трактуванні ними можуть бути позначені будь-які підприємства, підприємницькі проекти, які засновуються на базі об'єднання майна різних власників, тобто такі, що передбачають змішану форму власності. Іншими словами, в принциповому плані під спільним підприємництвом можна розуміти специфічну форму об'єднання виробничих потужностей, капіталів як господарських суб'єктів, що мають різну національну належність, так і однонаціональних (зрозуміло, що в контексті цього курсу нас цікавлять виключно перші).

Найбільш типовою моделлю спільного підприємництва є узгодження та координація процесу виробництва, відповідно до яких відбувається обмін вузлами та деталями з наступним складанням готової продукції на підприємстві одного або двох партнерів. Подібна модель відносин за своєю внутрішньою логікою передбачає як мінімум розв'язання таких завдань, як взаємна адаптація виробничих програм, систем менеджменту та технологічних процесів, уніфікація стандартів, використання єдиних методик проектування, однакових або подібних вузлів і деталей.

Спільне підприємництво може відбуватися як у формі функціонального розподілу виробничих програм (зокрема, у сфері наукомісткої та високотехнологічної промислової діяльності) та їх наступного виконання, так і на базі спеціалізації. В обох випадках створюються об'єктивні передумови для скорочення витрат, збільшення продуктивності господарської діяльності, поліпшення якості товарів та підвищення конкурентоспроможності (що, правда, чим глибшою є спеціалізація, тим більшими є можливі позитивні ефекти співробітництва).

У процесах міжнародного спільного виробництва може брати участь різна кількість підприємств. Деякі з них можуть бути однонаціональними, здійснюючи співробітництво із фірмою (фірмами) за кордоном. Кількість залучених до такого співробітництва країн також може варіюватися.

Нарешті, спільне підприємництво не має критеріїв, згідно з якими воно може бути відокремленим у класифікаційному розумінні від тієї діяльності, яку позначають як міжнародне виробниче кооперування. Фактично така господарська діяльність є його найскладнішою, комплексною формою. Адже іманентними ри-

сами цієї форми є спільна участь партнерів у формуванні капіталу, управлінні, розподілі прибутків та ризиків, спільне або спеціалізоване виконання відповідних видів робіт. А це об'єктивно передбачає найбільшу заінтересованість у виконанні взятих на себе зобов'язань, а також в ефективній роботі партнера. Питання, які спеціально стосуються виробничого кооперування, докладніше розглядаються в іншому підрозділі книги.

2.17.2. Спільні підприємства: поняття та специфіка

В українській господарській практиці разом з терміном «спільне підприємництво» вкоренився й інший — «спільні підприємства» (надалі — СП). При цьому другий термін розуміють як такий, що позначає інститут, який уособлює в собі ті структури, механізми та цілі, що впливають із першого. Разом з тим для обох термінів у англійській мові є поняття «joint venture» з тим уточненням, що «наші» СП на Заході часто могли б сприйматися просто як підприємства з іноземними інвестиціями.

Адже чимало великих інвестиційних проєктів, які відіграють помітну роль у процесі економічного відродження національної економіки в нашій державі, здійснено саме у такій формі. З іншого боку, помилки та зловживання, яких було допущено під час організації спільного підприємництва, ускладнили спроби сформувати здорове конкурентне середовище, негативно позначилися на соціально-економічних процесах, експортно-імпортному балансі та транскордонному русі капіталів.

Тому проблематика функціонування спільних підприємств заслуговує на особливу увагу як в теоретичному аспекті, щодо визначення природи цього явища, так і в прикладному, практичному сенсі, у контексті міжнародного досвіду спільного підприємництва та реальних проблем із його здійсненням і регулюванням в нашій державі.

Спільні підприємства — це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику.

У міжнародній практиці відомі чотири головні типи СП, які пов'язані з рухом інвестиційного капіталу. Ними є:

- акціонерне товариство (підприємство, капітал якого складається з внесків акціонерів; засновники такого товариства емітують акції);

- товариство з обмеженою відповідальністю (об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску);

- командитне товариство (різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном (як правило, йдеться про одного такого учасника) та командитистів або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку);

- холдинг (акціонерне товариство, яке володіє контрольным пакетом акцій юридично самостійних організацій (банків, підприємств) з метою здійснення контролю над їхніми операціями).

СП, як форма господарювання на базі міжнародного усупільнення капіталів, пайового володіння різнонаціональних власників, постають ще одним проявом, а також інструментом взаємного проникнення, інтеграції національних відтворювальних комплексів, науково-технічних, соціально-культурних потенціалів. В умовах поглиблення інтернаціоналізації господарського життя СП є таким важливим чинником зближення макроекономічних структур, який сприяє утворенню єдиного господарського простору в регіональному і світовому масштабах.

Спільні підприємства — підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Оскільки СП мають корпоративну природу, то з погляду їх походження можна виділити такі організаційно-інституційні шляхи:

- купівля зарубіжним інвестором частки власності діючого підприємства, пакету його акцій;

- створення заінтересованими сторонами-засновниками нової підприємницької організації;

- виділення частини виробничих потужностей зі складу великого концерну, об'єднання, підприємства, а також кардинальна технологічна реконструкція і організаційно-структурна перебудова тих або інших господарських формувань з утворенням нової самостійної підприємницької одиниці за участі різнонаціональних капіталів.

Сфера діяльності СП дуже широка й охоплює передвиробничу стадію (науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи, попередні інформаційно-консалтингові послуги), власне процес виробництва товарів, їх збут, а також післяпродажне обслуговування складних технічних виробів, співробітництво в галузі фінансів, страхування, транспорту, туризму та ін.

Спільне підприємництво передбачає глибоку в технологічному і в організаційному плані міжнародну співпрацю комерційних структур, причому на довгостроковій основі. Така взаємодія поширюється на всі фази виробничого циклу «наука — техніка — виробництво — збут» та охоплює широкий набір інструментів маркетингу: від розроблення самої концепції господарсько-виробничої діяльності, окремих номенклатурних позицій товарів, що випускаються, до практичної реалізації продукції, продажу товарів (послуг) та післяпродажного обслуговування.

У нашій країні протягом періоду, який розпочався з другої половини 80-х років, тобто ще з часів її перебування у складі СРСР, відбулася відома еволюція поняття СП та тих завдань, які покладаються на структури подібного типу. Спочатку СП розуміли як своєрідну форму виробничого кооперування — на внутрішньосистемному рівні Східного блоку РЕВ на чолі із Радянським Союзом та на рівні міжсистемному, із залученням капіталів із капіталістичних країн та країн, що розвиваються. Але пізніше спектр очікуваних форм господарсько-правової діяльності СП розширився, охопивши, наприклад, такі, які належать до сфер обігу інформації, рекламних, посередницьких послуг.

Згідно з сучасним трактуванням СП являє собою перспективну форму господарського об'єднання практично будь-яких форм підприємницьких організацій, які засновані на об'єднаному українському та інонаціональному капіталі та здійснюють промислове виробництво, науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, збут, будівництво, агропромислову діяльність, консультації, інформаційне обслуговування, страхові, фінансові, рекламні та інші послуги, весь комплекс маркетингових заходів.

Не могли не зазнати істотної еволюції й уявлення про основні завдання СП як з погляду національно-господарських, так і індивідуально-підприємницьких інтересів. Реалістичнішими стали уявлення про роль СП у поглибленні науково-технічного прогресу.

У СП весь ризик розподіляється між його учасниками-засновниками (звичайно, чимале значення має й деталізація відповідних питань у статутних документах такого підприємства). У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», як і в ба-

гатових інших нормативних актах, що приймаються в країнах, де регулюються питання спільного підприємництва, а також у спеціальній літературі підкреслюється така специфічна властивість СП, як розділення ризиків. Справді, досить поширеним правилом є наявність системи гарантій і компенсацій, як правило, їх надає сторона, що приймає капітал, технології, будівельні послуги партнера, тій стороні, що здійснює ту або іншу форму внеску (у вигляді грошових коштів, виробничих потужностей та ін.).

2.17.3. Мотивація створення СП

Для СП характерною є наявність у різнонаціональних суб'єктів підприємництва широкого спектра спільних господарських цілей. Подібна спільність, як відомо, є головною системоутворюючою ознакою міжнародної співпраці взагалі. Разом з тим у випадку СП спільність інтересів контрагентів реалізується не просто як компроміс між контрагентами угод купівлі-продажу товарів, а як подовжена в часі мотивація щодо досягнення певних результатів, для чого, власне, і витрачаються інвестиційні кошти та інші ресурси. Передусім, у разі утворення змішаних за національною ознакою товариств, структур, ефект неподільності інтересів зумовлюється вже самою статутною вимогою об'єднання власності кооперантів, особливостями цієї форми усупільнення виробництва.

Умотивованість дій сторін, яка на етапах пошуку партнера щодо майбутньої виробничої діяльності та створення СП визначається тими додатковими підприємницькими можливостями, які породжуються внаслідок концентрації капіталів та виробничих ресурсів у такий спосіб.

Насамперед, звичайно, йдеться про збільшення прибутку (наприклад, нові технології для сторони, яка є резидентом у країні розташування СП, підвищують ефективність та продуктивність господарювання, водночас і сторона — технологічний донор максимізує прибуток, оскільки отримує не разову винагороду за продаж технологій, а можливість здійснювати прибуткову діяльність на постійній основі.

Можливі й численні інші міркування, спонукальні стимули створення СП. Деякі з них є типовими для сторони, що приймає на своїй території іноземний капітал, інші — для тієї, що вкладає, треті можуть бути у підприємницькій логіці і тих, і інших.

Так, для учасника СП — експортера капіталу для створення такої господарської організації типовими є такі цілі:

- освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям;
- краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини й енергоносіїв;
- розширення діючих виробничих потужностей;
- зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, зокрема робочої сили;
- економія часу і капітальних витрат завдяки можливості купити вже існуючі та діючі потужності;
- забезпечення можливості господарського маневрування, використання додаткових важелів поліпшення позиції на ринку;
- перспективне придбання того або іншого привабливого об'єкта в повну вартість;
- використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок;
- загальне поліпшення умов ринкової роботи й більш повне і ефективне використання ряду інших маркетингових чинників.

Для сторони, що імпортує капітал через створення СП, важливими є такі цілі:

- отримання валютних ресурсів;
- підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом та технологіями;
- заощадження ресурсів на проведення НДДКР та розроблення нових товарів;
- доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу;
- забезпечення доступу на зовнішні ринки (щоправда, така можливість є інколи обмеженою і переоцінювати її не варто, адже капітал експортується профільною фірмою не для того, щоб поступатися своєю часткою на ринку).

Спільними мотивами участі в СП і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу, а також для тих контрагентів, які важко розрізнити за «ступенем розвинутості» та фінансовою потужністю, є такі:

- скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей;
- економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції;

- диверсифікація виробництва, вступ у нову сферу виробничо-комерційної діяльності;
- зниження ризиків у господарській діяльності через політико-правову, кон'юнктурну нестабільність;
- уникнення паралелізму в процесі технологічного пошуку, взаємне та спільне використання розробок партнерів.

Зазначимо, що цими переліками мотивація партнерів щодо створення СП не вичерпується. Додатковими мотивами можуть бути численні міркування щодо престижу, пропагандистського ефекту, а також особистого характеру. Дедалі більшого значення набувають екологічні міркування, причому в таких випадках може бути особливо високою стимулююча роль держави, навіть фінансова підтримка з її боку.

Під час створення СП має бути забезпечене не тільки «горизонтальне» стикування інтересів суб'єктів господарювання, а й стикування «діагональне» — інтересів приватних інвесторів та держави, яка приймає. Для останньої мотивами створення СП на власній території є збільшення маси інвестицій, поліпшення ринкового середовища, наприклад — завдяки перенесенню досвіду господарювання провідних індустріальних держав на національний ґрунт, залучення технологій.

Щоправда, в останньому випадку потрібно зробити застереження: сподівання щодо того, що спільні підприємства здатні радикально піднести технологічний рівень країни-реципієнта, є примарними. Адже згідно з самою логікою, за якою будується цикл життя технологій, конструкторсько-інженерних ідей, спочатку вони «працюють» на національний ринок країни-лідера у сфері технологій. Далі вони «виходять» на міжнародну орбіту як предмет товарного обміну і своєрідний символ, який уособлює авангардну роль технологічних метрополій у світовій торгівлі та забезпечує для них валютні надходження. Пізніше, коли технології потрапляють за кордон, «першими в черзі» на їх отримання стають господарські структури з повним володінням — метрополії, а надалі — з частковим володінням та відповідним контролем (ідеться про філії, дочірні компанії, асоційовані компанії). І, як правило, лише на одному з наступних етапів до них можуть залучатися інші країни, тобто на етапі, коли створено нові лідируючі продукти та ноу-хау. Цей період і відповідає тому моменту в житті технологій, коли вони стають внеском технологічного лідера у СП. (Нарешті, після цього етапу технології потрапляють у широке виробниче використання країн-аутсайдерів, поступаючись місцем новим ідеям, розробкам, товарам у провідних державах.)

Отже, об'єктивному мотиву подолання технічного розриву між економіками країн — тих, які надають, і тих, які приймають ті або інші прикладні розробки, їх матеріальні носії, — відповідає порівняно обмежений інструментарій практичної реалізації цілей.

Взагалі можна констатувати, що часто в основу створення СП закладається ідея вибухового ефекту, якої можна досягти внаслідок поєднання різнотипних переваг, чинників виробництва. Ось лише деякі типові приклади поєднання виробничих потенціалів учасників СП:

інфраструктура для масового виробництва товарів	↔	нові технології відповідного профілю
наявність природних ресурсів і прав розпоряджатися ними	↔	потужності або технології для їх перероблення
наявність виробничих ресурсів реального характеру	↔	капітал, необхідний для їх залучення
вторинні ресурси	↔	обладнання і технології їх утилізації

Неважко помітити, що перелічені позиції функціонально протистоять одна одній, але є компліментарними з погляду налагодження інтернаціональних господарських взаємозв'язків. Інакше кажучи, потенційні елементи інтернаціональної спільно-виробничої діяльності дуже часто характеризують, так би мовити, відносини «багатих і бідних», тих суб'єктів підприємництва, що володіють сучасними технологіями, і тих, що такими не володіють. Однак не треба вважати, що подібними соціально-технологічними мотивами вичерпується весь спектр причин створення СП та використовуваних методів регулювання цього процесу.

Цілі збільшення виробництва товарів масового споживання, сприяння зростанню обсягів експорту, привнесення передового зарубіжного досвіду організації виробничо-господарської діяльності в умовах ринку, безумовно, залишаються важливими пріоритетами створення СП, однак і тут стало більше реалізму. Адже раніше під час створення конкретного СП перед майбутньою господарською структурою ставилися не тільки нереальні, а й у певному розумінні несумісні завдання, як, наприклад, нарощування виробництва товарів масового попиту для вітчизняних споживачів при одночасному забезпеченні валютних надходжень. Не виправдалися сподівання на те, що машинобудування стане головною сферою створення і функціонування СП. Тим більше це стосується наукомістких галузей та власне наукової сфери.

Практика довела, що результативність зусиль розвитку СП, як і всього національного відтворювального комплексу, залежить, скоріше, не від урядових зусиль, які спрямовані на штучне «впровадження» тих або інших організаційно-господарських форм, а від стимулювання підприємців унаслідок продуманої податкової, митної політики, кредитів, інших важелів ринково-регулюючого впливу задля загального руху в бажаному напрямі, котрий відповідає пріоритетам науково-технічного розвитку.

У свою чергу, вироблення таких пріоритетів повинно відбуватися в широкому ринковому контексті, відповідно до програмно-цільового підходу до регулювання спільного підприємництва. Ґрунтовність застосування в Україні саме такого підходу підтверджується і досить багатим досвідом ряду індустріально розвинених країн, держав «третього світу» у відповідній галузі.

У країнах ЄС при створенні СП часто враховуються такі мотиви, як раціоналізація виробництва, оптимізація його структури і параметрів діяльності, більш тісна інтеграція НДДКР і масового, великомасштабного, серійного виробництва. Європейська комісія ООН найперспективнішою сферою розвитку спільного підприємства називає сферу послуг (інформаційних, банківських, орендних та ін.). Для країн, що розвиваються, та для багатьох інших держав, які намагаються подолати технологічне відставання, відносно важливішим мотивом створення СП є забезпечення доступу до прогресивного обладнання, «ноу-хау», до досягнень сучасного науково-технічного прогресу, хоча б і не найбільш передових. Адже інколи вони навіть не мають можливості засвоїти найпрогресивніші технології через відсутність кваліфікованого кадрового потенціалу, відповідної технологічної бази.

Для розуміння сучасної мотивації, а також тенденцій створення СП, слід враховувати й те, що в останні роки дедалі більшого поширення набувають СП, які створюють ТНК, що конкурують між собою на світових ринках. Наприклад, біля третини відділень та споріднених структур американських компаній у Західній Європі мають статус СП. Такі ТНК володіють широким набором майново-капітальних і технологічних умов, виробничими потужностями для здійснення найрізноманітніших видів господарської діяльності.

Передусім мотиви створення СП у подібних випадках пов'язані з прагненням стабілізувати сферу збуту своєї продукції, хоча, безумовно, в подібних випадках присутні і міркування, які більш пов'язані з виробничо-технологічними аспектами господарювання, а також економії на витратах. Адже навіть для великої

корпорації витрати на капіталомісткі наукові дослідження можуть виявитися досить відчутними. І в багатьох випадках СП покликані розділити як самі витрати, так і ризик у процесі перенесення теоретично-конструкторських ідей та розробок у сферу виробництва.

Останнє пояснює, чому більшість СП, які створюються фірмами, корпораціями, у тому числі і транснаціональними, у країнах з високими індивідуальними можливостями і сприятливими загальними кон'юнктурними умовами підприємництва припадає на такі галузі, як електроніка та мікропроцесорне виробництво, біотехнології, створення і впровадження нових матеріалів і технологічних процесів, хімічну промисловість та інші наукомісткі сфери господарської діяльності.

2.17.4. Процес створення СП

Статутний фонд СП — його майнова база — може бути утворений внесками в різноманітній формі — у вигляді коштів у національній валюті країни перебування, у вільно конвертованій валюті, у вигляді майна, у тому числі виробничої інфраструктури — будівель, споруд, обладнання, під'їзних шляхів, а також різного роду майнових прав на користування землею і природними ресурсами, на інтелектуальну власність, технологію та обладнання. Як внески до статутного фонду СП можуть бути й інші товарні об'єкти.

Процедура створення СП відображає як логіку маркетингової поведінки комерційних суб'єктів, так і закономірності інвестиційного процесу. Відтак вона складається з кількох етапів, на яких послідовно розв'язуються конкретні функціональні завдання. Безумовно, в реальному житті можливі численні варіації у постановці цілей господарського розвитку та підходів до їх досягнення. Разом з тим можна виділити основні з етапних завдань створення СП:

попередня оцінка ринку та можливостей збуту — вивчення потенційних цільових ринків, формування концепції діяльності підприємства, визначення його стратегічних завдань, оцінка технологічних та фінансових можливостей майбутнього проекту;

вибір партнера по майбутній угоді відповідно до технологічної взаємної доповнюваності партнерів, місця розташування підприємств партнерів, збігу їхніх уявлень про цілі і завдання підприємницької діяльності, системи комерційних цінностей, етику та норми поведінки, про способи управління, характер розподілу по-

вноважень та відповідальності сторін (як правило, партнерами по СП стають ті підприємства, між якими вже встановились усталені торговельно-економічні контакти, прямі господарські зв'язки, причому сторони інформують одна одну про наявні в них технологічні, виробничі потужності, джерела та потенційні обсяги надходження сировини й матеріалів, обсяги виробництва та продажу, систему коопераційних поставок та технологічного обміну деталями, вузлами, напівfabрикатами, про свої головні показники фінансової діяльності; такий інформаційний обмін необхідний для зменшення комерційного ризику через невдалий проект і може здійснюватися відповідно до спеціально укладеної угоди про конфіденційність та обмін інформацією);

розроблення бізнес-плану та подальше техніко-економічне обґрунтування створення СП, що уточнюють цілі партнерів, деталізують ключові параметри майбутнього підприємства — обсяги необхідних інвестицій і виробничих технологічних потужностей, потреби в основному й оборотному капіталі, в позичкових коштах, розрахунки витрат виробництва та цін на готову продукцію, конкретизують умови роботи на ринку збуту, обсяги продажу майбутнього підприємства, містять прогнози цін та тарифів, а також інші позиції, визначають потреби підприємства в комплектуючих виробках, сировині, енергоносіях, визначають обсяги капіталовкладень та будівельно-монтажних робіт, рівень оплати найманої праці;

підписання протоколу про наміри, що фіксує збіг інтересів та офіційно закріплює наміри партнерів створити СП; у цьому документі фіксуються ключові позиції сторін, а сам він становить основу майбутньої угоди про створення СП й попередньо визначає розмір та структуру статутного капіталу, умови розподілу прибутків і доходів, керівництва, умови передання технології, організаційну форму підприємства та систему управління ним та ін.

Успішне проходження сторонами підготовчих етапів створення СП має результатом власне підписання договору та всіх необхідних статутних документів. Звісно, зміст договору про створення СП залежить від комерційної конкретики, галузевої та національної специфіки. Разом з тим ряд позицій має універсальний характер та обов'язково включається (або, як правило, включається) до тексту угоди. Такими позиціями є визначення мети, предмету договору, обсягів угоди й поставок виготовленої продукції, уточнення характеру та розподілу власності, прав голосу, розподілу позицій у керівництві, прав та обов'язків сторін, розподілу прибутку й методів платежів, визначення мінімальних

виробничих показників і необхідних технічних параметрів, визначення характеру збуту й частки експорту, взаємин із профспілками, характер урегулювання суперечок, конфліктів та вибір арбітражу, умови ліквідації підприємства.

Але навіть факт заснування СП не означає остаточного «підведення ризику» під питанням про власність підприємства та формування його статутного фонду. За необхідності та виходячи з комерційних інтересів засновників, можуть здійснюватися і додаткові майнові внески учасників. Звичайно, є можливість і більш радикальної «еволюції» статутного фонду СП, який, у разі викупу частки інонаціонального партнера національним може перетворюватися в «рядовий» національний суб'єкт господарювання, а внаслідок придбання іноземним вкладником частки партнера-резидента держави перебування — в підприємство повного іноземного володіння.

2.17.5. Специфіка розвитку спільних підприємств в Україні

Розвиток спільного підприємництва на території України бере свій початок із часів так званої перебудови, коли в останні роки існування СРСР відбувалася дезінтеграція монолітної колись адміністративно-командної економічної системи. Юридичною підставою для створення СП був Указ Президії Верховної Ради СРСР від 13 січня 1987 р. «Про питання, пов'язані зі створенням на території СРСР та діяльністю спільних підприємств, міжнародних об'єднань та організацій за участі радянських та іноземних організацій, фірм та органів управління». Причому створення СП розглядалося саме як інструмент демонтування бюрократичного «соціалізму», протидії спротиву реформам з боку компартійної номенклатури.

Спільні підприємства — різновид підприємств з іноземними інвестиціями.

Із нормативної документації України

Вважалося, що така форма господарської діяльності принесе до дефіцитної економіки Радянського Союзу капітали та технології, а також постане своєрідною відповіддю на виклики транснаціоналізації з участю корпорацій країн Заходу. Однак усі ці вихідні положення були помилковими. По-перше, СП ніде у світі не є дуже помітним каналом надходжень інвестицій — можна сказати, що в них обмежені цілі господарювання, а відповідно —

й обсяги внесків. По-друге, логіка життя технологій та підприємницькі інтереси власників патентів, ноу-хау не припускає можливості передання саме каналами СП найбільш передових досягнень науки і техніки. Адже вони спочатку «працюють» на ринку країни метрополії, потім технологічно місткі товари потрапляють на ринки інших країн, і лише на пізніших стадіях життя технології вона передається до інших країн, причому і тут пріоритет надається не СП, а структурам власного володіння, передусім філіям. По-третє, геополітична функція СП як альтернативи ТНК була надуманою та нереалістичною, зокрема і через наведені вже аргументи.

СП є органічною частиною національного економічного комплексу країни місцезнаходження, і тому природним правилом є поширення на них юрисдикції такої країни. На території України це зумовлює підлеглість СП законам та регулятивним актам, які приймаються її компетентними нормотворчими органами. Такими актами є базові закони, що регулюють сферу трудового законодавства, підприємництва, а також спеціальні закони, які стосуються міжнародної економічної сфери України («Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування» та ін.). Час від часу приймаються документи тимчасової дії, які мають статус програм (Державна програма заохочення іноземних інвестицій в Україні від 1993 р. та ін.).

Законодавство та інші нормативні джерела України трактують СП як самостійну форму міжнародної економічної діяльності, а утворення СП — як спосіб залучення іноземних інвестицій. Спільним може вважатися підприємство будь-якої правової форми, яке було створене відповідно до чинного законодавства країни.

Українська держава здійснює регулювання порядку створення, діяльності та ліквідації СП відповідно до численних законів, які стосуються проблематики інвестицій, передусім іноземних, взагалі зовнішньоекономічної діяльності, діяльності підприємств та господарських товариств. Особливістю вітчизняної нормативно-правової системи як у цьому аспекті, так і взагалі в господарському праві, є велике значення підзаконних, відомчих актів. Серед окремих важливих аспектів, які потребують чіткої регламентації, можна виділити такі: визначення самого поняття іноземного інвестора, який є учасником СП, створення переліку видів та форм здійснення інвестицій до СП, окреслення кола прав іноземців на власність, діючі об'єкти виробництва, визначення порядку трансферту, репатріації прибутків за кордон, визначення економічного режиму діяльності СП, його оподаткування, мож-

ливих пільг тощо, формулювання вимог щодо очікуваних результатів і наслідків діяльності СП, надання гарантій соціально-політичного, господарсько-правового характеру.

У регулюванні спільного підприємництва державами часто застосовуються пільги та преференції, які стимулюють його розвиток. Це — звільнення від податків протягом перших років функціонування або отримання прибутку (можливий вибірковий підхід, наприклад, стосовно СП, що діють у сфері матеріального виробництва), використання занижених ставок оподаткування, звільнення від обкладення податками коштів, які спрямовуються на розвиток виробництва, сплату процентів за довгостроковими позиками, проведення НДДКР і природоохоронних заходів та ін.

Водночас є й інший підхід, який базується на принципі рівного ставлення до всіх суб'єктів господарської діяльності. Причому далеко не завжди діяльність СП сприяє оздоровленню конкурентного середовища в країні, реальному примноженню суспільного продукту. Крім того, СП, як показала практика України, інших пострадянських держав, мають відносно більшу потенційну криміногенність.

Не дивно, що неадекватні підходи не мали вельми вагомих позитивних наслідків. Розвиток СП відбувався мляво, і про них частіше згадували як про політичне гасло, у зв'язку з яким не виправдалися сподівання, а також як про дестабілізуючий чинник та неефективний інструмент економічної політики. СП, які ще й користувалися пільгами, здійснювали масовий імпорт товарів некритичного значення, котрі, як правило, агресивно заміщували товари національного виробництва. Причому приблизно таку саму роль СП відігравали і протягом років незалежності України. Так, за даними Державної податкової служби, близько 90 % ввезення курячих ніжок сумнівної споживчої якості наприкінці 90-х років — це справа СП, які взагалі руйнують вітчизняне виробництво. А в найгірших випадках про СП казали та кажуть як про інститут, пов'язаний з відмиванням нелегальних грошей та взагалі кримінальним бізнесом. Саме в цьому зв'язку значну частку пільг, які спочатку надали СП, було скасовано, що обґрунтовувалося, зокрема, Радою національної безпеки і оборони України. Так, згідно з оцінками фахівців Ради, щорічний обіг СП — 1,6 млрд дол. — не є достатнім аргументом для проведення масованої підтримки СП, оскільки поки що ця форма господарювання в Україні характеризується мізерними інвестиціями та значними збитками для держави.

Після колапсу СРСР та сталих господарських зв'язків між підприємствами колишніх республік, а також перетворення міждержавних контактів на міжнародні актуальним завданням

став розвиток кооперації виробництва на пострадянському просторі, зокрема у формі створення СП. Причому функціональні особливості СП ведуть до того, що саме у такий спосіб здійснюється основна частина взаємних прямих інвестицій. Щоправда, серйозною вадою такого співробітництва є концентрація значного його сектору у невиробничих секторах.

Найбільшу кількість СП було створено між Україною та Росією: станом на 2000 р. тільки на території нашої держави було зареєстровано 550 таких структур. Це становило 13 % від загальної кількості СП на території України. Причому саме у формі СП було опосередковано 72 % загального обсягу прямих інвестицій до України з РФ.

Прикладом створення українсько-російських СП є взаємодія українських та російських суб'єктів комерційної діяльності в рамках транснаціональних утворень — фінансово-промислових груп (ТФПГ) Росії. У таких проектах беруть участь такі вітчизняні підприємства, як Центральне конструкторське бюро «РИТМ» (ТФПГ «Точність»), Ніжинський науково-виробничий комплекс «Прогрес» (ТФПГ «Точність»), Корюківська фабрика технічного паперу (ТФПГ «Славянская бумага»), м'ясопереробне підприємство «Прикарпаття» (ТФПГ «Росагропром»), Чернігівський м'ясокомбінат (ТФПГ «Росагропром»).

Значно менше, ніж з РФ, було створено СП з Білоруссю. Прикладами таких українсько-білоруських СП є:

- СП «Атлант-Україна» з участю Мінського заводу холодильників з організації сервісного обслуговування холодильників «Атлант»;
- білорусько-українське підприємство «Євролуч» у м. Сімферополь з випуску наручних годинників із комплектуючих АТ «Мінський годинниковий завод»;
- СП, що було утворено ВО «Гомсельмаш» та тернопільським комбайновим заводом із виробництва в Тернополі кормозбиральних комбайнів «Полісся-250»;
- білорусько-українське СП «Вітязь» зі складання телевізорів у Києві з комплектуючих Вітебського телевізорного заводу.

Особливістю процесу створення українських СП є їх орієнтація на виробництво товарів, якими національний та світовий ринки є відносно насиченими (деякі підгалузі сфери послуг, виробництво комп'ютерної техніки). Можна відзначити й концентрацію лівової частини СП у столиці держави — місті Києві, а також у провідних промислових центрах країни.

Міжнародне співробітництво у формі СП з участю українських суб'єктів господарювання відбувається не тільки на території

нашої держави, а й за її межами, щоправда, в значно менших обсягах. Наприклад, на території Білорусі в 2000 р. було зареєстровано 12 СП з участю вітчизняного капіталу. Найбільшим з них є білорусько-українське СП ЗАТ «Таврія-Мінськ» з виробництва легкових автомобілів «Таврія» для інвалідів.

Резюме

Спільне підприємництво є формою міжнародної економічної діяльності, яка пов'язана зі створенням різнонаціональними контрагентами виробничих потужностей зі змішаною формою власності зі спільними управлінням, розподілом прибутків, ризиків і відповідальності.

Розвиток спільного підприємництва на території України розглядається як один із важливих інструментів залучення з-за кордону капіталів і технологій. Щоправда, приплив капіталів у формі СП стримується інколи несприятливою кон'юнктурою, невизначеністю правових рамок господарської діяльності. Щодо надходження технологій, то хоча СП у світі справді є одним із каналів надходження технологій, їх потенціал обмежений: на початкових етапах циклу життя технологій вони переважно «працюють» на ринок країни — власника відповідних розробок, ноу-хау, і вже на наступних етапах потрапляють до інших країн.

Спільне підприємництво України розвивається як з партнерами з провідних ринкових країн, так і з партнерами з СНД. Причому для обох випадків характерним є небажане переважання СП у невиробничих сферах — у торгівлі, як внутрішній, так і міжнародній, у сфері фінансового обігу (хоча протягом останніх років частка СП у сфері виробництва, промисловості децю зросла).

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Міжнародний рух капіталів у системі факторів світового виробництва

Неухильний процес інтернаціоналізації економічного життя проявляється в зростанні обсягів як світової торгівлі, так і руху капіталів між країнами. Це об'єктивно зумовлює підвищення значення тієї підсистеми міжнародних валютно-фінансових, грошово-кредитних відно-

син, яка стосується процесів транскордонного руху капіталів. Адже динамічний розвиток будь-якої національної економіки за сучасних умов значною мірою залежить від здатності використовувати зовнішні джерела фінансових ресурсів, ефективної участі в роботі міжнародних ринків капіталів та фінансів, активної інтеграції до діючих структур кредитного сприяння.

Міжнародний рух капіталів — невід’ємна складова міжнародних економічних відносин. Вона є каталізатором та наслідком глобалізації, інтернаціоналізації світогосподарських зв’язків. Переміщення капітальних ресурсів між країнами спричинене різною забезпеченістю ними, а також різною відносною «насиченістю» інших факторів виробництва капіталами. ***Сутність міжнародного руху капіталів полягає у створенні за кордоном на кошти міжнародних інвесторів економічних об’єктів або в переміщенні прав володіння виробничими потужностями та фінансових вимог через національні кордони.***

Як впливає з цього визначення, поняття міжнародного руху капіталів стосується економічних відносин різної природи — як у реальному секторі, з приводу створення та володіння конкретними закордонними об’єктами виробництва та діяльності таких об’єктів, так і тих взаємин, що є суто монетарними.

Терміни та поняття

Інвестиційний капітал — капітал, який вкладається в довготермінові інвестиційні проекти.

Змішане товариство (mixed company) — організаційна форма компанії, фірми, за якої має місце об’єднання капіталів, що походять з різних країн.

Прямі господарські зв’язки — неопосередковані виробничі, науково-технічні або невиробничі контакти, матеріально-технічні поставки, інформаційний обмін та інші форми співробітництва між підприємствами та організаціями різних країн.



Контрольні питання

1. Визначте сутність спільного підприємництва.
2. Назвіть основні типи СП.
3. Назвіть основні цілі створення СП з погляду різних сторін інвестиційного процесу.
4. Визначте основні етапи створення СП.
5. У чому полягає специфіка розвитку СП в Україні?



1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. — Минск: Выш. шк., 1997. — 207 с.
3. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. — К.: Феникс, 1996. — 420 с.
4. Киреев А. П. Международная экономика: Учеб. пособие: В 2-х ч. — Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — М.: Междунар. отношения, 2000. — 416 с.
5. Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 191 с.
6. Попов С. Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учеб. пособие. — Изд. 2-е, доп. — М.: Ось-89, 1999. — 288 с.

Розділ 2.18

Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили

2.18.1. Поняття міжнародної міграції робочої сили: міграція в долі українського та інших народів

Міжнародна міграція робочої сили є складовою світової системи господарювання, вона є результатом еволюції робочої сили, системи міжнародного поділу праці та інтеграції. За розрахунками експертів ООН, у 2000 р. близько 140 млн людей, тобто близько 2 % світового населення мешкали не в тій країні, в якій народилися.

Разом з тим щодо міжнародної міграції, навіть більшою мірою, ніж стосовно багатьох інших форм міжнародної економічної діяльності, можна навести міркування про недостатність вузько спеціалізованого аналітичного підходу, якщо необхідно визначити її природу та основні тенденції.

Міжнародна міграція робочої сили пов'язана з формуванням, розвитком та занепадом націй і держав. Вона є результуючою функцією цілого комплексу економічних та неекономічних чинників: її обумовлюють як різниця в рівнях поточних доходів, безробіття, необхідність пошуку роботи в інших країнах та інші економічні причини, так і війни, стихійні лиха інші позакоекономічні події.

Під міграцією розуміють зумовлене економічними, а також політичними, соціальними причинами, інколи військовими подіями постійне або тимчасове переселення людей через існуючі державні кордони. Можна навести таке, більш формальне визначення цього явища.

Міжнародна міграція робочої сили — це постійне або тимчасове переміщення працездатного населення з одних країн до інших, що викликається як економічними, так і неекономічними причинами.

Історично явище міграції — необхідний та природний атрибут міжнародних відносин, спільного існування різних народів, етнічних і соціальних груп, країн. Тому витоки міграції навіть неможливо визначити. Вільне або примусове переміщення великих мас людей відбувалося завжди — настільки, наскільки «вистає» історичної пам'яті людства.

Натомість можна вести мову про те, як і коли завдяки міжнародній міграції сформовувалися окремі нації та держави. Адже такі сучасні країни, як США, Австралія, взагалі є країнами, населення яких, крім індіанців та аборигенних племен, сформовано завдяки припливу мігрантів, і переважна більшість людей є або нащадками мігрантів, або самі є мігрантами. До речі, чимала частина цих людей є вихідцями з України, типова доля яких була, як відомо, описана вітчизняним письменником В. Короленком.

Протилежним американському та австралійському прикладом етно- та державоутворюючої міграції є розсіяння єврейського народу, наслідком якого стало зникнення його державності. Державу Ізраїль було відновлено вже в середині ХХ ст. завдяки зворотній (етнічній) міграції, яка стимулювалася сіоністським рухом і тривала кілька десятиліть до цієї події та кілька десятиліть після неї. Ще більш масштабні етнічні рухи спостерігалися в стародавній історії, наприклад міграція племен та народів за часів великої хвилі переселення аріїв до Індостану, а століття по тому — зворотна хвиля міграції до Європи. Численні війни, зокрема у часи Середньовіччя, значною мірою сприяли формуванню сучасних етносів на європейському континенті.

У новітні часи перше масове переміщення робочої сили також мало примусовий характер. Це — вивезення рабів із Африки до Америки, яке набуло таких масштабів, що чисельність населення африканського континенту помітно зменшилася.

Уже в першій половині ХІХ ст. почала переважати міграція промислових робітників, а наприкінці того ж століття головну міграційну хвилю забезпечили селяни, які розорилися.

Типовою відмінністю міграції після Другої світової війни стала активізація переселення науково-технічної інтелігенції та висококваліфікованих робітників.

Усі ці процеси стосувалися й українців та тих народів, які мешкали на території сучасної України. Анти, скіфи, сармати, слов'яни... Залишаючи поза увагою питання історичної правонаступності (чи є східні слов'яни прямими нащадками антив, яку культурну та генетичну спадщину залишили по собі інші народи, що знаходили собі притулок на берегах Дніпра, Дунаю, Дністра, у Північному Причорномор'ї та ін.), згадаймо перипетії монголо-ординських часів, присутність на українських землях Польщі, Австро-Угорщини, політику колонізації степової зони Російською імперією (і знову літературно-історична «українська» паралель: описані М. Гоголем у «Мертвих душах» пристрасті саме і були пов'язані із цілеспрямованим стимулюванням переселення

до тих південноукраїнських земель, які дістали назву Новоросії — теперішні Херсонська, Одеська, Миколаївська області). Війни з половцями, Туреччиною, іншими сусідами та завойовниками, окупація Орди, вплив населення через полон і работоргівлю (а на певних етапах у Київській Русі работоргівля поставала провідною статтею зовнішньої торгівлі), яку вели київські князі, зокрема відомий своїми походами Святослав Ігоревич, — все це впливало на склад давньоруського, українського етносу.

Друга світова війна спричинила масову евакуацію українців на Схід Радянського Союзу, зокрема до Сибіру, республік Середньої Азії. Надалі — втеча українців від радянського голодомору 30-х років, примусове переміщення оstarбайтерів, виїзд українців на освоєння казахстанської цілини, до об'єктів комсомольського будівництва та нафтогазових розробок на Радянському Сході, в Сибіру, етнічна міграція євреїв до Ізраїлю, переїзд значної частини творчої інтелігенції до Москви у 60—80-ті роки — ось найбільш помітні для України міграційні події вже ХХ ст. Нарешті, масовий виїзд фахівців та робітників у пошуках кращої долі у пострадянські часи (кінець ХХ — початок ХХІ ст.) передусім до країн Західної Європи та США «довершують картину» сьогодення.

Разом з тим поліпшення умов життя у державі, утвердження України як духовно багатой, життєздатної країни не може не змінити становища на її ринку праці, характер її участі в міжнародних міграційних процесах.

Окрема розмова — регулювання міграційних процесів. Для різних країн протягом різних етапів їхнього розвитку є типовим проведення різних типів міграційної політики. Причому багато залежить від вектора міграції: від того, чи йдеться про в'їзд до країни, чи виїзд з неї.

Наприклад, Сполучені Штати — країна, яка виникла внаслідок міграції та тривалий час була своєрідним притулком для знедолених людей, які їхали до Америки в пошуках кращої долі, останніми десятиліттями проводять жорстку політику обмеження в'їзду, причому дедалі жорсткішу. Аналогічні тенденції в сучасному регулюванні в'їзду проводять країни Західної Європи. Тут слід пам'ятати про те, що стосовно міграції робочої сили ЄС відтепер — це практично єдина країна, отже, саме поняття «міграція» для Євросоюзу втратило економічний сенс, якщо йдеться про переїзд людини з однієї країни ЄС до іншої. Хіба що мова може йти про етнокультурний бік справи.

Ці самі індустріально розвинуті держави традиційно мають максимально ліберальний режим виїзду (обмеження стосуються

хіба що людей, які є носіями стратегічних таємниць), але випадки застосування правил виїзду для цих країн є значно рідшими за випадки застосування правил в'їзду. І навпаки: часто трапляється так, що країна, до якої ніхто або майже ніхто не бажає в'їжджати, має жорсткі обмеження на виїзд (колишній СРСР, сучасний Ірак).

Україна є членом Міжнародної організації праці, спеціалізованої структури ООН, яка здійснює регулювання умов праці, вивчає характер зайнятості в країнах, зокрема зайнятості мігрантів.

Провідним міжнародним спеціалізованим органом, який призначений регулювати процеси міграції, є Міжнародна організація з міграції (Україна має в цій організації статус спостерігача). Базовим документом, який регулює відносини України з цією структурою, є Угода між Урядом України та Міжнародною організацією з міграції про статус цієї організації в Україні і про співробітництво у сфері міграції (була укладена 29 лютого 1996 р., зміни від 3 грудня 1999 р.).

2.18.2. Класифікація складових, факторів і видів міжнародної міграції

Міжнародна міграція, подібно до монети, має два боки, які не існують окремо один від одного, а є аспектами єдиного міграційного процесу. Це — еміграція та імміграція.

Еміграція — це виїзд працездатного населення з території країни за її межі.

Імміграція — це в'їзд працездатного населення на територію країни з-за її меж.

Отже, одна й та сама людина є емігрантом стосовно країни виїзду та іммігрантом стосовно країни в'їзду.

Стосовно ж певної країни, то вона, залежно від вектора руху людей, постає країною еміграції або імміграції. Нерівність кількості людей, які виїждять або приїждять до країни на постійне місце проживання (часто як критерій використовують термін один рік), зумовлює необхідність визначати міграційні тенденції. Найбільш загальним показником, що їх характеризує, є ***міграційне сальдо — різниця між імміграцією до країни та еміграцією за її межі.***

Нарешті, використовується ще один термін — реімміграція, яким позначають повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

З погляду економічної науки та економічного аналізу, причини та фактори міжнародної міграції можна поділити на такі, що

описуються властивими їм інструментарієм та логікою, та такі, що зумовлені чимось іншим, тобто — ендегенні та екзогенні за природою. Відтак класифікація таких факторів має поділяти їх на економічні та неекономічні.

Економічні фактори пов'язані з відмінностями, що існують між країнами щодо рівнів життя, заробітної платні, можливості знайти роботу (зокрема за певним фахом). Звичайно, «суто економічних» мотивів виїзду з країни або в'їзду до неї не існує: всі вони так або інакше проеціюються на соціальну, психологічні системи цінностей людей. Разом з тим їх об'єднує те, що економічні підходи принаймні можуть досить повно їх зрозуміти та описати.

Неекономічні фактори пов'язані з подіями, які сприймаються економістами як певна даність, природа якої не описується суто професійними методиками. Такими факторами можуть бути стихійні лиха, війни, примусове висилання людей.

Щодо класифікації самої міжнародної міграції, то вона є особливо диверсифікованою та такою, що використовує складну систему соціально-економічних, часових та інших критеріїв. Розглянемо окремі класифікаційні елементи міжнародної міграції відповідно до окремих критеріїв.

Таблиця 2.17

Види міжнародної міграції робочої сили

Критерій	Види міграції
За часовою ознакою	остаточна тимчасова • сезонна • маятникова
За юридично-обліковою ознакою	легальна нелегальна
За характером прийняття рішення	добровільна примусова
За соціальною належністю мігрантів	робітників спеціалістів

У зв'язку з окремими видами міграції виділяють додаткові її підвиди. Можна виокремити і найбільш типові «наповнювачі» певних класифікаційних елементів (так, сезонна міграція — це передусім міграція аграрних працівників).

За деякими з таких елементів криються специфічні явища, які інколи розглядаються як самостійні економічні явища, наприклад вплив умів. Так, країни в'їзду, зважаючи на значно більшу привабливість для себе в'їзду висококваліфікованих кадрів, ніж малокваліфікованих працівників, можуть застосовувати стосовно перших пільгові правила в'їзду, навіть стимулювати такий в'їзд. Навпаки, країни від'їзду кваліфікованих працівників можуть намагатися обмежувати цей процес, зокрема застосовуючи податок на вплив умів (з метою відшкодування коштів, які було витрачено на їх підготовку, наприклад на безкоштовну освіту; щоправда, застосування таких інструментів є соціально та етично небезпечним, адже воно пов'язане із обмеженнями прав людини, передусім права на пересування, свободу виїзду з країни), а також за допомогою прямих заборон, як це було, наприклад, у СРСР.

2.18.3. Аналіз наслідків міграції на ринку праці

Аналіз наслідків міграції на ринку праці або вивчення того, що відбувається в рівнях та структурі зайнятості внаслідок міграційних процесів, має враховувати багатоаспектність цього явища. Його можна розглядати із найбільш загальної точки зору, у світовому масштабі, з точки зору країн виїзду та країн в'їзду робочої сили, фахівців.

У **загальносвітовому масштабі** міжнародна міграція робочої сили зумовлює **оптимізацію розміщення продуктивних сил**. Цю оптимізацію можна розглядати в контексті загальної тенденції до уніфікації та зближення умов життя внаслідок міжнародного співробітництва. Справді, в багатьох випадках міграція робочої сили сприяє розв'язанню проблеми зайнятості, коли безробітні люди з однієї країни переїзять до іншої, де вони можуть знайти роботу. Але зазначену тенденцію не слід сплутувати з практичною уніфікацією, на заваді якій стоять глобальна конкуренція, інші тенденції розміщення продуктивних сил, зокрема концентрація, з одного боку, високотехнологічного, наукомісткого виробництва в країнах Заходу, ОЕСР, а з іншого — брудного, такого, що не потребує високої кваліфікації, — у країнах, що розвиваються.

Аналогічним чином можна стверджувати про певний тиск, який здійснює міграція робочої сили в напрямку **вирівнювання цін на цей фактор виробництва**. Цю тенденцію до вирівнюван-

ня можна розглядати в контексті теорії Хекшера—Оліна, теореми Самуельсона, і, як уже зазначалося, її не варто абсолютизувати, адже інші тенденції можуть її «перекрити» та зумовити зовсім інший кінцевий результат.

Інші наслідки міграції мають більш **національне** «звучання». Інакше кажучи, вони залежать від того, чи є розглядувана країна країною в'їзду, чи країною виїзду.

Міграція впливає на обсяг ВВП. Для країни в'їзду вона, як правило, означає можливість збільшення сукупного продукту. Навіть у найгіршому випадку, якщо іммігранти стають безробітними, вони відіграють певну роль відносно загальної зайнятості, здійснюючи понижувальний тиск на заробітну плату. Але найбільш типовою є ситуацією, за якої іммігранти посідають низькооплачувані, непрестижні робочі місця, які не потребують кваліфікованих працівників. Іммігранти виконують суспільно корисну роботу, сплачують податки до державного бюджету країни перебування. І, в зворотному порядку, симетрично негативний результат на обсяг ВВП еміграція відіграє для країни виїзду працівників.

Щоправда, не все так однозначно: приплив робочої сили збільшує навантаження на соціальні програми, погіршує становище працівників відповідних категорій, може зрости криміногенність у країні в'їзду. Посилення загрози тероризму в сучасному світі є одним із опосередкованих наслідків імміграції.

Іммігранти, особливо в разі отримання ними офіційного статусу (пов'язаного з наданням права на постійне або тимчасове перебування) потребують соціальної підтримки, вони отримують певні виплати з боку держави. У країнах, які масово приймають іммігрантів, часто з'являються суспільні рухи під антиіммігрантськими гаслами (часто це — ультраправі, неонацистські угруповання). І це є ще одним, опосередкованим наслідком міграційних процесів.

У сучасному світі **міграційні процеси дедалі активніше виявляють себе у сфері наукомісткого виробництва**, впливаючи на неї. У даному разі виграші та програші для країн є більш очевидними, оскільки йдеться про виїзд та в'їзд людей, праця яких є, як правило, високо затребуваною та використовується на важливих, інколи стратегічних ділянках економіки. Від такої еміграції сильно потерпає Україна, інші пострадянські країни, ряд держав, що розвиваються. Адже вони у такий спосіб позбавляються дефіцитних працівників, талановитих фахівців, на підготовку яких було витрачено чималі кошти. І навпаки, значні позитивні наслідки від імміграції наукових працівників, інженерів та інших кваліфікованих працівників можуть мати місце в країні в'їзду.

На відміну від традиційних уявлень про те, що найбільшим є потік кваліфікованих працівників до США та Західної Європи з країн колишнього СРСР, насправді таким є вплив умов з Індії. Так, 40—50 % віз на в'їзд іноземних фахівців до США припадає на людей, що походять з Індії. На другому місці — Китай — 10 %.

Тимчасові (сезонні) роботи за кордоном також є статтею міжнародної міграції. Частково, кажучи про вигідність або невигідність їх для країн-донорів та країн-реципієнтів, можна використати попередньо наведену аргументацію (особливо стосовно загального впливу на показники ВВП). Щоправда, в цьому разі слід особливо зважити на те, що така міграція може мати вигоду і для країни виїзду. Для них така міграція може забезпечувати додаткову статтю прибутку, зокрема тому, що робітники повертаються додому із заробітками. Для України актуальні приклади цьому — робота водіїв у московських автопарках, виїзди шахтарів на заробітки до російських шахт. Італійські, мексиканські, турецькі будівельники традиційно виїждять на заробітки у найбільш багаті європейські країни.

Історія міграційної політики дає чимало специфічних прикладів. Наприклад, уряд Великої Британії протягом певного часу здійснював заходи правоохоронної політики, які вели до примусової еміграції з країни до Австралії злочинців, особливо піратів. Пізніше нащадки колишніх злочинців стали важливим державотворчим прошарком на Зеленому континенті.

Особливий предмет — розподіл вигащів та втрат від міграції між окремими соціальними прошарками — стратами. Інакше кажучи, постає питання: які конкретно люди, суспільні групи виграють та програють внаслідок міграції.

Хто виграє?

Самі мігранти. Очевидно, вони, як правило, у вигащі, адже саме заради такого вигащу вони і здійснюють переїзд з країни до країни. Їх вигащ — це передусім збільшення заробітної платні, можливість отримати роботу.

Роботодавці. Вони теж виграють, що можна констатувати «за фактом»: інакше, якби вони не мали зиску, то не наймали б працівників-іммігрантів. В економічних термінах можна зазначити, що завдяки іммігрантам роботодавці можуть платити нижчу заробітну плату, оскільки іммігранти, на відміну від національних безробітних та потенційних працівників, на неї погоджуються. Взагалі іммігранти кількісно збільшують «сторону пропозиції» робочої сили, і вже це зумовлює зниження вимог щодо ставок заробітної платні.

Робітники, які залишаються в країні імміграції. Вони теж, як правило, виграють, оскільки позбавляються конкурентів на ринку праці.

Хто програє?

Це, передусім, конкурентні працівники та потенційні працівники у країні в'їзду, які потерпають від нестачі робочих місць та погіршення умов заробітної платні.

Інша категорія тих, хто програє, це — наймачі в країні виїзду, які позбавляються як самих працівників, так і можливостей користуватися конкуренцією на ринку праці з метою зниження заробітної платні.

Резюме

Оскільки міжнародна міграція робочої сили є однією з форм міжнародної економічної діяльності, а також фактором розвитку національних економік, усієї світогосподарської системи, можливим та доцільним є вивчення функціональних зв'язків між цим явищем та іншими формами інтернаціональних господарських подій та взаємин, умов участі у міграційних процесах національної економіки, а також можливості оптимізації такої участі. Для України питання міжнародної міграції є особливо важливими, оскільки пострадянські реалії зумовлюють активну участь нашої держави в міграційних процесах.

Така участь наприкінці ХХ та в перші роки ХХІ ст. є однобічною та вельми несприятливою для України. Значно гірші умови життя, безробіття, низькі доходи зумовлюють майже односторонній відплив населення, причому переважно працездатного і значною мірою — професійно висококваліфікованого.

Міжнародна міграція пов'язана з розривом в умовах життя та оплати праці в країнах-донорах й країнах-реципієнтах, хоча одна й та сама країна може бути, залежно від обставин та конкретної життєвої ситуації і як перша, і як друга сторона.

З точки зору економіко-теоретичного узагальнення, якщо міграція капіталу відбувається через прагнення його власників до максимізації прибутку, то міграція робочої сили пов'язана із прагненням власників робочої сили до вирівнювання заробітної платні.

Міжнародна міграція є явищем об'єктивним, але його можна розглядати і як суму життєвих випадків виїзду за кордон, які мають місце через суб'єктивні рішення окремих людей. Міжнародна міграція відбувалася б за будь-яких умов соціально-економічного життя різних країн. Однак, якби вони були ідентичними, то кількість емігрантів та іммігра-

нтів для кожної окремої країни приблизно дорівнювали одна одній, а загальні їхні величини були б порівняно незначними. Але ж розвиткові міжнародної міграції сприяє нерівномірність соціально-економічного стану країн і регіонів. При цьому, завдячуючи глобалізації та лібералізації правил виїзду з багатьох країн, обсяги міграції останніми десятиліттями мають тенденцію до значного зростання.

Практично всі основні світові міграційні тенденції відобразилися і в українській історії. Так, українські землі, які лежали на шляху означених переселень, і в пізніші часи ставали ареною, на якій знаходили свою долю і втрачали етнічну визначеність різні племена та народи. Участь України у світових процесах міграції була дещо пригальмованою за часів радянського тоталітарного періоду, але водночас мав місце виїзд євреїв до Ізраїлю, тих самих євреїв та інших етнічних груп до США й інших західних країн. Щоправда, своєрідною «компенсацією» за утримання відпливу населення радянських часів постав масовий від'їзд українців до інших країн наприкінці XX та на початку XXI ст.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Соціальні виміри відкритої економіки: німецьке «ордоліберальне диво»

Економічні ускладнення в Україні, які були викликані невдачами, прорахунками під час проведення реформ, численні нереалізовані сподівання на швидке поліпшення добробуту людей породили великий інтерес до успішних моделей соціально-господарської трансформації. Громадську думку особливо хвилюють так звані економічні дива: японське, німецьке, китайське, сингапурське, в'єтнамське та багато інших, які з'являються в результаті успішного вибору придатної моделі розвитку в міжнародно-конкурентних умовах, а також наполегливого та послідовного втілення її в життя. І справді, виявлення та використання корисного досвіду соціально-економічної політики інших країн потенційно можуть допомогти в нормалізації становища, динамізації розвитку.

Хронологічно перше з таких «економічних див», на які була багата міжнародна практика ринкової трансформації, відбулося в Німеччині. До того ж воно є і географічно близьким до України. Щоправда, якщо ближче ознайомитися з тим, що позначається словом «диво», то цей термін вже не буде здаватися вдалою характеристикою того, що відбулось.

Економіка Західної Німеччини відродилася не раптом і не внаслідок простого коливання політичного маятника. Передусім, ще в роки нацистської диктатури групою інтелектуалів (А. Мюллер-Армаком, В. Ойке-ном, Ф. Бемом, Л. Ерхардом та іншими) була розроблена концепція соціального ринкового господарства. Вона сумістила ліберальні ідеї й цінності, зокрема приватної власності, особистої свободи, гуманізму суспільного устрою, з ідеями ретельно розробленого порядку соціального життя, достеменним визначенням «правил гри» з чіткими організаційними принципами, активною структуроформувальною державною політикою. Ця концепція, як і створена відповідно до неї господарська модель, дістала назву «ордолібералізм».

Основними функціональними елементами ордоліберальної теорії та відповідної до неї економічної моделі є конкурентне середовище як необхідна умова нормального господарського життя з властивим їй вмонтованим механізмом цінових сигналів і зворотних зв'язків, господарські агенти — домогосподарства, підприємства промисловості, торгівлі та транспорту, банки, а також держава як джерело регулюючого впливу, що пом'якшує стихійні за своєю природою економічні процеси.

Мабуть, особливо цікавим для України на зламі століть є досвід Німеччини ерхардівських часів у сфері політики фінансової стабілізації, адже він є особливо показовим порівняно з вітчизняними реаліями. Скажімо, вважається, що фінансова стабілізація пов'язана з побічними негативними наслідками у соціальній політиці. Безперечно без певних втрат обійтися неможливо. У повоєнній Німеччині використовувались і коефіцієнти перерахунку грошей із рахунків у готівку, і заморожування коштів у банках. Однак при цьому головним було — міра втрат і надбань, а також компетентність.

Для прибічників теорії соціального ринкового господарства, зокрема для Людвіга Ерхарда, з ім'ям якого пов'язують не тільки теоретичне обґрунтування, а й практичне втілення ідей ордолібералізму, фінансова стабілізація була найважливішим інструментом соціальної політики. Зокрема, на відміну від пострадянської «стабілізації», фінансова реформа в Німеччині спрямовувалася на вирівнювання доходів, запобігання збагаченню одних за рахунок інших у ситуаціях галопуючої інфляції, коли цінові сигнали спотворюють реальний стан справ в економіці, деформують мотивації економічних агентів.

Велика увага в ордолібералізмі приділялася формуванню сприятливого середовища для власне економічної моделі в найширшому соціальному контексті. І це виявилось не лише у вигляді популістських заяв та паперових вказівок на необхідність «неухильно підвищувати добробут народу». Для Л. Ерхарда було очевидним, що обов'язковою умовою реформи є масштабна соціальна політика. Адже реальний добробут людей, окрім усього іншого, це — умова сталого попиту, стимул господарського розвитку. Соціальна справедливість — це передумова поваги до законів, недоторканності чужої власності.

У нашій країні на багато речей призвичаїлися дивитися спрощено, пояснюючи все економічними мотивами. Наприклад, ставиться завдання «вивести економіку з тіні». Мета, звичайно, непогана. Але економіка — не мішок із зерном, який можна поставити в затінок, а можна виставити на сонечко. Це ще й люди. І як вирішити зазначене завдання, якщо не враховувати психологію людей? Адже порушення принципу соціальної справедливості, що практично легалізоване в Україні, — це довгостроковий деструктивний фактор, що обумовлює у багатьох бажання «компенсувати» особистою нечесністю кривди системи розподілу майна і доходів у суспільстві в цілому. Як тут дивуватися з важкої криміногенної ситуації і з особливо несприятливої динаміки економічної злочинності?

У цьому зв'язку те, що найбільше імпонує в ордолібералізмі, — це прагнення вирішувати утилітарні завдання в «моральному полі», широкий світогляд, уміння будувати багатофакторні, а не одновимірні моделі. І саме тому усі основні теоретичні настанови ордолібералізму були реалізовані на практиці, коли Л. Ерхард обіймав посади спочатку міністра економіки (1949—1963 рр.), а після цього — канцлера ФРН (1963—1966 рр.). Таким чином, термін «соціальна ринкова економіка», що був сформульований А. Мюллер-Армаком, став наріжним каменем політичної програми блоку ХДС/ХСС в галузі економіки.

Безумовно, ордолібералізм і в теорії, і на практиці зіштовхнувся зі складним завданням — примирити ринкову стихію, неоднозначні прояви індивідуальної свободи з принципом широких соціальних гарантій і навіть перерозподілу доходів у бік їхнього вирівнювання.

Для В. Ойкена, наприклад, був неприйнятним так званий «чистий капіталізм», зважаючи на його обмежені можливості не тільки в гуманітарному вимірі, а й з точки зору максимізації виробництва, актуалізації всіх резервів суспільного розвитку. Втім, для нього були неприйнятними й ідеї перерозподілу типу «взяти й поділити».

Взагалі питання про розподіл є безглуздом поза питанням про ефективність господарської системи, вирішення якого, безумовно, лежить на шляхах якомога повнішої реалізації потенціалу ринкових відносин, міжнародної економічної діяльності згідно з об'єктивно визначеною моделлю міжнародної кооперації та поділу праці. Л. Ерхард розвивав ту саму думку, вважаючи, що будь-яке підвищення продуктивності йде на користь народу і слугує кращому задоволенню потреб.

Наведений вдалий приклад із зарубіжної практики реформ свідчить, що й Україні, як і іншим країнам, що вирішують аналогічні завдання трансформаційної стадії, потрібне відпрацювання політично незалежного механізму прийняття концептуальної моделі соціально-економічного розвитку відповідно до кваліфікованої оцінки ситуації, що склалася, і реальних перспектив. Небагато чого варті міркування про тип господарської моделі без достеменних знань економічної теорії, усіх можливих наслідків прийняття тих або інших акцій. Звичайно, необхідним є й неухильне виконання прийнятих рішень.

Відплив умів — від'їзд з країни висококваліфікованих спеціалістів, учених.

Страта соціальна — група людей зі схожими соціальним статусом, кваліфікацією, відношенням до засобів виробництва та місцем на ринках праці, капіталів, а також на інших ринках. Інколи стратифікація базується на вікових і статевих ознаках.

Працездатне населення — частина населення країни, що є здатною до виконання певних, суспільно корисних видів робіт, сукупність людей, які відповідно до фізичних та розумових здібностей можуть працювати за певним фахом згідно з реально існуючою номенклатурою видів робіт.

Фактори розміщення виробничих сил — конкретні причини та умови, які визначають характер та структуру розміщення видів виробництва, галузей.



Контрольні питання

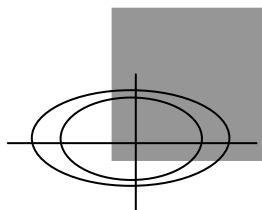
1. Визначте сутність поняття міжнародної міграції робочої сили.
2. Яку роль в історії українського народу відіграла міжнародна міграція робочої сили?
3. Назвіть основні складові міграційного процесу.
4. Охарактеризуйте основні економічні та неекономічні фактори міжнародної міграції.
5. Назвіть основні види міжнародної міграції робочої сили.
6. Якими є основні наслідки міграції у світовому масштабі, для країн, соціальних страт, окремих людей?



Література

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.
2. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С. Ф. Сутырина, В. Н. Харламовой. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1996. — 248 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність. — Донецьк: КП «Регіон», 1998. — 292 с.
4. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН. — М.: Экономика, 1999. — 1055 с.

Частина 3



**ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Розділ 3.1

Регулювання міжнародної економічної діяльності в державі

3.1.1. Концептуальні проблеми регулювання відкритої економіки

Одним із важливих розділів як економічної науки в цілому, так і міжнародноекономічних дисциплін зокрема є вивчення функціональних можливостей, цілей та практичної ролі держави. І коли йдеться про практику макроекономічного регулювання, важливими питаннями є вибір конкретних інструментів державної політики, а також ступеня втручання в економічні процеси.

Ефективність міжнародної економічної діяльності країни визначається цілим комплексом факторів. За своєю природою ці фактори можуть бути пов'язаними із застосуванням тих або інших методів макроекономічного регулювання, тобто стосуватися внутрішніх аспектів відкритої економіки; вони можуть мати геополітичну природу, бути пов'язаними із створенням сприятливого міжнародного клімату для виробничо-збутової діяльності, тобто стосуватися аспектів зовнішніх.

Незалежність української держави як новий чинник світового розвитку не лише є умовою реалізації певних прав і свобод щодо можливостей здійснення власного національного вибору моделі економічних, політичних відносин із зовнішнім світом, а й висуває складні завдання щодо встановлення чітких і обґрунтованих геополітичних пріоритетів розвитку, актуалізує вимоги адекватного розуміння місця нашої держави в сучасній системі міжнародних відносин, самої сутності та характеру останніх.

Доводиться констатувати, що надзвичайно обтяжливими стали для України реалії постсоціалістичного господарства з надмірною роллю держави, аномально великим навантаженням щодо функції централізованого перерозподілу виробленого продукту на виробника, реальний сектор економіки. Оптимізація економічної політики має бути пов'язаною і з виробленням адекватних принципів макроекономічного регулювання.

Унаслідок застосування хибних регулятивних підходів протягом кризи 90-х років XX ст. в Україні посилюлися структурні

проблеми експорту, передусім відбулося зменшення і без того незначної частки продукції машинобудування, глибокої обробки.

Тому, не піддаючи сумніву значення лібералізації і зняття бар'єрів на шляху вільного руху продуктів і факторів виробництва як цілей та умов ефективного національного розвитку на транзитивному етапі, зазначимо, що регулювання міжнародної співпраці і сам процес його розвитку описуються далеко не простими лінійними функціями.

Отже, при розв'язанні конкретних практичних геоекономічних завдань розвитку відкритої економіки України відразу постає велика кількість складних питань структурно-регулятивного характеру, які потребують ґрунтовної оцінки. Так, зважаючи на сьогоденні реалії, залишитися осторонь лібералізаційно-інтеграційного процесу ГАТТ/ВТО для будь-якої країни світу фактично означало б самоізоляцію від потужного динамізуючого фактору розвитку. Адже в результаті переговорів у рамках Уругвайського раунду, який розпочався в 1986 р., повинно відбутися загальне зниження імпорتنих тарифів на 50 %, що забезпечить збільшення обсягів світової торгівлі на 250 млн дол. США. Проте в цьому зв'язку потребує з'ясування питання про визначення геоекономічних лімітів інтеграції, тобто тієї межі, за якою можуть розпочатися руйнівні відносно національного відтворювального комплексу процеси.

Для України, як і для інших країн з економікою транзитивного типу, ці питання стають особливо нагальними, причому в складних формах. Адже необхідним є створення ефективної системи відкритої економіки в умовах радикальної структурної реформи. Інколи, як в українському випадку, ці завдання відбуваються у новій національно-державній визначеності. І все це — на тлі жорсткої конкуренції на світових ринках за гострого дефіциту власних та мобілізованих закордонних фінансових ресурсів.

Механізм саморегулювання сучасної відкритої економіки органічно охоплює систему взаємозв'язків із зовнішнім середовищем. Очевидно, що з практичного погляду ця система є нічим іншим, як міжнародною економічною діяльністю держави та суб'єктів, які належать до її юрисдикції. Отже, на етапі формування ефективної ринкової моделі господарювання Україні необхідно віднайти такі організаційні, макроекономічні та нормативно-правові структури відкритої економіки, які були б адекватними наявному виробничому потенціалові, умовам світового ринку, сучасним інтеграційним закономірностям.

У концептуальному плані інтерес викликає взаємний зв'язок між державою та її міжнародно-економічним сектором. Можна

казати про два функціонально протилежні вектори впливу, які водночас частково обумовлюють один одного:

а) вплив з боку держави на стан свого міжнародноекономічного сектору;

б) вплив сфери міжнародного співробітництва на загальний стан економіки та на якість її розвитку.

А. Вплив з боку держави на умови та результативність міжнародного співробітництва можна класифікувати за двома критеріями.

Критерій системної масштабності, відповідно до якого засоби впливу можна класифікувати у вузькому та широкому розумінні.

■ Вплив у вузькому розумінні означає регулювання характеру міжнародної торгівлі, руху капіталів, переміщення людей, технологій, валютно-фінансових відносин та ін. По суті, йдеться про вироблення та реалізацію міжнародноекономічної політики (або про спеціалізовані, секторальні засоби впливу).

■ Вплив на характер міжнародного економічного співробітництва через регулювання стану економіки в цілому, як правило, є не самоціллю, а результатом вибору та застосування комплексу інструментів загальної соціально-економічної політики в державі (або засобів загальноекономічного призначення). На практиці це означає насамперед зростання економічного потенціалу. Технічна модернізація є запорукою успішного проведення зовнішньоекономічної політики (світовий лідер за обсягами експорту наприкінці ХХ ст. — Німеччина — власне і посідала чільні позиції на світових ринках завдяки ефективності національного виробництва; великі обсяги продажу німецьких товарів зумовлювали й великі закупівлі товарів та послуг за кордоном).

Критерій характеру впливу (прямої та непрямой дії).

■ Інструменти прямого впливу — це такі засоби економічної політики уряду, за допомогою яких він визначає конкретні особливості економічних дій та процесів. Наприклад, виділення бюджетних коштів на будівництво економічної інфраструктури, зокрема внутрішніх шляхів сполучень, створення митних переходів ведуть до недвозначних та обов'язкових за характером економічних наслідків. Така «обов'язковість» була особливо характерною для економіки радянського типу — так званої адміністративно-командної моделі. До інструментів прямої дії можна віднести й нетарифні обмеження експортно-імпоротної діяльності.

■ Інструменти непрямой дії — це вплив на вартісні пропорції та на абсолютні показники цін у міжнародній торгівлі: маніпуля-

ції з валютним курсом, митними ставками, податками тощо. Головними засобами з інструментарію непрямой дії є митні тарифи та стягнення, котрі, як і нетарифні важелі, стануть предметом окремого розгляду.

Б. Вплив, який здійснює сфера міжнародного співробітництва на національну економіку, у свою чергу, може відбуватися за кількома напрямками.

- Забезпечення національної економіки товарами та послугами, які нетипові чи дефіцитні для певної країни або виробництво яких, згідно з факторним розподілом, є порівняно малоефективним (товарне балансування економіки).

- Підвищення ефективності національної економіки завдяки розвитку механізмів спеціалізації, обміну факторами виробництва та оптимізації їх розміщення у світовому масштабі, поєднанню економічних потенціалів різних країн та різнонаціональних кооперантів.

- Стимулюючий вплив на національну конкурентну систему з боку міжнародних ринків, який відбувається завдяки взаємному проникненню на товарні та факторні ринки.

- Надання системних прикладів організації соціально-економічних відносин, що, по суті, є макроекономічним аналогом конкуренції на підприємницькому рівні: ефективніші механізми економічного відтворення в національному масштабі стимулюють розвиток та модифікацію менш ефективних (наприклад, розпад Східного блоку значною мірою був пов'язаний з наочним прикладом ефективнішого функціонування ринкової економіки західного зразка; найбільш разючим було порівняння двох Німеччин до падіння комуністичного режиму в Східній Німеччині).

- Перелив технологій та прогресивних методик організації виробництва, поширення сучасного досвіду менеджменту, регулювання суспільних процесів.

- Фінансово-кредитно-монетарне балансування економіки, яке набуває дедалі більшого значення з поглибленням процесів глобалізації; яскравий утилітарний приклад впливу такого гатунку дають Росія, країни ОПЕК, для яких надходження від експорту енергоносіїв є важливим фактором формування бюджету.

Що стосується функціональної, а також організаційно-політичної сторони дійової та ефективної моделі відкритої економіки України, то з усією очевидністю вона має містити дві інколи діалектично суперечливі, проте взаємообумовлюючі риси.

По-перше, це стратегічні орієнтири, що відображають довгострокові пріоритети та цілі національного розвитку. Вони мають враховувати і той факт, що національне не може не відповідати

загальним тенденціям розвитку міжнародного поділу праці, виробничих циклів та еволюції самої світогосподарської системи, а також домінантних тенденцій розвитку регіонів, до яких тяжіє українська економіка.

Проте зазначені орієнтири повинні обов'язково відбивати національну специфіку, «конкретику та емпірику» існуючого в країні виробничого та ресурсного потенціалу, а також сприяти його якомога повнішому розкриттю.

По-друге, це кон'юнктурність та врахування реальних можливостей української економіки, її здатності посідати певне місце в системі виробничої спеціалізації та міжнародної торгівлі на поточний момент, а також реальних можливостей щодо отримання певної частини перерозподілюваного світового доходу.

При цьому з метою більш дійового та оперативного використання результатів прогнозування кон'юнктури необхідно розробити комплекс засобів впливу на ринкові механізми експортно-імпоротної діяльності, процеси міжнародної кооперації за допомогою фіскальних інструментів та інвестиційного регулювання.

3.1.2. Моделі відкритої економічної політики

Оптимізація включення окремої країни до світогосподарського процесу — це насамперед пошук ефективної та динамічної моделі макроекономічної рівноваги, віднайдення простору для прийняття на центральному управлінському рівні об'єктивних критеріїв регулювання виробничої сфери, засобів обігу у національному масштабі. Тому, враховуючи наведені системні взаємні зв'язки між державою як суб'єктом регулювання міжнародних економічних відносин та сферою останніх як субстанцією, що здійснює різнохарактерні впливи на національні економіки, в економічній теорії та у регулятивній практиці було обґрунтовано та апробовано чимало моделей відкритих економічних систем.

Достатньо повну та лаконічну класифікацію таких моделей було запропоновано американським дослідником Р. Купером, який виділив п'ять типів державної політики:

1. Пасивна відповідь на зростаючу економічну взаємну залежність — погодження на часткову або повну втрату суверенітету на проведення економічної політики. Подібний вибір у минулому був найбільш характерним для малих країн з порівняно невеликим економічним потенціалом та місткістю ринків, а також у ви-

падках природного взаємного інтеграційного тяжіння. У сучасних умовах, особливо з початком Уругвайського раунду, цю модель тією або іншою мірою приймають практично всі країни світу, а її більш або менш жорстке дотримання стає об'єктом урегулювання з боку ГАТТ/СОТ, а також відповідних переговорів і політичних узгоджень.

2. «Експлуатаційний» підхід, сутністю якого є форсування окремими країнами лібералізації міжнародних економічних відносин. Прикладами такого підходу є створення вільних (спеціальних) економічних зон — від історично першої — в аеропорту Шеннон (Ірландія), до новоутворених українських територіальних режимів або Сінгапуру — країни, яка, фактично, перетворила всю свою територію на спеціальну економічну зону; запровадження ліберального режиму в тій або іншій економічній галузі (сфері), як наприклад, у Ліберії — країні, яка завдяки найбільш зручному режиму реєстрації суден та умов судноплавства, перетворилася на найбільшу світову морську державу (державу, яка надає свій прапор іноземним власникам суден).

3. «Захисна відповідь» — загальний режим або комплекс заходів, призначенням яких є зниження рівня економічної взаємозалежності в тому або іншому аспекті. Приклади такої політики — це і новітні обмеження на в'їзд іммігрантів до США, країн Західної Європи, заходи, що обмежують торгівлю (наприклад, з боку ЄС стосовно ввозу до країн цього блоку аграрної продукції) тощо; антидемпінг, а точніше його економічно виправдані форми, також можна віднести до цього типу відкритої економічної політики.

4. Економічна агресія, яка може набувати форм різних санкцій проти недружньої країни, держави, до якої інші держави ставляться як до ізгоя в міжнародних економічних відносинах (Куба, Іран, Ірак); однією з «м'яких» форм цієї моделі політики можна вважати антидемпінг, від якого потерпають і українські виробники, причому в даному разі йдеться про економічно необґрунтовані його форми;

5. Конструктивні заходи щодо узгодження систем регулювання міжнародних економічних відносин (наприклад, уникнення подвійного оподаткування), взагалі розв'язання технічних проблем міжнародної торгівлі та інших форм співробітництва.

Значною є роль адміністративних та організуючих інструментів державної політики щодо сфери міжнародної економічної діяльності. Зокрема, важливою передумовою розвитку такої діяльності є забезпечення законності та правопорядку (адже пошире-

ність тіньового бізнесу, корупція, рекет, взагалі злочинність називаються потенційними інвесторами в числі головних причин, через які стримується вкладання грошей в українську економіку). Відзначимо, що у світі є багато прикладів ефективної боротьби з тіньовим бізнесом, причому така боротьба значно активізувалася після терористичних актів у США 11 вересня 2001 р. Наприклад, влада США намагається посилити боротьбу із відмиванням грошей у банках, причому передбачається перевірка усіх іноземних депозитів у американських банках, сума яких перевищує 1 млн дол. Більше того, передбачається припинення взаємодії з банками, котрі існують тільки на папері, а податкові служби отримуватимуть інформацію, яка є необхідною для розслідування діяльності терористичних угруповань.

Організуючі зусилля можуть мати й міжнародну природу. Та ж сама боротьба зі злочинністю стає предметом міжнародних обговорень та спільних дій. Україна розширює своє співробітництво з багатьма країнами світової спільноти в рамках Інтерполу. Діяльність держави відбувається у сферах сприяння окремим видам міжнародного співробітництва, зокрема торгівлі. У цьому контексті важливим є зниження тарифних бар'єрів, наприклад за собою взаємної відмови від оподаткування товарів, які вже обкладалися податками в іншій країні. Станом на кінець 2001 р. Україна мала домовленості про уникнення подвійного оподаткування майже з 50-ма країнами.

Одним із важливих напрямів державного сприяння торгівлі є організація тендерів на власній території та підтримка вітчизняних виробників щодо їх участі у тендерах за кордоном. У першому випадку йдеться про «імпортний бік справи» — конкурси серед потенційних іноземних виробників, будівельно-монтажних компаній, які прагнуть взяти участь у великому будівництві, пускових роботах в Україні. У другому — про підтримку потенційних вітчизняних експортерів. Найвідоміший приклад останніх років — це участь харківського об'єднання ім. Малишева — виробника танків моделі Т-84 (до речі, дешевшою та ефективнішою за основними тактико-технологічними характеристиками, ніж представлені німецька, французька та американська моделі) на тендері в Туреччині щодо організації поставок 1000 машин на суму 3,5 млрд дол.

Інший приклад — участь КБ «Південне» із заводом «Південмаш» та «Хартрону» у тендері на створення єгипетського супутника дистанційованого зондування «Джіптсат-1».

3.1.3. Напрями підвищення конкурентоспроможності української економіки

Слід зазначити, що регулювання відкритої економічної системи не може бути ефективним за відсутності програмно-цільової промислово-технологічної політики, виважених інвестиційних програм та створення передумов ефективного залучення фінансових ресурсів у вигляді капітальних активів, які функціонують у виробничій сфері.

Важливим висновком має бути й те, що не існує такого механізму міжнародної економічної діяльності, який був би придатним для використання усіма країнами за будь-яких національних умов участі в системі міжнародного поділу праці.

У сучасних українських умовах оптимальною формою регулятивної політики, що комплексно та глибоко сприяла б оптимізації не лише національної участі в міжнародній кооперації, а й усього масиву економічних відносин у суспільстві, є індикативне планування макроекономічного розвитку. Воно має стати функціональною основою реформування структур «відкритого економічного» регулювання, перерозподілу регламентаційно-організаційних повноважень. Подібна практика вже давно посідає провідне місце при визначенні завдань державного розвитку в ряді індустріально розвинутих країн. При цьому, ані з практичної, ані з методичної точки зору за кваліфікованого поставлення справи не виникає підстав стверджувати, що принцип приватного підприємництва зазнає утиску та суперечить цілеспрямованому втіленню в життя загальнонаціональних програм. Більше того, за такої ситуації можна було б констатувати віднаходження моменту узгодження макро- та мікроекономічних стратегічних і тактичних інтересів, створення дійових стимулів до участі суб'єктів господарювання у міжнародній кооперації праці.

Зважаючи на сьогоденні українські умови, відповідна політика має бути спрямована на досягнення загальних цілей та відповідати таким принципам:

- недоторканність національного суверенітету;
- свобода підприємництва у зовнішньоекономічній сфері за активної регулятивної ролі держави;
- безумовне дотримання законів усіма суб'єктами зовнішньоекономічної підприємницької діяльності та їх рівність перед законом, а також недискримінація;
- верховенство закону в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;

- захист інтересів національного товаровиробника як на території України, так і за її межами;
- еквівалентність міжнародного товарообміну, неприпустимість недобросовісної конкуренції та демпінгу при вивезенні та ввезенні товарів і послуг.

Створення реального підмурку міцних міжнародних позицій України може бути забезпеченим тільки за умов підвищення ефективності галузей національного виробництва. У Стратегії економічної та соціальної політики на 2000—2004 рр. «Україна: поступ у XXI ст.» було офіційно сформульовано концептуальні підходи української держави до проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки держави. Зокрема, це завдання має реалізовуватися через:

- нову стратегію промислово-інноваційної політики;
- запровадження надійної системи енергозабезпечення та енергозбереження;
- перетворення АПК у лідируючий сектор економіки;
- утвердження України як транзитної держави; розвиток інформативних систем.

Поетапний вихід України на умови низькотарифного регулювання експортно-імпортних зв'язків, як це передбачається домовленостями Уругвайського раунду, має бути узгодженим з програмами державної політики реконструкції тих галузей промисловості, які на даному проміжку часу особливо гостро потребують цілеспрямованого централізованого опікування, сприяння експорту.

Значний резерв становить державна стратегія, за допомогою якої можливі як кількісне збільшення каналів збуту експортованої продукції, так і нарощування маси продукції, що підлягає вивезенню за кордон. Важливим для успішного проведення реформи засобом поєднання цілей міжнародної економічної сфери та промислово-виробничих механізмів в Україні є зонально-регіональна політика щодо створення спеціальних організаційно-інституційних, податкових та митних режимів технологічного розвитку у формі технопарків або технополісів.

Оцінюючи ситуацію в експортному виробництві на території України, доводиться визнати, що вона не відповідає не тільки її економічному потенціалові за валовими показниками, а й господарсько-технологічній структурі, галузевому розподілу та рівню кадрового корпусу. За наявності великого наукового потенціалу майже відсутній високотехнологічний експорт продукції наукомісткого виробництва. Тому необхідно стимулювати складне технологічне експортне виробництво та сприяти закордонному продажу за тими науково-технічними напрямками і по тих еконо-

мічних галузях, розвиток яких може сприяти збільшенню товарної маси, що експортується з території України.

Слід стимулювати експорт з високим ступенем перероблення. Ця вимога відповідає і загальній світовій тенденції збільшення в системі торговельних відносин частки торгівлі високотехнологічною продукцією, готовими виробами. Згідно з експертними оцінками, на світовому ринку 2010 р. частка продукції первинної переробки становитиме 20 %, тоді як частка готових виробів — 80 % загального обсягу ринку.

Від експорту «на вагу» Україні необхідно переходити до спеціалізації на виробництві високоточної продукції, від вивезення промислової та сільськогосподарської сировини — до експорту продукції її обробки.

Зважаючи на світову тенденцію до підвищення питомої ваги в масі експорту послуг, а також на наявний в Україні потенціал у цій сфері, необхідно здійснювати заходи щодо реалізації існуючих та створення нових експортних можливостей щодо послуг на експорт. Важливу роль тут має відігравати транспортна галузь, особливо морський флот, розташований на українській території залізниці та трубопроводи.

Кардинальним напрямом імпоротної стратегії має стати перетворення імпорту на дійовий фактор технологічної реконструкції української промисловості за рахунок диверсифікованої митної політики — розроблення тарифів згідно з інтересами національної промисловості, конкретних виробників високотехнологічної, зокрема експортної, продукції.

Хоча імпортозаміщення не може розглядатися як магістральний курс регулювання відкритої економіки України, окремі, точкові заходи щодо цього є доцільними. Слід віднайти можливості випуску окремих видів продукції в тих ситуаціях, коли для їх виробництва достатньо промислових потужностей, причому використання останніх може бути ефективнішим, ніж воно є зараз. Ідеться, наприклад, про можливість заміни металургійного виробництва з високою енерго- та металомісткістю, а також низькою технологічною місткістю на виробництво холоднокатаного листового прокату, зокрема для автомобілебудування та вагонобудування, інших видів листової сталі та листових кольорових металів, труб малого діаметру, складнопрофільного прокату, прецизійних сталей, продукції високоточного ливарництва. Аналогічний підхід може бути застосований і до виробництва текстильної продукції.

Конкурентоспроможність національної економіки — поняття інтегральне, воно з необхідністю вбирає в себе здатність вироб-

ляти товари, що користуються попитом на світових ринках, можливість залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливість національної території для життєдіяльності людини, наявність висококваліфікованих спеціалістів. Один із багатьох інститутів, що досліджує ці проблеми, — швейцарський Міжнародний інститут менеджменту розвитку публікує свій рейтинг, згідно з яким 47 країн ранжовані з використанням 290 критеріїв.

У табл. 3.1 наведено рейтинг світової конкурентоспроможності, розроблений цим дослідницьким центром.

Таблиця 3.1

Світова конкурентоспроможність, провідні країни

2000	1999	1998	Країна
1	1	1	США
2	2	2	Сінгапур
3	3	5	Фінляндія
4	5	4	Нідерланди
5	6	7	Швейцарія
6	4	9	Люксембург
7	11	11	Ірландія
8	9	14	Німеччина
9	14	17	Швеція
10	17	19	Ісландія
11	10	10	Канада
12	8	8	Данія
13	12	15	Австралія
14	7	3	Гонконг
15	15	12	Велика Британія
16	13	6	Норвегія
17	16	18	Японія
18	19	22	Австрія
19	21	21	Франція
20	22	23	Бельгія

Джерело: US tops league table as most competitive economy globally // Financial Times. — 2000. — April 19. — P.10.

Саме правильно обрані методика й засоби проведення такої роботи можуть стати вирішальним чинником успіху позитивних соціально-економічних перетворень у країні.

Міжнародний досвід економічної політики дає численні приклади застосування різноманітних моделей державного впливу на сферу господарювання. Традиційно можна пригадати випадок США, де існування широкореklamованої вільної ринкової системи не заперечує активного втручання держави, яка насправді є відчутним чинником розвитку промисловості, сільського господарства, упровадження новітніх технологій. І хоча американська модель виходить з пріоритету широкого стимулювання підприємницької активності, збагачення найактивнішої частини населення, для зниження можливої соціальної напруженості, держава гарантує прийнятний рівень життя малозабезпеченим прошаркам населення за рахунок часткового перерозподілу національного доходу. Більше того, принципи «соціальної ринкової економіки» розглядаються вже як умова її ефективності.

Західноєвропейські моделі державного регулювання монетарної, фінансової сфер економіки, взагалі суспільно-господарських систем мають свої відмінності залежно від особливостей окремих країн. Так, використовувана модель у Німеччині базується на такій системі суспільних відносин, коли в їх центрі перебуває людина з її життєвими інтересами — людина як вільна особистість, яка усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. При цьому функцією держави є забезпечення добре налагодженої конкуренції та гарантування соціальної справедливості. Найбільшу увагу в регулюванні економіки вона приділяє дрібним і середнім підприємствам. Досвід широкої післявоєнної соціальної реформи Німеччини, глибокої оновлюючої технологічної реконструкції патріархального японського національного господарства став прикладом реалізації довгострокових, націлених на інтереси широких верств населення історичних програм реформ.

Шведська модель вирізняється сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених прошарків населення. Стрижнем цієї моделі є збереження основних засобів виробництва в приватному володінні, але за деякої обмеженості прав капіталу на розподіл прибутків. Частка державних витраток там перевищує 2/3 ВВП, причому більше половини з них спрямовується на соціальні цілі. Така ситуація забезпечується підтримкою високої норми оподаткування. Звичайно, не йдеться про щось на зразок закликів до збільшення податків в Україні, а має місце тільки констатація необґрунтованості спрощених уявлень про «дерегулятивні пріоритети».

У країнах Західної Європи держава навіть відіграє помітну соціальну роль у розподілі прибутків, що відбувається за допомогою широких програм соціального фінансування. Аналогічний підхід прийнято на міжнародному, регіонально-блоковому рівні — у регулятивній практиці Євросоюзу. І вже саме це — активна, відповідальна роль державних інститутів — усе частіше сприймається як соціально-ринкова модель розвитку.

В Японії, інших країнах Східної Азії, де економічна система є значною мірою державно керованою, це пов'язано з конкретними націона-

льними, історичними, культурними традиціями. Часто там використовуються і такі заходи фінансового перерозподілу, які штучно забезпечують більш високі темпи економічного зростання порівняно з темпами зростання добробуту населення. Це дає змогу збільшувати конкурентоспроможність продукції, спрямовувати додаткові ресурси на технологічне переозброєння промисловості. Безумовно вдалимися виявилися спроби перетворити економіки так званих азійських тигрів на ефективні, відкриті господарські комплекси, привабливі для численних іноземних інвесторів.

Взагалі у світовій практиці можна знайти чимало позитивних результатів застосування моделі економічного зростання через помірковану інфляцію. З певними умовностями в даному контексті можна пригадати й приклад деяких із країн СНД.

3.1.4. Традиційні засоби підтримки національного товаровиробника у сфері міжнародної торгівлі: тарифно-нетарифне регулювання

Політику підтримки національного товаровиробника в умовах ринкової економіки традиційно асоціюють передусім з обмеженнями імпорту. Адже такі обмеження дають змогу розширити національним виробникам внутрішні ринки збуту, заощадити (завдяки менш жорсткій ціновій конкуренції) кошти на інвестиції, технічне переозброєння.

Слід урахувувати, що політика підтримки вітчизняного товаровиробника тісно пов'язана з міжнародними зобов'язаннями держави як перед окремими країнами, з якими укладено рамкові торговельні угоди щодо недискримінації імпорту, перед блоками держав (Євросоюз відповідно до Договору про партнерство та співробітництво від 1994 р. та інших документів, СНД відповідно до зобов'язань України в рамках переговорного процесу про створення зони вільної торгівлі та до інших зобов'язань), так і перед міжнародними організаціями (МВФ, Світовим банком, кредитні договори з якими містять регламентацію політики у сфері імпорту; має значення і прагнення України вступити до СОТ, що також накладає певні обмеження на антиімпортну політику).

Інакше кажучи, обмеження, що їх створює політика підтримки національного виробництва, мають як юридичну, так і геополітичну природу. Юридичні обмеження містять міжнародні договори щодо торгівлі, які були підписані Україною, а також національні законодавчі акти — адже ратифікація міжнародних угод Верховною Радою означає, що вони стають невід'ємною частиною наці-

онального законодавства. Геополітичні обмеження пов'язані з намаганням враховувати інтереси партнерів, які, у свою чергу, можуть вжити обмежувальних заходів проти вітчизняного експорту, та вимоги кредиторів. Причому в останньому випадку значення мають не тільки кредити як такі, а й те, що певний стан співробітництва з міжнародними валютно-фінансовими організаціями є індикатором їхньої довіри до країни та формує підприємницький рейтинг останньої. А це є важливим як з погляду забезпечення припливу іноземних інвестицій, запобігання відпливу власних капіталів, сприяння інтеграції національних підприємств, банків, фінансово-промислових груп у процесі міжнародного співробітництва.

Отже, рамкові умови щодо політики підтримки національного товаровиробника не можуть виходити за ті межі міжнародної торговельної політики, які встановлюються як обов'язкові правила гри на світових ринках або як певні компроміси, що є вартими для наслідування у процесі формування моделі державної поведінки.

Серед цих умов виділимо такі:

- запровадження цілісної та економічно обґрунтованої системи тарифного регулювання імпорту при встановленні припустимої відповідно до міжнародних угод максимальної ставки (на рівні 30 %) за деякими винятками;

- розроблення графіків поступового зниження ставок митного обкладання імпорту з доведенням їх протягом п'яти—семи років до рівнів, обумовлених домовленостями в рамках ГАТТ/СОТ (це не стосується лікєро-горілчаних та тютюнових виробів, для яких доцільно застосувати специфічні ставки ввізного мита);

- запровадження уніфікованих ставок акцизного збору стосовно всіх без винятку товарів — як вітчизняного виробництва, так і імпортних, а також єдиного порядку сплати акцизів і ПДВ;

- скасування порядку обчислення акцизу і ПДВ, який передбачає сплату «податків із податків»; податки мають нараховуватись безпосередньо на вартість товару без податків, а стосовно акцизу на окремі товари — на фізичну одиницю виміру товару;

- спрощення структури імпортних тарифів та процедури оформлення митної документації;

- урахування міждержавних угод щодо взаємного надання національного режиму та режиму найбільшого сприяння в торгівлі, а також статутних документів міжнародних організацій та угод з ними;

- якомога послідовніша відмова від кількісних обмежень імпорту, які мають застосовуватись лише за критичного стану окремих секторів економіки, причому відповідно до чітко визна-

ченої процедури (зокрема передбаченої ГАТТ/СОТ, яку ефективно використовують сусідні Польща та Росія);

- диверсифікація митного тарифу — використання різних ставок для тих товарів, що становлять конкуренцію національному товаровиробнику, та тих, що таку конкуренцію не створюють;
- урахування в системі тарифного та нетарифного регулювання імпорту значення товарів, що ввозяться, для розвитку високотехнологічного виробництва в Україні, прискорення науково-технічного прогресу, для охорони здоров'я населення;
- ефективніше використання митного тарифу та нетарифних інструментів з метою попередження проникнення на вітчизняний ринок недоброякісної продукції, передусім такої, що загрожує життю та здоров'ю людини, стану навколишнього середовища.

3.1.5. Застосування митного тарифу: міжнародна практика та транзитивні реалії

У зв'язку з викладеним вище важливим стає питання: що ж являє собою митний тариф?

Митний тариф — це податок, який установлюється на імпорт товарів з метою підвищення їхньої ціни на ринку країни-імпортера та забезпечення безпосередніх надходжень до державного бюджету.

Поняття митного тарифу має подвійне значення: по-перше, митний тариф — це інструмент торговельної політики та державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком; по-друге, це — конкретна ставка митного стягнення, яку належить сплатити під час ввезення, вивезення чи транзиту певного товару територією країни або митною територією (у другому випадку митний тариф, власне, є митним стягненням).

Наведене визначення митного тарифу містить характеристику основних мотивів його використання. Розглянемо їх послідовно:

а) захист національного товаровиробника (відзначимо, що поряд із національними тарифами використовуються й єдині митні тарифи в рамках регіональних торговельно-економічних об'єднань країн — митних союзів. Отже, під «національним товаровиробником» можна розуміти усіх працюючих у межах міждержавного блоку);

б) наповнення державного бюджету країни (можна зробити аналогічне зауваження, однак слід пам'ятати, що далеко не в усіх випадках існування митних союзів має місце політика спільного, хоча б по деяких напрямках, бюджету).

А. Поставлення завдання захисту національного ринку від іноземної конкуренції вже століттями є предметом наукових дискусій. А сьогодні, як ніколи раніше, такий захист перебуває в центрі прискіпливої уваги урядів, міжнародних організацій. Таким чином, застосування певних акцій або, навпаки, утримання від них залежать від міжнародних зобов'язань країн, а також пов'язаних з усвідомленням наслідків — зворотних дій інших країн або санкцій відповідних спеціалізованих міжнародних структур.

Цей вид тарифу, як правило, застосовується тільки щодо імпорту.

Справді, тариф дає змогу (принаймні в короткостроковій перспективі) забезпечити:

- зростання кількості робочих місць (що пов'язує економічні цілі із розв'язанням соціальних завдань);
- збільшення обсягів національного виробництва завдяки перенаціленню сегмента національного попиту із закордонної на внутрішню пропозицію;
- можливість протягом певного терміну розвиватися молодим галузям національного виробництва, або галузям, які перебувають у стані трансформації чи виходу з кризи (що називається «ковток повітря»); за сучасних умов подібні міркування можуть стосуватися технологічно стратегічних галузей.

Водночас штучне зниження іноземної конкуренції послаблює конкурентний тиск та зменшує стимули до оптимізації умов виробництва й підвищення його ефективності. Відтак звичні до тепличних умов національні виробники потребуватимуть опікування й надалі (причому, можливо, ще більшого) з боку влади та захисту від іноземних конкурентів.

Б. Стягування мита з метою отримання коштів до державного бюджету є іншим функціональним призначенням митного тарифу. Але за спроби досягти цієї нібито корисної для уряду мети слід пам'ятати, що фактично в такому випадку йдеться про перерозподіл коштів між економічними суб'єктами всередині країни, адже майже всі отримувані до бюджету кошти від іноземних експортерів компенсують їм внутрішньонаціональні споживачі.

Даний вид тарифу застосовується як щодо імпорту, так і щодо експорту.

У цьому зв'язку постає питання: кому серед національних економічних суб'єктів, яким прошаркам суспільства (стратам) вигідно, а кому — не вигідно застосовувати митний тариф? Зважимо й на те, що одна й та сама людина, згідно з різними підходами, може належати як до однієї, так і до іншої страти, інколи з

принципово відмінними характеристиками (наприклад, робітник, тобто людина, яка зацікавлена в пільговому функціонуванні виробництва з низькими податками, є водночас і об'єктом соціальної політики, фінансовим джерелом якої є саме податки).

Розглянемо наслідки запровадження митного тарифу для основних суспільних угруповань а) у випадку з імпортом та б) у випадку з експортом тарифом.

А) Імпортний тариф.

Споживачі. Для них митний тариф є однозначно не вигідним. Вони несуть основні фінансові витрати, оскільки компенсують збільшення ціни на кордоні, купуючи товари на внутрішньому ринку. (Ідеться саме про національні страти населення, адже інтереси інонаціональних суб'єктів господарювання уряд, що приймає рішення про запровадження тарифу, не враховує, хіба що в контексті можливих зворотних санкцій). Крім того, позбавлення від іноземних конкурентів дає змогу внутрішнім імпортоконкурентним виробникам підвищити ціни, від чого страждають споживачі.

Виробники. Слід розділити їх, у свою чергу, на дві групи: виробників імпортоконкурентної продукції та виробників іншої продукції. Перші вочевидь у виграві, оскільки для них збільшиться сектор ринку, а також з'являється можливість підвищувати ціну на свою продукцію на внутрішньому ринку. Для других запровадження митного тарифу має більш слабкі наслідки, причому інколи мова може йти переважно про вірогідні наслідки. Наприклад, для національних експортерів запровадження внутрішнього тарифу є небажаним з точки зору загального режиму експортно-імпортних операцій: інші країни можуть запровадити санкції вже проти їхніх товарів. Митний тариф може призвести до ланцюгового зростання цін у країні, отже, інтереси виробників тих товарів, які не конкурують з імпортом, можуть варіюватися залежно від того, наскільки загальне зростання цін вплине на динаміку цін на використовувані ними комплектуючі, сировину тощо.

Отримувачі соціальних виплат. Для них (студентів, пенсіонерів та ін.) запровадження митного тарифу є вигідним, оскільки завдяки йому формується бюджет, від витрачання якого залежить їхній добробут.

Б) Експортний тариф.

Національні експортери (виробники). Оскільки експортний тариф запроваджується проти вибіркового видів товарної продукції (найбільш типово — енергосировинних ресурсів), цих виробників слід поділяти на тих, проти яких (тобто проти їхніх това-

рів), власне, і спрямовується тариф, та тих, хто продовжує здійснювати неоподатковуваний експорт товарів. Очевидно, що перші є тими з національних економічних суб'єктів, хто «страждає першим» (знову-таки, не йдеться про іноземних суб'єктів), у даному разі — споживачів, для яких експортний тариф означає збільшення ціни товару. Для других вплив експортного тарифу може виявитися мінімальним, а «знак» наслідків залежатиме від характеру зміни загальної кон'юнктури залежно від ситуації.

Отримувачі соціальних виплат. Вони у виграші через уже названі причини у випадку з імпортом тарифом. Щоправда, у разі необґрунтованих рішень, коли тариф не приносить бажаного ефекту, а лише погіршує умови національного експорту, у кінцевому програвші можуть опинитися і ці суб'єкти, втім, ситуація «помилкового рішення» виходить за рамки логіки об'єктивного аналізу.

Відповідно до способу здійснення митних стягнень види мита можуть класифікуватися у такий спосіб.

За об'єктом оподаткування:

- імпорتنі — стягнення, якими обкладається імпорт товарів під час їх пропуску для вільного обігу на ринку країни; це — переважна форма стягнень, яка застосовується усіма країнами світу; протягом останніх десятиліть відбулося значне скорочення митних ставок, а в багатьох галузях торгівлі — і їх ліквідація;

- експортні — стягнення, якими обкладаються експортовані товари при перетинанні ними кордонів національної митної території; застосовуються рідко і тільки окремими країнами; здебільшого стосовно енерго-сировинних ресурсів;

- транзитні — на товари, які перевозяться територією країни.

За економічним змістом:

- протекціоністські — спрямовані на захист національного товаровиробника;

- фіскальні — спрямовані на поповнення доходів державного бюджету;

- балансувальні — спрямовані на попередження вивезення товарів, під час виробництва яких застосовувались субсидії.

За способами стягнення:

- адвалерні — нараховуються у процентах до митної вартості товару, що обкладається (наприклад, 15 % від ціни товару); саме адвалерні ставки є домінуючими в структурі тарифних ставок в Україні — вони застосовуються приблизно в трьох з чотирьох випадків;

- специфічні — нараховуються у встановленому розмірі за одиницю товару, що обкладається (наприклад, 30 грн за тону,

50 грн за контейнер тощо); у структурі тарифних ставок в Україні специфічні тарифи застосовуються в 1,5—2 % випадків;

- комбіновані — є синтезом обох попередніх (наприклад, 20 %, але не більше 30 грн за тонну); у практиці застосування тарифних ставок в Україні приблизно у чверті випадків застосовуються комбіновані тарифи.

За походженням:

- автономні — стягнення, які запроваджуються згідно з односторонніми рішеннями органів державної влади; за нормальних умов прерогатива щодо принципових рішень у тарифній політиці належить парламентам, а розміри конкретних ставок визначають уряди й конкретні відомства;

- конвенційні (договірні) — стягнення, які встановлюються на базі двосторонніх або багатосторонніх угод (наприклад, ГАТТ) або угод про митний союз (Росія — Білорусь);

- преференційні — стягнення, що мають нижчі ставки порівняно зі звичайними з метою підтримки експорту товарів з країн, що розвиваються (на основі ряду багатосторонніх міжнародних угод, зокрема з 1971 р. існує Загальна система преференцій, яка встановлює пільговий режим торгівлі для країн, що розвиваються).

За часовим принципом:

- постійні — стягнення, які не змінюються залежно від кон'юнктури та інших обставин;

- змінні — стягнення, які змінюються у разі зміни кон'юнктури, умов торгівлі, зокрема сезонні стягнення, які застосовуються для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру, передусім сільськогосподарською.

За характером:

- антидемпінгові — стягнення, які застосовуються у випадках ввезення на територію країни товарів за ціною нижчою, ніж нормальні для її ринку ціни;

- компенсаційні — стягнення, які застосовуються до товарів, під час виробництва яких використовуються субсидії.

За способом нарахування:

- номінальні — вказані у митному тарифі;

- ефективні — такі, що враховують рівні мита на комплектуючі до готових виробів.

Відповідно до чинного законодавства України у разі імпорту до України товарів використовуються такі податки:

— мито;

— акцизи;

- податок на додану вартість;
- митні збори за митне оформлення.

Митний тариф як базовий інструмент регулювання ввезення може відігравати активну стимулюючу роль. За його допомогою держави диференціюють товари, що підлягають ввезенню на більш або менш «бажані». Так, при загальному порівняно невисокому рівні тарифу в ЄС (у торговельних відносинах країн — членів ЄС з третіми країнами діє єдиний митний тариф, який базується на гармонізованій системі опису і кодування товарів) стосовно великої кількості товарів, які конкурують з товарами місцевих виробників, застосовується високе мито, що досягає в деяких випадках 20 %.

В Україні відповідно до Закону України «Єдиний митний тариф» 1992 р. (з пізнішими поправками та доповненнями) застосовується уніфікований підхід до митного регулювання міжнародної торгівлі. Згідно зі Ст. 3 цього правового акта, Єдиний митний тариф України — це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території. Єдиний митний тариф України встановлює на єдиний митний тариф території України обкладення митом предметів, що ввозяться на митну територію України або вивозяться з цієї території. Закон наголошує на тому, що ставки Єдиного митного тарифу України є єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності та територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та її міжнародними договорами. Єдиний митний тариф затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України.

Основними «подіями» у процесі становлення системи митно-тарифного регулювання після здобуття незалежності України були Закон від 5 лютого 1992 р. № 2098-ХІІ «Про Єдиний митний тариф», власне прийняття Єдиного митного тарифу України, який було затверджено Декретом Кабінету Міністрів України № 4-93 від 11.01.1993 р. «Про Єдиний митний тариф України». Нарешті, важливе методологічне значення мав Указ Президента України від 6 квітня 1996 р. № 255 «Про концепцію трансформації митного тарифу України на 1996—2005 рр. відповідно до системи ГАТТ-СОТ», яким було закладено довгострокові орієнтири тарифної політики держави.

На базі зазначених документів Кабінет Міністрів України здійснював оперативне тарифне регулювання. Часом приймалися рішення щодо запровадження підвищених ставок ввізного мита

на нову продукцію, яку освоювали та випускали українські підприємства (зокрема на товари легкої та харчової промисловості, сільського господарства, окремих видів комп'ютерної техніки, медпрепаратів тощо).

При визначенні характеру та ставок митного регулювання важливими є з'ясування та формальна ідентифікація країни походження товару. Ці питання також регламентуються Законом України «Єдиний митний тариф» (Ст. 18).

Стаття 18. Визначення країни походження товарів.

Країною походження товарів вважається країна, де товари було повністю вироблено або піддано достатній переробці чи обробці.

Повністю виробленими в даній країні вважаються такі товари:

- а) корисні копалини, видобуті в межах її території або економічної зони;
- б) рослинна продукція, вирощена на її ґрунті;
- в) живі тварини, вирощені в ній;
- г) продукція, одержана в ній від живих тварин;
- д) вироблена в ній продукція мисливського, рибальського і морського промислу;
- е) продукція морського промислу, видобута або вироблена у Світовому океані суднами даної країни, а також суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;

є) вторинна сировина і відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснюваних у даній країні;

ж) товари, вироблені в даній країні виключно з продукції, зазначеної в пунктах «а» — «є» цієї статті.

Переробка або обробка товарів у даній країні вважається достатньою, якщо:

декларовані товари класифікуються в тарифній позиції іншій, ніж матеріали чи вироби, що походять з третіх країн і були використані для їх виготовлення;

у вартості декларованих товарів частка добавленої вартості становить не менш як 50 відсотків.

Не можуть визнаватися як достатня переробка товарів такі технологічні операції:

- щодо схоронності товарів під час їх зберігання чи транспортування;
- підготовка товарів для продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування та переупакування);
- прості складальні операції;
- змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових.

3.1.6. Застосування нетарифних інструментів та інтереси України

Що таке нетарифні заходи регулювання торгівлі?

Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі — це засоби адміністративного обмеження та впливу на умови міжнародної торгівлі та конкуренції з боку держави.

Нетарифні засоби регулювання торгівлі діють разом із тарифними інструментами в комплексі державних методик та важелів впливу на міжнародну торгівлю. Інколи, в певних галузях та сферах торгівлі, нетарифні засоби є домінуючими, інколи, навпаки, їх застосування є менш доцільне або неможливе.

Протягом минулих років реформ в Україні було практично скасовано успадковану від часів директивної економіки широку систему ліцензування і квотування, яка була ключовим елементом державного регулювання міжнародної торгівлі, ліквідовано механізм державного контракту і державного замовлення на експорт. Від початково жорсткого режиму квотування політика регулювання експорту поступово набувала більш природних для ринкової економіки ліберальних ознак.

Існує кілька способів класифікувати нетарифні заходи регулятивної, макроекономічної політики. Найпоширенішим із них є застосовуваний ГАТТ/СОТ, згідно з яким виділяють п'ять груп таких заходів:

1) участь держави в операціях міжнародної торгівлі, передусім — державні закупівлі товарів, субсидування виробництва;

2) запровадження паратарифних та адміністративних імпорتنих формальностей (установлення вимог до товаросупровідних документів, застосування товарних класифікаторів, методик оцінки митної вартості товарів), які впливають на характер ввезення товарів до країни;

3) застосування стандартів та вимог, які пов'язані з охороною здоров'я, технікою безпеки, екологічними критеріями та ін. (наприклад, можуть установлюватися санітарні, епідеміологічні, епізоотичні, промислові стандарти, особливі вимоги до пакування, маркування товарів тощо);

4) застосування кількісних та валютно-цінових обмежень щодо ввезення (вивезення) товарів;

5) використання обмежень щодо умов та механізмів здійснення платежів.

Найбільш поширеним засобом впливу на міжнародну торгівлю є кількісні та валютно-цінові обмеження, які переважно застосовуються щодо ввезення товарів. Передусім це — контингентування та ліцензування.

Контингентування (квотування) — це обмеження державною владою ввезення або вивезення товарів через установлення

певної кількості або граничної суми на певний період часу. Контигентування може стосуватися імпорту (переважно воно і має місце) та експорту. Щодо контигентування імпорту, то розрізняють два його види: абсолютне квотування, згідно з яким визначається кількість продукції, яку дозволяється ввезти до країни, та тарифне квотування, згідно з яким дозволяється ввезення на територію країни конкретного товару протягом певного періоду часу зі сплатою мита за зниженою ставкою.

Організаційними засадами контигентування можуть бути двосторонні угоди, односторонні рішення країн або блокових угруповань. Контигенти можуть бути спрямованими, тобто стосуватися певних країн, та загальними, тобто які стосуються всіх країн світу.

Щодо умов міжнародної торгівлі України слід відзначити, що найбільшою мірою наша держава потерпає від квот, які встановлюються Євросоюзом та США. Ці суб'єкти міжнародної торгівлі, власне, і відзначаються найбільшими масштабами подібного регулювання.

Ліцензування — це видача дозволів на здійснення експортно-імпортних та транзитних операцій у тих випадках, коли відповідні вільні операції не допускаються.

Зазвичай ліцензії видаються урядовими органами провідним операторам, причому ліцензії поділяються на генеральні та індивідуальні.

- **Генеральна ліцензія** — дозвіл на вільне ввезення, вивезення або перевезення певного товару (групи товарів відповідно до списку), яка діє протягом певного часу (як правило, року). Відомості про генеральну ліцензію зазвичай публікуються в офіційних виданнях країни.

- **Індивідуальна (разова) ліцензія** — це дозвіл на ввезення, вивезення або перевезення певного товару, який є дійсним протягом обмеженого терміну часу (до року).

Досягнення очікуваних позитивних результатів внаслідок застосування тарифів та нетарифних інструментів можливе тільки на основі системного підходу, виходячи з комплексного характеру інструментарію та регулятивного апарату, які є в наявності в уряді. В іншому випадку ті або інші дії можуть не тільки виявитися недостатньо дійовими, а й призвести до небажаних наслідків, інколи протилежних бажаним.

Щодо субсидування експортного виробництва, то це явище є типовим для посттоталітарних економік, а сам цей факт — один з «улюблених» приводів застосування торговельних санкцій.

Хоча обмеження імпорту є найпростішим засобом, і саме це дає найшвидші результати, уряд не може не враховувати, що тільки у такий спосіб завдання динамізації національного розвитку не розв'язати. Антиімпортне регулювання є надто примітивним та негнучким інструментом, більше того — політично небезпечним. Крім того, обмеження ввезення негативно відображаються на стані конкурентного середовища всередині країни, а це може погіршити конкурентні можливості національного товаровиробника в довгостроковій перспективі. Отже, через певний час потреба в обмеженнях імпорту може навіть зрости, що нагадає формування наркотичної залежності людини, яка із самого початку не зуміла обрати адекватну модель поведінки та стосунків із оточенням.

На відміну від антиімпортної політики, яка має короткотерміновий вплив на економічну ситуацію, що приховує істотні небезпеки, та яка може мати довготермінові позитивні наслідки тільки тоді, коли ефект «переведення подиху» (завдяки цілеспрямованій тактиці) справляє структурооптимізуючий ефект, інструменти загальної підтримки виробництва мають принципово іншу природу. Вони покликані сприяти оздоровленню ринкового середовища, пріоритетному розвитку високотехнологічних економічних об'єктів, поліпшенню національної конкурентоспроможності.

Звичайно, зазначені інструменти є дуже різними, а ефективність їх застосування залежить від того, наскільки обґрунтованими та комплексними були конкретні рішення та дії щодо їх упровадження. Простежуємо, яким чином застосування основних інструментів загальної підтримки виробництва може позитивно вплинути на результативність міжнародної економічної діяльності, і передусім міжнародної торгівлі.

3.1.7. Сучасні форми протекціонізму: поняття антиімпортних адміністративних процедур

Констатація тенденцій глобалізації далеко не повністю вичерпує сутність сучасних тенденцій в економіці та в економічній політиці держав. Паралельно з лібералізацією загальних режимів торгівлі та інвестицій відбувається пожорсткішання взаємних обмежень імпорту.

Кожна епоха висуває свої специфічні вимоги до того, в якій формі та якими засобами проводиться державна політика. Ця універсальна формула вповні може бути застосована і до протек-

ціонізму як засобу захисту національного ринку та стимулювання вітчизняного виробника.

Якщо розглядати конкретні засоби протекціоністської політики, то слід відзначити, що кінець XX та початок XXI ст. — це час безумовного домінування індивідуалізованих засобів установа-лення обмежень та заборон, правил роботи на конкретних національних ринках. Поширення таких інструментів значною мірою зумовлюється лібералізацією загальних режимів торгівлі та зниженням (скасуванням) тарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі. Відтак технічно антиімпортне регулювання не може формально не набувати статусу адміністративно-юридичних процедур.

Коли ми кажемо про «індивідуалізованість» заходів, то маємо на увазі те, що вони можуть мати вигляд протидії конкретним суб'єктам господарювання (іноземним експортерам до національної митної території), а також галузеву природу. Отже, регулювання стає більш прозорим, але й «дріб'язковим». У певному розумінні мова може йти і про подвійний стандарт: широко декларована політика лібералізації «компенсується» жорстким обмеженням ввезення відповідно до його технічних характеристик (наприклад, до ціни та галузевої належності).

Згідно з класифікацією СОТ обмеження на ввезення продукції до певної країни допускаються у таких формах:

- антидемпінгові розслідування та відповідні санкції (коли вважається, що товар продається за цінами, що є нижчими за їх вартість);
- заходи протидії субсидованому експорту іноземних держав (коли вважається, що вартість товару, що продається, була штучно зниженою завдяки фінансовій підтримці з боку уряду);
- так звані «заходи запобігання» (коли доказово, з використанням статистики обсягів імпорту та цін, стверджується, що зазначені заходи у вигляді обмежень або додаткового оподаткування імпорту мають виключно тимчасову природу та застосовуються проти такого імпорту, який може зашкодити національному виробництву).

Подібні інструменти широко використовують як провідні ринкові країни, так і країни що розвиваються. У результаті експертами констатується, що сукупний рівень адміністративно-юридичних бар'єрів у торгівлі в 2000 р. навіть перевищив рівень попереднього року, який, у свою чергу, був найвищим, починаючи з часів створення СОТ у 1995 р.

«Найпопулярнішим» з наведених трьох інструментів на сьогодні безумовно є антидемпінг. У 2000 р. до антидемпінгу вдава-

лася 21 країна світу. Усього було ініційовано 251 розслідування, 46 з яких припадало на США. Причому про цілеспрямовано галузеву (фактично, лобістську з боку імпортоконкурентних виробників) природу антидемпінгу свідчить те, що США 80 % розслідувань спрямовували проти металургійного ввезення, Індія — 77 % проти хімічного ввезення.

Значно меншу кількість антиімпортних адміністративних процедур «забезпечили» розслідування у зв'язку з субсидованим експортом — у 2000 р. їх було 16 проти 40 в 1999 р. Таке зниження «популярності» процедур подібного ґатунку зумовлювалося тим, що до них у 2000 р. не вдавався Євросоюз.

Разом з тим у 2000 р. відбулося збільшення випадків, коли були запроваджені додаткові митні збори у вигляді «заходів запобігання» — 26 проти 15 в 1999 р. Природним є те, що цей інструмент захисту є більш характерним для політики країн, що розвиваються. Але на етапі ринкової трансформації подібний захист міг би більш активно (і обґрунтовано!) застосовуватися країнами пострадянського простору, і зокрема Україною.

3.1.8. Добровільні обмеження експорту в контексті антиімпортної політики

Міжнародна торговельна політика країн стає результатом численних узгоджень та компромісів. У найгірших випадках, коли урядам не вдалося дійти спільних рішень щодо обсягів та цінових параметрів торгівлі, можуть застосовуватися «силові» інструменти — від ззовні технічної (а насправді інколи свідомо дискримінаційної) антидемпінгової процедури до санкцій (інколи взаємних) та навіть торговельних війн.

У результаті більш або менш офіційно висловлюваних попереджень або побажань з боку однієї країни (або блоку країн) відносно іншої для останньої може бути зрозумілим, що стосовно неї можуть бути застосовані санкції або вжито несприятливих заходів.

Прикладом комплексних узгоджень питань торговельних відносин, що виявляються в добровільних обмеженнях експорту, може бути, наприклад, ряд зобов'язань Японії обмежити вивезення до Сполучених Штатів легкових автомобілів. Це пов'язано з невдоволенням американської сторони японським протекціонізмом, який є найбільш жорстким стосовно аграрної продукції, а також високими конкурентними властивостями дешевих та якісних япон-

ських легковиків. Японському урядові, якому фактично доводиться обирати між лібералізацією торгівлі аграрною продукцією (а відтак — значними конкурентними ускладненнями для вітчизняних агровиробників, їх можливим збанкрутінням та масовими соціальними заворушеннями) та обмеженнями власного технологічного експорту, як з'ясовується, легше погодитися на друге.

Предметами національного вивезення, що підлягали добровільним експортним обмеженням України, неодноразово ставали текстильні вироби, прокат, чорнометалеві напівфабрикати, прутки з нержавіючої сталі та гарячекатані, прутки пунтові, конструкції з чорних металів. Об'єктами країнами добровільних обмежень українського експорту, тобто державами, які наполягали та таких обмеженнях з боку України та вживали або погрожували вжити кількісних обмежень (квотування, контингентування, ліцензування) проти вітчизняних виробників, були країни ЄС, угруповання НАФТА, Росія, інші держави.

Прикладом «добровільного» обмеження вітчизняного експорту було прийняття після переговорів та консультацій з участю президентів та прем'єрів України та Росії рішення українського уряду обмежити поставки до Росії прокату. Зокрема поставки до Росії труб малого та середнього діаметру Україна зобов'язалася обмежити до обсягу 485 тис. т на рік, а труб великого діаметру (не менше 1420 мм) — до 135 тис. т на рік. Ці обмеження еквівалентні введенню Росією 40-відсоткового імпортного мита, а саме така акція розглядалася РФ як альтернативна санкція проти українських виробників прокату. Крім зазначеної кількості прокату, можливі позаквотові поставки з України до Росії в загальному обсязі 60—90 тис. на рік.

Приводом для претензій з боку Росії було зниження податкового тиску на виробників та списання боргів з підприємств, які виробляють труби. Щоправда, до аналогічних дій вдаються і росіяни, тому згідно з висновками ряду експертів такі домовленості щодо «добровільних» самообмежень України стали можливими через залучення до переговорів більш широкого кола питань, а точніше — погроз Росії щодо можливого погорсткішання її позиції стосовно українських газових боргів.

3.1.9. Антидемпінг як фактор у конкурентній боротьбі

Своєрідною формою протекціонізму є антидемпінгова практика, до якої вдаються як провідні ринкові країни, так і країни, що розвиваються, у тих випадках, коли вважається, що певні закордонні виробники або відповідні національні уряди застосовують проти них інструменти нечесної конкуренції. Що мається на увазі?

Згідно з формальним підходом, *антидемпінг є засобом протидії тим підприємницьким структурам, які проводять агресивну знижувальну цінову політику з метою опанування ринку, витіснення з нього конкурентів, а також тим закордонним продавцям (разом з відповідними державними структурами), які використовують субсидії та інші форми державної допомоги, що ставлять їх у вигідніше становище порівняно з іншими виробниками (передусім виробниками країни-імпортера).*

З формальної точки зору підставою для вживання антидемпінгових заходів (відповідно до ст. VI ГАТТ) є конкретні небезпеки, які виникають у зв'язку з імпортом певної продукції. Такі небезпеки пов'язані передусім з:

- порушенням рівноваги внутрішнього ринку;
- створенням ситуацій, за яких національні виробники — традиційні гравці відповідних ринків зазнають збитків;
- погіршенням умов виробництва подібних або товарів-замінників на території країни-імпортера;
- суттєвими порушеннями економічної ситуації в одному з регіонів.

Однак такий формальний бік справи не дає вичерпної характеристики реальним відносинам і подіям у сфері антидемпінгового регулювання та життя антидемпінгових санкцій. Наприкінці ХХ та на початку ХХІ ст. антидемпінгові санкції (або те, що так називають), перетворилися на інструмент протидії небажаний міжнародній конкуренції. Точніше, йдеться про цільовий характер торговельних обмежень, які спрямовані на погіршення умов ввезення продукції до тієї країни, яка вдається до антидемпінгових заходів. Адже формальні підстави для порушення антидемпінгових розслідувань — нижчі за «звичайні» для певного ринку ціни та висока динаміка приросту продажу товарів певного національного походження на ньому¹ — зовсім не обов'язково свідчать про

¹ Для самого судового розгляду необхідним є доказ наявності демпінгової ціни, факту заподіяної шкоди для економіки країни-імпортера, передусім для її виробників від по-

нечесну конкуренцію. Причинами цінових переваг та позитивної динаміки продажу можуть бути вища ефективність виробництва товарів, а також нижчі витрати на виробництво (наприклад, витрати на заробітну плату).

Але життя є багатобарвним, і було б неправильно стверджувати, що існують країни, які проводять «тільки правильну» і «тільки неправильну» торговельну політику. Слід визнати, що в Україні «не все гаразд» із механізмами ціноутворення, що особливо було помітно у перші роки державної незалежності. І це не дивно, адже в державі відбувається становлення ринкових відносин після десятиліть «економічного тоталітаризму» — тривалого штучного усупільнення виробництва та власності й повної централізації управління.

Разом з тим несталість ринкових механізмів сама по собі не є реальною причиною того, що іноземні конкуренти інколи програють вітчизняним експортерам та втрачають прибутки через ефективну діяльність останніх. Важливим аргументом у дискримінаційній стосовно України антидемпінговій політиці є «неринковий» характер її економіки. Тому виникають підстави для спростування аргументу щодо того, що зовнішні ціни, за якими українські виробники продають товари на міжнародних ринках, впливають із цін внутрішніх. Адже презюмується, що сам характер ціноутворення всередині країни не має методологічного значення. Відтак, залежно від традиційної практики конкретної країни, що вдається до санкцій, застосовується методика зіставлення цін на продукцію ввезення із внутрішніми цінами та із цінами продукції із «сурогатних країн», яка потрапляє на її ринок. Очевидно, що такий підхід містить дві принципові вади: по-перше, неточність порівняння, а по-друге, довільність вибору «сурогатних країн». Більше того, якщо врахувати, що безумовною домінантою економічних відносин в Україні вже утвердилися принципи ринку, в переважній більшості випадків є некоректними як теза про її «неринковість», так і аналогово-сурогатні методики цінового контролю.

Проти України застосовувалися і такі принципово некоректні підходи (зокрема, Індією та Мексикою), згідно з якими вона відносилася до митного простору СНД. Відтак виникала можливість прецедентного поширення санкцій, які було порушено проти однієї з країн Співдружності, на інші, зокрема на Україну.

гіршення умов ринкової діяльності, а також причинно-наслідкового зв'язку між фактом демпінгу та заподіяною шкодою.

Антидемпінгові процедури, що включають розслідування, тимчасові санкції, судові процеси, підвищення митних тарифів на товари, які визнано предметами демпінгу, відчутно погіршують умови міжнародної торгівлі багатьох виробників та цілих країн. Особливо це стосується країн з економіками перехідного типу. Адже, з одного боку, вони «дають привід» для антидемпінгу, оскільки об'єктивно є не в змозі одразу забезпечити суто ринкові механізми відтворення в експортних та пов'язаних з ними галузях та виробництвах, а з іншого — антидемпінг є для них особливо болючим, оскільки вони перебувають у стані формування гео-економічних моделей збуту та в умовах фінансових дефіцитів потребують валютних надходжень.

Так, наприклад, антидемпінгові санкції значно уповільнили формування відкритої економіки України через значні і переважно необґрунтовані перешкоди для вітчизняної металопродукції, феросплавів, текстилю та інших видів продукції. У грошовому виразі ці антидемпінгові санкції призводять до багатомільярдних втрат — за різними оцінками, сумарний обсяг таких збитків для України становить близько 3—5 млрд дол. щорічно. На зламі століть типовою стала ситуація, за якої від 10 до 15 країн проводять проти України антидемпінгові розслідування, загальна кількість яких може сягати сотні. Причому протягом другої половини 90-х років відбулася своєрідна географічна «диверсифікація» демпінгових претензій до України. До відповідних розслідувань проти вітчизняних виробників вдаються не тільки провідні ринкові потуги — США, Євросоюз, Канада, а й такі держави, як Таїланд, Мексика, Індія.

У реальному вимірі за цим стоїть довгий перелік несприятливих різномірних наслідків для економіки та соціальної сфери «постраждалої» країни. Зокрема, можна назвати такі негативні явища, які повною мірою проявилися в українській економіці:

- зниження темпів національного розвитку, передусім погіршення динаміки показників ВВП;
- зменшення обсягів експорту з країни, що погіршує умови національної спеціалізації та знижує ефективність виробництва, а також є причиною зменшення валютних надходжень, загострення проблеми зовнішнього боргу;
- вимушена зміна структури економіки відповідно до штучного згортання ринкового простору для ряду галузей та виробництва найбільш природної експортної спеціалізації (металургія, прокат, виробництво феросиліцію, феросилікомарганцю, карбіду кремнію тощо);

- втрата робочих місць, що, у свою чергу, є причиною погіршення умов життя, макроекономічних показників;
- погіршення умов інвестування експортних галузей та їх технологічного оновлення через зменшення прибутків відповідних виробників і погіршення інвестиційного клімату в галузях, проти яких застосовуються міжнародні санкції.

Особливо небезпечним для України був перебіг подій у другій половині 90-х років XX ст., коли, за невеликими винятками, відбувалося зростання тієї частки експорту вітчизняних товарів, яка підпадала під антидемпінгові розслідування.

Посилення антидемпінгового тиску на українських виробників частково пов'язано із позитивною динамікою вітчизняного експорту та небажанням бачити в особі нашої країни ефективного конкурента. Особливо постраждали відомі вітчизняні підприємства, такі як «Криворіжсталь», «Запоріжсталь», «Азовсталь», Маріупольський комбінат у металургії, Запорізький та Нікопольський заводи, які виготовляють феросплави та феросиліцій, а також інші провідні виробники. Демпінгові митні стягнення на окремі види продукції можуть перевищувати 100 %, а в окремих випадках і 200 %, що значно ускладнює, якщо не унеможлиблює взагалі, здійснення експорту.

Проблема антидемпінгу завжди має виражено галузеву природу. Особливо гостра ситуація спостерігається на світових ринках сталеливарної продукції. Щодо розуміння української ситуації в цій галузі, важливо врахувати, що після розпаду СРСР та колапсу споживання сталеливарної продукції на території, що раніше до нього належала, Україна стала одним з провідних світових виробників та експортерів сталі, прокату, взагалі продукції чорної металургії. Відтак, особливо на тлі радикального зменшення обсягів поставок металургійної продукції до колишніх радянських республік (Росія розвинула альтернативний українському металургійний виробничий потенціал), Україна стала одним із основних постачальників сталі на світовий ринок поза межами СНД.

Незважаючи на значне пожорсткішання міжнародного режиму торгівлі металургійною продукцією з 1997 р., Україна продовжувала нарощувати обсяги виробництва чавуну та сталі протягом усіх останніх років, про що свідчать дані табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Виробництво чавуну та сталі в Україні, млн т

	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Чавун	20,8	22,5	25,5
Сталь	24,1	26,1	31,4

Джерело: Ukrainian-European Policy and Legal Advice Centre. Ukrainian Economic Trends. June 2001. — P. 5.

Причому взагалі протягом першої половини 90-х років ХХ ст. обсяги експорту сталі з території колишнього СРСР значно зросли: якщо в 1991 р. обсяги сталевих експорту становили 5 млн т, то вже в 1995 р. — 34 млн т. Крім України, основним «винуватцем» такої ситуації є Росія, яка також майже щорічно нарощувала обсяги сталеливарного виробництва. Для обох країн винятком став кризовий 1998 р. Втім, це стосується практично всіх основних світових виробників, про що свідчать дані табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Найбільші країни — виробники сталі

Країна	2000 р.		1999 р.		1998 р.		1997 р.	
	Місце	млн т	Місце	млн т	Місце	млн т	Місце	млн т
Китай	1	126,3	1	123	1	114,6	1	108,9
Японія	2	106,4	3	94,2	3	93,5	2	104,5
США	3	101,5	2	97,2	2	97,7	3	98,5
Росія	4	57,6	4	49,8	5	43,8	4	48,5
Німеччина	5	46,4	5	42,1	4	44,0	5	45,0
Півд. Корея	6	43,1	6	41,0	6	39,9	6	42,6
Україна	7	31,4	7	27,0	9	24,4	9	25,6
Світове виробництво		843,7		784,2		775,9		798,8

Джерело: <http://www.worldsteel.org/index.html>.

Разом з тим деякі з перелічених країн — продуцентів сталі є і покупцями цього продукту в Україні. Це передусім — Китай, який традиційно для останніх років закуповує 15—20 % вітчизняної сталі. Далі йдуть Туреччина, Сполучені Штати, Росія, Тайвань. І, з пе-

вними поправками, можна стверджувати, що на рівень інтенсивності антидемпінгових процедур стосовно українських виробників впливає те, наскільки конкретна країна здатна покривати свої потреби в споживанні сталі за рахунок власного виробництва.

У практичному плані, зважаючи на завдання оптимізації режиму міжнародної торгівлі, слід враховувати багатоваріантність проявів проблеми. Якщо розглядати не який-небудь один (обґрунтований або необґрунтований) випадок порушення антидемпінгової процедури, а весь комплекс двосторонніх відносин між країною, яка висуває претензії, та країною, до якої такої претензії висуваються, або всі випадки претензій до певної країни від решти країн світу, то досить вірогідною є комбінація справедливих та несправедливих претензій. Відповідно до цього країна, яка прагне поліпшити свої міжнародні позиції, змушена вдаватися до різних зусиль, які спрямовані як на оптимізацію характеру міжнародної торгівлі своїх підприємств (зокрема, це — заборона демпінгового продажу), так і на так званий контрантидемпінг (проведення переговорів, судових процесів для спростування претензій, здійснення зворотних санкцій).

З метою запобігання тим антидемпінговим процедурам з боку зарубіжних країн, які пов'язані з необґрунтованою ціновою політикою вітчизняних виробників, урядовими структурами України здійснюється контроль за експортом продукції по ряду номенклатурних пунктів. Основними з них є: чавун переробний, прокат плоский із заліза, феросиліцій, феросилікомарганець, ферохром, уран, відходи та брухт чорних металів, штучний корунд, карбід кремнію, шкірсировина та шкіра, живі тварини, аміак та ряд інших.

Конкретно, перспективними напрямками розв'язання комплексної проблеми антидемпінгу в міжнародному економіко-політичному контексті для України є такі.

- Інтеграція до міжнародних структур, передусім до системи ГАТТ/СОТ (відповідна заявка України була оформлена ще в 1993 р.), а також проведення переговорів щодо поліпшення торговельного статусу України, передусім у відносинах з ЄС. Членство в СОТ та приєднання до ГАТТ означає взаємні зобов'язання країн-підписантів щодо використання пільгових митних ставок та незастосування тих санкцій, від яких потерпають вітчизняні експортери. Крім того, статус члена СОТ є позитивним фактором для всебічного розвитку торговельних відносин з окремими країнами світу та угрупованнями держав. І навпаки — налагодження сприятливих режимів взаємовигідних економічних відносин із провідними агентами світової торгівлі є фактором інтеграції країни до системи ГАТТ/СОТ. Зокрема, велике позитивне значення

для України мало рішення ЄС в 2000 р. частково визнати за нею статус країни з ринковою економікою та не застосовувати щодо неї ті антидемпінгові процедури, яким можуть бути правомірними стосовно держави без такого статусу.

- Формування ринкової інфраструктури в економіці, і передусім оптимізація структури власності, проведення реальної приватизації. Завдання створення конкурентного ринкового середовища і на початку ХХІ ст. стоїть на порядку денному, причому його розв'язання є необхідним не тільки в контексті антидемпінгової проблеми, скільки з точки зору динамізації розвитку виробництва, закладення передумов оптимізації інвестиційного процесу.

- Підвищення ефективності контрантидемпінгового процесу та комплексу організаційно захисних заходів, зокрема завдяки проведенню переговорів, ширшому застосуванню судово-юридичних механізмів та більш кваліфікованій участі в експертно-правових процедурах, вжиттю дзеркальних санкцій щодо обмеження ввезення товарів до України та диверсифікації митно-тарифної політики держави з метою попередження або припинення дискримінації українських виробників з боку окремих іноземних урядів.

- Більш гнучка та виважена цінова стратегія конкретних виробничо-господарських суб'єктів, які здійснюють експорт своєї продукції, краще вивчення зарубіжних ринків, законодавств, конкурентів.

Цілеспрямована державна політика підтримки експорту з допомогою взаємодії з відомими спеціалізованими міжнародними лобістськими угрупованнями, контроль за непроникненням в Україну тих товарів, які заважають розвиватись перспективним високотехнологічним галузям національного виробництва, є важливою умовою прискорення економічного розвитку.

3.1.10. Оптимізація податкової системи

Важливий зв'язок між найбільш загальними реаліями, тенденціями та процесами в українській економіці та в її інтернаціоналізованому секторі ілюструють проблеми оподаткування. Завишені ставки податків, які застосовуються до суб'єктів економічної, зокрема міжнародної економічної, діяльності, призводять до підвищення собівартості вітчизняної продукції. Як правило, ця собівартість і без того занадто висока через неефективність, високу енерго- та ресурсомісткість виробництва, що заважає українським підприємцям успішно конкурувати, продавати товари не тільки на зовнішніх ринках, а й всередині країни.

Високі податки в цій ситуації роблять продукцію неліквідною і погіршують конкурентні позиції української економіки в цілому.

Податкове регулювання є ефективним інструментом оптимізації механізму міжнародного співробітництва, взагалі регулювання відкритої економічної системи. Саме з удосконаленням податкового механізму пов'язані можливості пожвавлення економічного життя в країні, припливу іноземного капіталу, загального реформування національної економіки. (Мито, яке також є податком, в контексті цього курсу доцільно розглядати як окремий інструмент державної політики, що логічно та функціонально пов'язаний із нетарифними засобами регулювання. Останні ж є якісно відмінними від податків засобами економічної політики.)

Передусім податкова система — це органічно невід'ємний компонент соціально-ринкової системи. Розміри, структура податків, їх вага в сукупному суспільному продукті визначаються реальними потребами тієї або іншої країни в перерозподілі фінансових ресурсів через податкову систему, можливостями платників податків, окремих їх груп формувати відповідні централізовані фонди, нарешті традиціями конкретного суспільства, політичними установками уряду.

Крім універсальних характеристик податкової політики, мають місце певні національні особливості, які зумовлюються станом фінансової системи та окремих її компонентів. Для України як одним із «проблемних» міжнародних боржників завдання побудувати ефективну ринкову систему на основі сучасних принципів фінансової, зокрема податкової, політики є особливо складним. Адже його доводиться вирішувати в умовах дефіцитності бюджету, хронічної нестачі централізованих фондів. Тому врахування відповідного досвіду ряду індустріально розвинутих країн країнами з економіками перехідного типу є безперечно важливим.

Наприклад, в Австралії нормою є десятиразове перевищення прибутковими податками виплат на соціальне страхування і зарплату, тоді як в Італії, ФРН зазначені показники приблизно рівні, а в Іспанії, Нідерландах, навпаки, другі істотно перевищують перших.

Уряд має важелі впливу на структуру, сукупну величину податків, через які перерозподіляється ВВП країни. Прикладами активного впливу політичних чинників на податкову систему можуть бути дії щодо лібералізації американської та британської економік і зменшення загальної маси податків, що стягувалися за часів адміністрації Р. Рейгана та уряду М. Тетчер.

У найбільш загальному плані можна сказати, що ідеї підвищення податків актуалізуються на тих етапах розвитку, коли темпи економічного зростання є відносно кращими, ніж стан фінансових суспільних ін-

ститутів, а розмови про зниження податків — тоді, коли виникають серйозні претензії до динаміки та якості зростання, до характеру роботи виробничого сектору.

Розглядаючи міжнароднополітичні аспекти оподаткування, варто згадати, що у свій час податок на додану вартість (ПДВ можна назвати порівняно молодим податком — його було обгрунтовано в 1954 р. французьким економістом М. Лоре) був обраний у ЄС пріоритетним засобом фіскального перерозподілу і навіть факт його застосування став одним із критеріїв прийняття до цього регіонального блоку.

Це — аргументація на користь того, що і для відкритої економіки України актуальним завданням є активізація зусиль щодо поліпшення механізму оподаткування, застосування більш обгрунтованих та дійових його форм. Адже на сьогодні можна констатувати недосконалість податкового законодавства стосовно експорту товарів і послуг, застарілість механізмів пільгового оподаткування. Це є однією з підстав застосування антидемпінгових процедур проти вітчизняних виробників. Крім того, Україна слугує негативним прикладом нездатності уряду ефективно збирати податки, коли основний їх тягар припадає на найбільш вразливі верстви населення і стратегічний виробничий потенціал, тоді як тіньовий бізнес розрісся до надзвичайних розмірів.

В умовах глибокої депресії реального сектору, а відтак — вузької податкової бази проведення активної фіскально-кредитної політики неможливе. Але добре відомо і те, що український уряд не зміг забезпечити високий відсоток збирання податків, а також, уже разом із законодавчою владою, сформулювати виважену концепцію оподаткування, яка б синтезувала ідеологію фіскального стимулювання виробництва, його галузевих та науково-технічних пріоритетів, а також цілі послідовної та відповідальної соціальної політики (суб'єктивна складова).

Суперечливе запровадження ПДВ в Україні не поліпшило інтеграційних перспектив (маючи на увазі співробітництво з ЄС), а погіршило їх, оскільки ПДВ запроваджувався як додаткове навантаження, без адекватного зниження інших податків. Отже, актуальним завданням для відкритої економіки України є не скасування саме цього податку, як про це інколи кажуть, а зміна загальних підходів до оподаткування, реструктуризація податкової системи і, звичайно ж, загальне зниження фінансового навантаження на реальний сектор.

У контексті політики підтримки національного виробника на сучасному етапі ключове значення має рівень оподаткування. Система оподаткування в Україні є однією з найбільш несприят-

ливих на континенті. При цьому слід відзначити, що жодні міжнародні економічні заходи не можуть привести до помітного позитивного ефекту в умовах, коли обсяги податків перевищують комерційно прийнятну норму в структурі надходжень (усього в Україні існує 19 обов'язкових загальнодержавних податків і зборів плюс дев'ять видів дозволених місцевих податків та зборів).

Які позитивні наслідки матиме застосування заходів, що ефективно знизять податки («ефективно», тобто так, щоб, здобувши вигравш в одному аспекті, не втратити в іншому)? Насамперед ці заходи допоможуть:

- Знизити собівартість продукції, а відтак і її ціну на ринку (як на зовнішніх, так і на національному), що підвищить конкурентоспроможність продукції та збільшить валютні надходження від експорту. Це також може створити додаткові можливості для закупівлі імпортних технологічних товарів виробничого призначення. Опосередковані ефекти у цьому зв'язку — зменшення неефективних, нерентабельних, збиткових підприємств, зростання кількості висококонкурентних суб'єктів господарського життя, а також збільшення валютних надходжень у результаті поліпшення умов експорту.

- Легалізувати значну кількість бізнесів, оскільки помірковані податки означатимуть можливість виходу з тіньового сектору економіки багатьох підприємств, які використовуватимуть простіші процедури виходу на зовнішні ринки відповідно.

- Поліпшити фінансовий стан експортерів. Відтак у виробників з'являється можливість активніше проводити модернізацію виробництва, оновлення та ремонт обладнання, технічних фондів.

- Зниження рівня бартеризації як у внутрішній, так і в зовнішній торгівлі (внаслідок поліпшення фінансового стану підприємств, зменшення причин приховувати параметри реального обігу, подолання тінізації економіки). Знову-таки, опосередковано це сприятиме збільшенню валютних надходжень до держбюджету.

- Подолати загальну деформованість товарно-грошових відносин через поширення сурогатних взаєморозрахунків та взаємозаліків, зниження ставок кредиту, що опосередковано сприятиме експортному та імпортоконкурентному виробництву.

- Розширити коло суб'єктів міжнародної економічної діяльності і передусім експортерів, оскільки високий податковий тиск насамперед пригнічує малі та середні підприємства, які внаслідок поліпшення фінансової кон'юнктури можуть значно збільшити сукупний експорт країни.

Відзначимо, що починаючи з 1997 р. в Україні вживалися окремі заходи щодо оптимізації системи оподаткування та полегшення загального податкового тягаря. Але в цілому зберігаються несприятливі умови оподаткування. Частково це пояснюється тривалим спадом виробництва, який вдалося подолати тільки у 2000 р., та пов'язаною зі спадом кризою платежів, усієї системи фінансів та обігу. Все ще мають місце неадекватне регулювання механізму стягування податків, тіньова економіка, низька фінансова дисципліна, що також погіршує умови функціонування легальних, базових для економіки та формування експортного потенціалу виробництв.

Основними напрямками вдосконалення системи оподаткування відкритої економіки України є *зниження загального рівня оподаткування, узгодження процесу оподаткування з пріоритетами розвитку наукомісткого та технологічно авангардного виробництва, яке, крім усього іншого, має стратегічне значення для розвитку експортної бази.*

Резюме

Державна політика регулювання експортно-імпортних операцій, зокрема політика підтримки національного товаровиробника, повинна проводитися комплексно, з урахуванням усіх можливих інструментів, а також наслідків їх застосування. Отже, підтримку національного товаровиробника неможливо вважати екзогенною функцією регулювання міжнародної економічної діяльності країни, її торгівлі. Адже завдання збільшення обсягів виробництва і продажу, поліпшення фінансового стану підприємств, стимулювання інноваційної, інвестиційної діяльності має всегалузевий, а не секторальний характер.

Міжнародні економічні зв'язки є істотним чинником підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах країни. Разом з тим зазначений чинник не може не відповідати загальному стану і особливостям розвитку всієї сфери відтворення.

У міжнародному економічному регулюванні, як і взагалі в господарській практиці, немає і не може бути якогось абсолютного алгоритму для вироблення послідовних практичних кроків, який міг би бути використаний за принципом кальки в кожному конкретному випадку. Характер комерційних та регулятивних рішень стосовно співпраці з інонаціональним партнером впливає з галузевих, виробничо-технологічних,

фінансових, кон'юнктурних та інших особливостей. Водночас існують як можливість виділення ряду закономірностей і нормативних умов міжнародної економічної діяльності, так і необхідність використання деяких стереотипів, положень, правил поведінки, прийняті в міжнародній практиці та випробувані нею. Доцільно застосовувати й програмно-цільові підходи, що узагальнюють і систематизують розрізнені методики оперативного і стратегічного планування.

Митний тариф використовується практично в усіх країнах світу як ключовий інструмент регулювання торговельних потоків.

Імпортний тариф, а також нетарифні обмеження імпорту виконують подвійне завдання: по-перше, захист національного товаровиробника, а по-друге — забезпечення надходжень до державного бюджету.

Фактично митний тариф виконує такі функції: протекціоністську — з метою захисту національного товаровиробника, фіскальну — з метою стягнення грошей на користь бюджету та балансувальну — з метою попередження небажаного експорту товарів.

Дещо особі від цілей імпортного митного регулювання з метою захисту національного товаровиробника стоять завдання митної політики стосовно вітчизняного експорту. Така політика має проводитися не тільки обґрунтовано, а й обмежено з урахуванням обсягів та номенклатурного переліку продукції. Її застосовують проти тих товарів, які вивозяться за демпінговими цінами, а відтак підпадають під антидемпінгові розслідування в інших державах, а також у тих випадках, коли внутрішні ціни нижчі за міжнародні. Застосування експортного тарифу можливе і тоді, коли існують міждержавні домовленості щодо добровільного обмеження експорту.

В інших випадках митне обкладання експорту, як правило, недоцільне (винятками можуть бути, наприклад, товари критичної необхідності, виробництво яких здійснюється на пільгових умовах та які не підпадають під антидемпінгові розслідування).

Основними орієнтирами зовнішньоекономічної стратегії, зважаючи на реальний виробничий потенціал та на гео-економічні реалії, що постають перед Україною, можна визначити такі:

подальшу інтеграцію у світову систему господарства на основі збалансованого розвитку торговельних відносин з широким колом країн (як безпосередньо сусідніх, так і віддалених) та регіональних угруповань;

послідовну перебудову товарної структури експорту через запровадження системи пріоритетного стимулювання

експортних та високотехнологічних виробництв, організаційну та нормативно-правову підтримку вітчизняних виробників конкурентоспроможної на світових ринках продукції; раціоналізацію імпорту завдяки реальному дотриманню принципів пріоритетності в практичних підходах до закупівель, передусім стосовно високотехнологічного обладнання та інформаційної техніки, а також завдяки цільовому митному регулюванню.

Держава має застосовувати засоби інтенсивного регулюючого втручання в зовнішньоекономічні процеси, сприяти формуванню експортного потенціалу в пріоритетних галузях і сферах економіки, стимулювати перебудову зовнішньоекономічних зв'язків згідно зі стандартами ефективної розвинутої відкритої економіки ринкового типу.

Важливим є прийняття обґрунтованої імпоротної стратегії з метою перетворення імпорту на дійсовий фактор технологічної реконструкції української промисловості за рахунок диверсифікованої митної політики — розроблення тарифів відповідно до інтересів національної промисловості, конкретних виробників високотехнологічної, зокрема експортної, продукції.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Монетаризм у системі неокласичних теорій

Оцінюючи сучасну макроекономічну політику та практику формування платіжних балансів індустріально розвинутих країн, слід зазначити, що вони визначаються умовами, котрі диктують неокласичні погляди на даний предмет.

На відміну від кейнсіанських трактувань відкритої економіки (а вони виходять з уявлення про недостатню ефективність цінового механізму приведення економічної системи до стану рівноваги, що означає перенесення диспропорцій до реального сектору економіки, а відтак — необхідність централізованого втручання), неокласичні підходи відрізняються більшим оптимізмом стосовно органічних властивостей грошового та валютного ринкових секторів щодо саморегуляції (це, наприклад, помітно відбилося на практиці економічних реформ у США та у Великобританії за часів так званих рейганоміки та тетчеризму).

Характерною рисою неокласичних варіантів «відкритої» економіки є така структуроутворююча домінанта, як розрахунок на довгостроко-

вий ефект, що досягається як результат самокорекції господарської системи. На практиці, заради досягнення (принаймні, як це презюмується) більш значущих перспективних цілей, відкидаються кейнсіанські ідеї «активізму», що мають на меті штучне створення сприятливих умов зростання короткотермінової дії. Крім цього, для неокласичних доктрин, зокрема найпоширенішої з них в останні десятиріччя — монетаристської, важливим є врахування динаміки цін (відкидається кейнсіанське припущення про стабільні в короткотерміновій перспективі ціни) та реакції на це суб'єктів економічного життя.

Отже, в центрі уваги опиняються не стільки питання функціонування реального, скільки грошового сектору економіки, і не стільки тактичного, скільки стратегічного плану.

Інша прикметна риса монетаристської методики пов'язана з корекцією тези про екзогенність грошової маси як виняткової функції центрального банку. Адже в умовах широкої відкритості національної господарської системи велике значення має фактор впливу на пропозицію грошей з боку «зовнішнього світу». Причому чим меншою є країна, яка не вдається до значних адміністративних обмежень грошово-кредитного механізму, тим більш значущим виявляються кон'юнктурні впливи ззовні. Слід зазначити, що це зауваження у монетаристській доктрині означає не лише істотне обмеження можливостей державного втручання регулятивної спрямованості, а й принциповий аргумент щодо недовільності активних форм такого втручання.

На таких положеннях ґрунтується фундаментальна теза монетаристської доктрини щодо платіжного балансу: його динаміку визначає не самодостатня та безвідносна до цінового фактору функція сукупного попиту (внутрішнього чи зовнішнього), а співвідношення внутрішніх і зовнішніх цін, а також функція попиту на касові залишки за процентом.

При цьому важливий аргумент, знову ж таки проти державного регулятивного втручання, випливає з принципового твердження монетаристів про автоматизм безпосередньої кореляції між грошовим апаратом та платіжним балансом, а також критики ідеї штучної девальвації (типової для доктрин кейнсіанського типу).

Одна з найбільш радикальних монетаристських ідей щодо цього взагалі полягає у твердженні, що платіжний баланс зводиться до суто грошових процесів.

Терміни та поняття

Митна територія — національний або міжнародний (у випадках відповідних інтеграційних об'єднань країн) простір, на якому діє єдина міжнародна економічна, митна політика з єдиними інструментами та ставками оподаткування, митних зборів тощо. Як правило, М.т. збіга-

ється з національними кордонами держави або із зовнішніми кордонами міждержавного угруповання, рівень інтегрованості якого є не нижчим за рівень митного союзу. З єдиної М.т. можуть вилучатися спеціальні економічні зони з особливим режимом митних пільг та тарифів чи звільнення від них та з відмінними інструментами економічної політики. По суті митна територія — це територія, перетинання кордонів якої пов'язане зі зміною митного режиму та яка контролюється державою.

Митне стягнення — обов'язковий внесок до державного бюджету, що стягується митними органами під час імпорту, експорту або транзиту товару, результатом якого є надходження коштів до бюджету, підвищення ціни товару на ринку країни-імпортера та товарне балансування міжнародної економічної діяльності.

Індикативне планування — вироблення системи оцінювання стану та перспектив економічного стану, а також заходів державного регулювання на засадах ринкових відносин.

Сприяння експорту — створення правових, економічних, організаційних та матеріальних передумов для розширення виробництва та збуту конкурентних на міжнародних ринках товарів.

Балансування міжнародної економічної діяльності — регулювання цін зовнішньої торгівлі у тих випадках, коли всередині країни ціни на експортовані товари є нижчими за ціни зовнішнього ринку (часто подібне трапляється через застосування дотацій, субсидій виробництву).

Страта — група, прошарок населення, яку характеризують певні спільні риси (відношення до власності на засоби виробництва, рівень доходів, фізіологічні та інші параметри) та яка схильна до певних моделей економічної поведінки.

Ліцензія — це дозвіл, який дає право експортеру, імпортеру або перевізнику вивезти, ввезти або перевезти територією країни певну кількість товару.

Квота — (від лат. quota — частина, що припадає на кожного) це кількісна, виражена в реальних або цінових параметрах межа щодо вивезення, ввезення або перевезення територією країни певної кількості товару.

Демпінг — продаж товарів однієї країни на ринку іншої за ціною, що є нижчою їх номінальної вартості.



Контрольні питання

1. Визначте основні концептуальні проблеми регулювання відкритої економіки.
2. Назвіть основні завдання підвищення конкурентоспроможності української економіки.
3. Що таке нетарифні заходи регулювання торгівлі?

4. Охарактеризуйте сучасні форми протекціонізму.
5. Що таке добровільні обмеження експорту в контексті антиімпортної політики?
6. Що таке антидемпінг?
7. Визначте основні критерії оптимізації податкової системи України.



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. — К.: Феникс, 1996. — 420 с.
3. Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 191 с.
4. Внешнеторговые сделки / Сост. И. С. Гринько. — Сумы: Реал, 1994. — 464 с.
5. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. — К.: Торгово-издательское бюро BVH, 1994. — 480 с.

Розділ 3.2

Науково-технічна та інформаційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності

3.2.1. Міжнародний рух технологій: предмет і сучасні тенденції

Сучасний характер міжнародного співробітництва відзначається значним поширенням обміну високотехнологічними товарами, так званої невидимої торгівлі з приводу надання технологічних послуг (за поширеним міжнародним класифікатором до категорії високотехнологічних належать товари, у вартості яких витрати на НДДКР становлять не менше 3,5 %; якщо цей показник перебуває в межах 3,5—8,5 %, то товари належать до категорії «техніки високої якості», а якщо перевищує 8,5 %, то вони вважаються «технікою вищої якості»).

Можна констатувати і подальше розширення бази виробничого кооперування, поглиблення спеціалізації та диверсифікацію факторного руху, передусім завдяки переміщенню технологій як уособлення капіталу. Нарешті, відбувається глобалізація усієї системи відносин з приводу відтворення дедалі більш технологічно насиченого господарського життя. Причому по всіх напрямках інтернаціоналізованої економічної діяльності визначальну роль відіграють взаємини у зв'язку з прогресивними технологіями, новими формами науково-технічного прогресу — сучасними реаліями міжнародних кооперацій та поділу праці.

Технологічний розвиток не просто є складовою загального прогресу людства. Він випереджає зміни в інституційній сфері, під нього «підлаштовуються» відносини між економічними агентами, які реалізуються як на національних ринках, так і на рівні глобалізованого ринкового середовища.

Що ж таке технології як рушій прогресу, предмет та динамізуюча субстанція сучасних міжнародних економічних відносин?

Технології — це знання, які можна використовувати для виробництва товарів та послуг з економічних ресурсів, або наукові методи досягнення практичних цілей господарської діяльності.

Відбувається постійне збільшення частки товарів, які є носіями інформаційних технологій, прямими або опосередкованими продуктами прикладних наукових розробок. У сфері невидимої

торгівлі передання технологій уже впевнено посіло системовизначальне місце, формуючи провідні тенденції міжнародної економічної діяльності країн — лідерів науково-технічного поступу. Щодо факторного руху, в основі якого лежить технологічний розвиток, можна зазначити активну міграцію наукових кадрів протягом 80—90-х років ХХ ст., виникнення технологічних ніш для прямого інвестування капіталів за кордоном.

Але, розглядаючи рух факторів виробництва, варто враховувати відому умовність самої класичної концепції факторів виробництва. Адже дедалі більшою мірою технології стають фактором виробництва, причому таким, що визначає характер та напрями його подальшого розвитку. Крім того, технологічний прогрес змінює уявлення про такі «класичні» фактори виробництва, як праця та капітал, оскільки внаслідок поступу НТП сама праця концентрується в технологічних сферах виробництва. Щодо капіталу, який раніше трактувався як уречевлена вартість та результат попередніх циклів відтворення, то нині він набуває рис «неуречевленості». Капітал своєрідно переноситься у сферу знань, інформаційних технологій.

Міжнародна економічна діяльність з приводу розвитку технологій виникає як уособлення їх руху, передання технологій у міжнародному масштабі в тій або іншій своїй формі.

Міжнародне передання технологій — це рух науково-технічних досягнень — конструкторських рішень, систематичних знань та виробничого досвіду на комерційній або безвідшкодувальній основі через національні кордони (кордони митних територій) з метою кращого перероблення ресурсів, підвищення ефективності виробництва та максимізації прибутку, включаючи такі стадії та види виробничої діяльності, як промислове застосування, управлінська діяльність, маркетинг тощо.

У яких практичних (матеріальних та інформаційних) формах відбувається міжнародне передавання технологій? Назвемо основні з них у комплексі найбільш загальних характеристик, класифікаційних ознак і способів реалізації.

З огляду на носіїв, за допомогою яких може здійснюватися міжнародне передавання технологій, можна визначити такі його форми:

- у суто інформаційному вигляді — за допомогою закупівель ноу-хау, патентів, інформаційних пакетів, за використання як паперових, так і електронних носіїв інформації;
- у вигляді високотехнологічних товарів (тобто коли предметом міжнародної торгівлі стають високотехнологічні товари);
- у випадках поставок технологічного обладнання під час реалізації міжнародних виробничих проектів (здебільшого — у ви-

гляді внеску одного з учасників міжнародного спільного підприємства до статутного фонду у формі технологій, ноу-хау);

- у випадках міжнародної міграції висококваліфікованих науково-технічних кадрів (для країни-донора це так званий відплив умів — явище типове для країн пострадянського простору, зокрема України).

Зазначені форми передання технологій можна умовно віднести до двох класифікаційних груп, виокремивши комерційні та некомерційні форми.

Комерційні форми міжнародного передання технологій реалізуються за умови оплати покупцем науково-технічних знань та практично корисної інформації, що передається йому продавцем.

Основними каналами міжнародного комерційного передання технологій є такі:

- внутрішньофірмовий, за якого основний потік технологій спрямовується від материнської структури та науково-дослідних центрів, які вона контролює, до закордонних філій ТНК; слід зазначити, що 2/3 світової торгівлі ліцензіями припадає саме на внутрішньофірмовий обмін;

- міжфірмовий, інструментами якого є ліцензійні, коопераційні та інші угоди між різнонаціональними фірмами;

- зовнішньоторговельний, який функціонує через механізм експортно-імпорتنих поставок машин, обладнання, складних виробів, товарів високої обробки та іншої промислової продукції;

- міжнародно-інвестиційний, за якого рух технологій відбувається як умова або створення нових підприємницьких структур, або переходу до донора технологій частини власності об'єкта та прав управління ним.

Некомерційні форми, пов'язані з поширенням інформації про НДДКР, яка не містить секретів виробництва та патентоспроможні за своєю природою винаходи. Такими формами можуть бути науково-технічні публікації, навчальна література, довідники, огляди, реферативні видання, матеріали конференцій, симпозіумів тощо.

За сучасних умов існування особливо важливих каналів переважно некомерційного міжнародного передання технологій зумовлюється безпосереднім людським фактором. Точніше, передання технологій може відбуватися завдяки:

а) особистим контактам учених та спеціалістів

- у процесі спільних фундаментальних досліджень та обміну, спільному використанню отриманих результатів;

- на конференціях, робочих зустрічах, симпозіумах, спеціалізованих виставках;
- під час наукових зарубіжних відряджень та зарубіжних стажувань;

б) міграції вчених, інженерів і техніків; наприклад, часто проблема експорту чи імпорту тієї або іншої технології зводиться до особистого досвіду людини-розробника (зокрема, це стосується ядерних фахівців колишнього СРСР, які можуть потрапляти навіть у політично нестабільні країни, що призводить до загострення проблем політичного характеру; інший приклад: на початку 2001 р. стало відомо, що Сполучені Штати планують видавати протягом кожного з наступних трьох років 200 тис. віз для проживання та роботи на території країни висококваліфікованим працівникам, що вдвічі перевищує показник 2000 р.).

Постіндустріальні тенденції світової економіки як фактор міжнародного співробітництва

У зв'язку із сучасними тенденціями НТП інколи використовують поняття «постіндустріальне суспільство», яке позначає його стан або тип його розвитку.

Приводом для застосування такої характеристики є значне поширення сучасних технологій, інформатизації, домінування у вартості кінцевої продукції знань, нематеріальних компонентів. У сфері міжнародної економічної діяльності про «постіндустріальні» тенденції кажуть у зв'язку з поширенням у номенклатурі торгівлі, спільному, інтернаціональному виробництві високотехнологічних товарів, електроніки, сучасних видів комунікації, ноу-хау, власне ідей.

Зрозуміло, що така термінологія не є достатньо точною, причому вона не стільки позначає щось конкретне, скільки відбиває характеристику, яка не є системовизначальною щодо об'єкта. У західній літературі використовується синонімічна термінологія: кажуть про «інтелектуальне суспільство», «засновані на знаннях» («knowledge-based») моделі відносин.

3.2.2. Інструменти науково-технічного регулювання у відкритій економіці

Динамічний розвиток науково-технічного потенціалу економіки може бути забезпеченим тільки за умов активної регулюючої та стимулюючої ролі держави. Про це свідчить досвід усіх провідних ринкових держав, динамічних країн Південно-Східної Азії. Йдеться як про фінансове забезпечення науково-технічного розвитку, так і про організаційну підтримку, створення необхідної законодавчої бази.

Щодо фінансового забезпечення, то саме цей напрям державної політики в Україні пов'язаний з найбільшими об'єктивними проблемами, передусім з нестачею коштів у економіці. Не дивно, що протягом останніх років минулого століття на науку в державі витрачалося у середньому 0,4 % ВВП, що на порядок менше за відповідний показник країн — лідерів світової економіки. Разом з тим законодавством України, яким регулюється наукова сфера, передбачено виділення на науку коштів у обсязі 1,7 % ВВП, що також не відповідає реальним потребам розвитку. (Для порівняння: у 2000 р. у США обсяг коштів, які спрямовуються у сферу науки та прикладних розробок, збільшився до 2,7 % ВВП порівняно з 2,4 % на початку 90-х років ХХ ст.)

Фінансова та організаційна підтримка науки (про це свідчить міжнародний досвід) інколи є єдиним заходом, наприклад у формі створення спеціалізованих бюджетних та позабюджетних установ, які здійснюють фінансування, кредитування та страхування дослідницьких та технологічних упроваджувальних проєктів. Те саме можна сказати і про комплекс податкових, інших фінансових стимулів інноваційної діяльності, причому як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні.

Слід зазначити, що система науково-технічної підтримки експортного виробництва на Заході, як правило, не має вираженої самостійності, а органічно включена до загальнонаціональних проєктів та програм стимулювання НДДКР, практичного використання нововведень. Їх особливістю є наскрізний характер «наука — виробництво — споживання».

Організуюча роль держави в індустріально розвинутих країнах не обмежується діяльністю певних державних інституцій, а полягає також в ініціюванні та підтримці деяких неурядових проєктів та установ. Однією з таких установ є Японський центр продуктивності (ЯЦП), створений у 1955 р. на зразок аналогічних європейських та інших установ. Його фундатори передбачали, що ЯЦП має бути неурядовою організацією, функціонувати на некомерційних засадах, сприяти розвиткові приватної ініціативи, рівною мірою репрезентувати соціальних партнерів (підприємців, профспілки, громадськість).

Важливим напрямом оптимізації законодавчої бази та адміністрування є врегулювання проблем патентування винаходів. Адже зараз патент на винахід, що претендує на науково-технічну новизну у світовому масштабі, видається із запізненням у 4—5 років, унаслідок чого втрачається не тільки пріоритетність вітчизняних розробок, а й час для впровадження винаходу.

Розуміння геостратегічних перспектив розвитку економіки України пов'язане з урахуванням технологічних особливостей прогресу. У натурально-речовому аспекті прогресивні технології переносять суспільне виробництво зі сфери практичного використання різноманітних видів кераміки, волокон, полімерів (наприклад, конструкційних пластмас у будівництві, керамічних двигунів та деталей замість металевих, оптико-волоконних засобів зв'язку замість традиційних кабелів із металевою основою), вирощування більш продуктивних тварин і рослин тощо. Особливого значення набуває перетворення інформаційної продукції на все важливіший об'єкт споживання, що взагалі змінює характер суспільно-економічних відносин.

Відповідно до цього в галузевому плані прогресивний, матеріало- та енергозощаджувальний тип господарювання пов'язується з розвитком таких виробничих сфер, як лазерна техніка, сучасні види комунікацій, біотехнологія (генна та клітинна інженерія), виготовлення нових матеріалів і створення промислових технологій, зокрема напилювання, порошкова металургія, зварювання тощо, використання нових та поновлюваних джерел енергії, а також інформатики й мікроелектроніки. На принципово новій моделі відносин споживання ресурсів базується виробнича діяльність у технологічних парках — технополісах.

Міжнародне співробітництво в науково-технічній сфері відіграє активну роль у формуванні сучасної відкритої економічної системи. Таке співробітництво сприяє:

- підвищенню ефективності національного виробництва, процесів відтворення;
- забезпеченню більшої наукомісткості національного виробництва завдяки як технологічній спеціалізації, так і залученню іноземних технологій у вигляді товарів, ноу-хау тощо;
- підвищенню добробуту, розв'язанню засобами технічного прогресу соціальних проблем по тих напрямках, по яких це можлива;
- поліпшенню екологічної ситуації завдяки запровадженню енергозощадливих та менш матеріаломістких технологій, використанню альтернативних природним матеріалам та більш функціональних нових хімічних, біохімічних, керамічних речовин.

Характер сучасного соціально-економічного розвитку окремих країн та в цілому цивілізації, особливості міжнародної конкуренції на ринках товарів та послуг свідчать про те, що необхідною складовою стійкого економічного розвитку відтепер є зростання інтелектуального потенціалу та науково-технологічні інновації. Таке зростання є одним з основних пріоритетів держа-

вної політики стимулювання підприємницької активності в ключових галузях технологічного виробництва, часткового перерозподілу національного доходу із спрямуванням коштів на розвиток науки, упровадження новітніх технологій.

Саме враховуючи ці міркування, науково-технічну складову процесу інтернаціоналізації господарського життя можна розглядати не тільки під кутом зору підприємницьких інтересів, а й у ширшому контексті, з урахуванням її природи, загальносуспільних наслідків та довготермінових тенденцій. Адже стратегічні напрями НТП, деякі закономірності технологічного розвитку можуть випадати з-під контролю мікроекономічних учасників ринку, в політиці яких застосовується логіка швидкої віддачі, інструментарій повернення інвестицій та максимізації прибутків засобами прискорення обороту коштів та виробничих фондів.

У макроекономічному вимірі одним із ключових критеріїв активності інноваційної діяльності та довгострокової конкурентоспроможності країни є кількість патентів, які реєструються у значущих з погляду критеріїв світового ринку сферах. За цим показником у 90-х роках ХХ ст. особливо «впевнено» виглядали Швейцарія, Швеція та Німеччина: кількість патентів, які були зареєстровані в цих країнах, тільки в 1997 р. становила на 1 млн економічно активних громадян 596, 483 та 449 відповідно. Це значно перевищувало аналогічні показники Японії (213), США (191) та Великої Британії (165 патентів).

Об'єктивне ускладнення та збільшення небезпеки великої кількості виробничих процесів у постчорнобильську добу не залишає сумнівів у необхідності створення якісно ефективнішої та всеохоплюючої системи технологічного контролю, принципової зміни уявлень про характер і форми здійснення конкурентної боротьби, співробітництво індивідів взагалі. Неадекватне сприйняття «технологічного виклику» новітньої епохи не може не спричинити глобальні катастрофічні наслідки.

Науково-технічні фактори розвитку, які справляють універсальний вплив на сучасні відкриті економічні системи, мають і специфічні прояви залежно від тих або інших національних особливостей різних країн. Для країни, котра перебуває в стані глибокої структурної кризи та відчуває фінансовий дефіцит, існують об'єктивні труднощі у проведенні широких фундаментальних досліджень, що є базою прикладних розробок для впровадження в промисловості. Водночас особливості сучасного технологічного поступу, які пов'язані з диверсифікацією попиту та виробництва товарів, дають змогу здійснювати науково-виробничу спеціалізацію.

Відтак для країн, які мають помітні науково-технічні досягнення, існує можливість обрати шлях випереджаючого розвитку. Для України, котра, як відомо, вповні може належати до їх числа, це означає шанс прискорити процес виходу з кризи, відмовитися від малоперспективної наздоганяючої моделі, що прирікає на довгі роки відсталості та застосування технологій учорашнього дня.

Отже, важливий потенціал розширення обсягів та структурної оптимізації механізму міжнародної економічної діяльності може бути реалізованим за умови кращої технологічної, промислової, експортної політики, всебічного розвитку тих галузей, які забезпечують конкурентні переваги України. Такими галузями передусім є ракетно-космічне виробництво, літакобудування, суднобудування, окремі напрями машинобудування, виробництво приладів енергетичного устаткування, кольорової металургії, хімічної промисловості, упровадження сучасних біотехнологій, нових технологій у сферах, електрозварювання, телекомунікацій, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики.

Прикладами пріоритетних реальних і можливих сфер співробітництва у високотехнологічних галузях із використанням передових українських досягнень є: міжнародні програми ракетно-космічного комплексу морського базування Sea Launch та Globalstar, де застосовуються українські ракети «Зеніт» та «Циклон». Проект Sea Launch особливо показовий з погляду можливостей українських виробників брати участь у національних та міжнародних технологічно авангардних проектах. Ідеться передусім про вітчизняні КБ «Південне» із заводом «Південмаш» (провідні підприємства-партнери: з російського боку — «Енергія», з американського — Боїнг» та, початково, з норвезького — «Кварнер Марітайм», що залишило проект). Надзвичайно перспективним у глобальноконкурентному контексті є виробництво нових, перспективних вітчизняних моделей літаків АН-70, АН-38, АН-140; виробництво різномісних кораблів, а також здійснення ремонту суден з усього спектра послуг силами дев'яти українських суднобудівельних та судноремонтних заводів. Уже тривалий час установи Національної академії наук України здійснюють співробітництво з американською фірмою «Pratt and Uniti», метою якого є розроблення і запровадження технологій ремонту турбін авіаційних двигунів. Взагалі ж академічні установи щорічно виконують 300—350 контрактів, замовниками у яких є фірми практично усіх провідних ринкових держав, зокрема США, Німеччини, Китаю та Японії.

3.2.3. Інформатизація як визначальний фактор моделі міжнародного співробітництва

Серед сегментів світового ринку найбільш динамічним та дедалі вагомішим є інформатизаційний. Він включає різноманітні форми підприємницької діяльності, причому саме така діяльність переважно і забезпечує бурхливий інформатизаційний розвиток, а також диверсифікацію видів комп'ютерно-комунікаційних послуг. Разом з тим інформатизація, з одного боку, може бути об'єктом макроекономічної політики, цілеспрямованої міжнародної кооперації, а з іншого є приводом для переоцінки системних підходів до регулювання відносин з приводу суспільного відтворення на рівні держав та наддержавних структур.

Про значний динамізм міжнародного співробітництва у сфері інформаційних технологій свідчать дані, що були опубліковані Європейським центром досліджень ринку телекомунікацій (ЕІТО). Так, протягом 1999 р. обсяг ринкових операцій у галузі збільшився на 12 %, сягнувши позначки в 1,59 трлн дол. За експертними оцінками швидке зростання продовжилося (в 2000 р. показник зростання становив 10,6 %) і триватиме й надалі.

У структурі ринку інформаційних технологій 53 % належить телекомунікаціям, причому найближчими роками очікується новий значний поштовх їх розвитку. Матеріальними носіями такого додаткового стимулу мають бути нові засоби зв'язку, передусім — системи мобільного зв'язку третього покоління, а об'єктами — дедалі розширювана мережа Інтернету. Крім цих тенденцій, практичне значення для України має й значна роль європейських країн на світовому ринку інформаційних технологій (частка — 31 %). Причому кількість користувачів Інтернету в ЄС має збільшитись до 2003 р. до 136 млн проти 63 млн наприкінці 1999 р.

Детальніший покраїновий аналіз свідчить про те, що серед основних масових виробників високих технологій, крім найбільших держав — членів Євросоюзу, останніми роками помітне місце посідають Нідерланди. А в Іспанії, згідно з оцінками, в найближчі роки близько 40 % ВВП буде безпосередньо залежати від комп'ютеризації економіки та здатності країни адаптуватися до вимог інформаційного суспільства. Особливо цікавим для України є проект, розроблений іспанськими урядовцями, згідно з яким надаються субсидії у розмірі близько 200 євро тим іспанцям — покупцям персональних комп'ютерів, які доведуть, що вони підключені до мережі Інтернет.

Але телекомунікаційні та інші високотехнологічні галузі інтенсивно розвиваються не тільки в індустріально розвинutih, а й у східноєвропейських та інших країнах, які будують ринкові економіки. Так, згідно з оцінками лондонського інвестиційного банку Robert Fleming & Co., ринкова капіталізація 950 найбільших компаній таких країн становить біля 1,9 трлн дол., причому 31 % капіталу припадає на технологічні та телекомунікаційні компанії (десять років тому — тільки 5 %).

Однак така динаміка не ставить під сумнів лідируючих позицій Сполучених Штатів у світовій електроніці та в розробленні інформаційних технологій, що особливо відчутно в галузі електронної промисловості (по різних кварталах на зламі десятиліть у переліку 100 провідних електронних компаній близько половини — американські). Серед інших країн — лідерів інформаційного ринку можна назвати Канаду, Сінгапур, де відзначається динамізмом венчурний капітал — економічний рушій ринку високих технологій.

Домінування США на багатьох напрямках електронної індустрії підкріплюється новими досягненнями американських розробників на перетині дисциплін сучасних досліджень. Скажімо, характерним атрибутом постіндустріальної моделі міжнародного співробітництва, що засновується на тенденціях інформатизації, є синтез біотехнологій та комп'ютерних розробок. Можна очікувати, що саме цей синтез значною мірою визначатиме номенклатуру світової торгівлі та кооперації, як це вже було зроблено кібернетичними машинами на попередніх етапах технологічного поступу. І саме на цьому напрямі було досягнуто великих успіхів каліфорнійськими вченими, що набуло значного розголосу у світі на початку 2000 р. Ідеться про створення ними електронно-біологічних систем, клітин та тканин з мікрочіпами, що пов'язано з розробкою генетичного коду (карти геному людини, що описує біологічні функції хромосомного апарату), значними додатковими перспективами розвитку медицини.

Науково-технічні, інформаційні особливості сучасного етапу господарського розвитку давно спричинили інтенсивну діяльність багатьох агентств на Заході у вигляді видання інформаційних бюлетенів, прес-релізів, теле-, радіоінформування тощо. Втім, на особливу увагу заслуговує багатокomпонентна мережа електронної інформації, створення та розвиток якої мають завдячувати зусиллям національних урядів, бізнесовим структурам, міжнародним організаціям. Так, з участю Комісії європейських співтовариств було створено мережу «Євро-Інфо» із 200 центрами у різних країнах ЄС та далеко за межами цього блоку. Відомою є так звана

Busines Cooperation Network (BC—NET), що почала діяти у Західній Європі 1986 р. і до якої вже підключилися кілька східноєвропейських та північноамериканських країн. Найбільшу активність проявили фірми-експортери, що зацікавлені в пошуку партнерів за кордоном, зокрема поза межами країн — членів BC—NET.

Важливим компонентом інформатизації є створення галузевих Інтернет-ринків, наприклад ринку автомобільних комплектуючих. Так, у 2000 р. найбільші у світі автомобільні корпорації — «Форд Мотор», «Дженерал Моторс» і «Даймлер-Крайслер» оголосили про намір створити найбільший у світі спеціалізований автомобільний Інтернет-ринок з метою сприяння закупівлі необхідної сировини, комплектуючих деталей до автомобілів та інших товарів, прискорення виробничого процесу зниження собівартості кінцевої продукції. Крім того, Інтернет-ринок дасть змогу зменшити термін доставки автомобілів покупцям (з двох місяців до 10—20 днів).

Подібний проект було започатковано і 14-ма провідними світовими енергетичними та нафтохімічними компаніями. Очолюють проект його ініціатори, що є галузевими лідерами — BP Amoco і Royal Dutch/Shell. У проєкті беруть участь також корпорації Conoco, Dow Chemical, Equilon Enterprises, Mitsubishi Corporation, Motiva Enterprises, Occidental Petroleum, Phillips Petroleum, Repsol YPF, Statoil, Tosco, TotalFinaElf та Unocal. Створювана ними електронна біржа обслуговуватиме поставки обсягом 125 млрд дол. За розрахунками, створення біржі знизить обігові витрати на 5—30 %.

Взагалі слід відзначити, що галузь електронної комерції зростає надзвичайно динамічно — на початку століття вона подвоюється щорічно, причому очікується, що в 2003 р. обсяг світової торгівлі через мережу Інтернет досягне 1,24 дол.

Тому важливий напрям політики державного сприяння активізації процесу інтеграції економіки України у міжнародну кооперацію праці — це створення розгалуженої мережі зовнішньоекономічної інформації загальноекономічного характеру.

Поширення міжнародних економічних зв'язків із закордонними партнерами означає значне підвищення кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також разових та довгострокових контактів. Це загострює проблему інформаційного забезпечення інтернаціональної співпраці, без чого неможливий повноцінний розвиток останньої. Розв'язання цієї проблеми передбачає розвиток двох інформаційних напрямів — як всередину, так і назовні країни. У першому випадку мається на увазі забезпечення необхідними відомостями про характер зовнішньоекономічних операцій, можливих партнерів, товари, про

кон'юнктуру закордонних ринків потенційних кооперантів в Україні; у другому — надання інформаційних послуг закордонним фірмам щодо характеру вітчизняного ринку, нормативної бази, яка регулює його зовнішньоекономічну сферу, а також стосовно переліку товарів тощо.

Вочевидь основні цілі розвитку системи забезпечення зовнішньоекономічною інформацією в Україні та в інтересах українських учасників міжнародної економічної діяльності на перспективу пов'язані з максимально повною інтеграцією в міжнародний інформаційний простір, оскільки навіть найповніший національний банк даних не зможе відповідати вимогам системи міжнародного поділу праці вже початку ХХІ ст., якщо він не буде забезпечувати доступ до всього масиву комерційно-технічної інформації в масштабах європейського континенту та світу. І, безперечно, найбільш природним орієнтиром у цьому плані є завдання інтеграції до існуючих інформаційних систем, банків даних, активніше використання мережі Інтернет.

Однак це не скасовує, а навіть до певної міри актуалізує програми створення єдиної національної інформаційної системи, оскільки наявність можливості ефективного пошуку партнерів в Україні (в чому можуть бути заінтересовані західні фірми), має стати вагомим підставою для подальшого міжнародного співробітництва у відповідних сферах. Подібній системі має бути надано універсальний характер як у плані охоплення різних галузей та потреб господарювання, так і з погляду широти спектра застосування різноманітних технологічних засобів — не лише електронних каналів, а й інших, скажімо, паперових рекламно-інформаційних носіїв, телефонного зв'язку, телефаксу тощо.

У створенні єдиної національної системи інформації особливо заінтересовані безпосередні виробники, серед яких насамперед необхідно враховувати інтереси малих і середніх підприємств, що мають обмежені порівняно з великими об'єднаннями, концернами можливості міжнародних контактів. Тому доступ до неї має бути якомога більше спрощеним організаційно та необтяжливим матеріально.

Метою перелічених заходів є створення в Україні розвинутої інформаційної бази, що давала б можливість кожному споживачеві інформації підключатися до всіх необхідних національних та міжнародних банків даних, одержувати вичерпні консультації, рекламні матеріали. Ця інформаційна база має бути наповненою як зовнішньоекономічною, так і загальною з точки зору українського національного господарського комплексу інформацією, достатньою для того, щоб запропоновувати у деяких випадках, навіть альтернативний міжнародно-коопераційному тип співробіт-

ництва. Останнє зауваження дає підстави розглядати службу зовнішньоекономічної інформації в ширшому плані як складову загальної системи комерційно-підприємницького інформування.

За умов еволюції нормативно-правової бази в Україні актуальним є видання оперативних бюлетенів про існуючу юридичну базу зовнішньоекономічної діяльності, щойно прийняті акти та постанови виконавчої влади, а також спеціальних брошур про український експортний потенціал, можливості участі в співробітництві окремих галузей і регіонів нашої держави, довідників про українські підприємства та фірми, потенційних закордонних інвесторів, кооперантів.

Із проблемою створення сучасної служби зовнішньоекономічної інформації пов'язане завдання поліпшення діяльності в іншому рекламно-інформаційному напрямі — участі українських виробників у міжнародних виставках, спеціалізованих шоу, салонах, ярмарках тощо. Однією з головних цілей державного сприяння проведенню таких заходів на українській території, а також за кордоном є створення пільгових умов участі в них малим і середнім виробничим організаціям з можливим забезпеченням у певних випадках їх репрезентації за державні кошти.

Закон України «Про стандартизацію»

Стаття 16. Надання інформаційних послуг

Інформаційні послуги надаються через опублікування офіційних текстів стандартів, інформаційних та довідкових видань, а також їх розповсюдження інформаційними мережами в ініціативному порядку та на замовлення.

Центральний орган виконавчої влади у сфері стандартизації через національний інформаційний фонд нормативних документів та національний центр міжнародної інформаційної мережі ISONET WTO забезпечує інформацією вітчизняних та іноземних користувачів.

Для інформаційного забезпечення користувачів центральний орган виконавчої влади у сфері стандартизації організовує формування каталогу нормативних документів у сфері стандартизації на національному рівні, встановлює правила його створення та ведення.

3.2.4. Технополіси в стратегії розвитку відкритої економіки

Прикладом орієнтованого на передові досягнення в ключових науково-технічних, експортоорієнтованих галузях, заощаджувального господарського використання сировинно-енер-

гетичних ресурсів є технополіси або технопарки¹, своєрідні прообрази виробництва, а до певної міри й соціальних відносин майбутнього. Досвід, який було нагромаджено американськими технополісами («Силіконова долина» (Каліфорнія), «Дорога № 128» (Масачусетс), «Біонічна долина» (Юта) та ін.) зараз широко використовується в провідних індустріальних країнах, про що свідчать спеціальні програми, які було прийнято і запроваджено в Японії, європейських країнах. Технополіси набули значного поширення в усіх провідних індустріально розвинутих країнах, а для держав з перехідними економіками вони є умовою прискорення розвитку виробництва, виходу на передові конкурентні позиції у світі.

Міжнародний досвід створення та життєдіяльності технополісів, взагалі цілеспрямованої науково-технічної політики, розуміння того, що тільки активне застосування прогресивних форм соціально-економічного розвитку може суттєво змінити обсяги та якість виробництва та споживання, знайшли, зокрема, відображення в Стратегії економічної та соціальної політики на 2000—2004 рр. «Україна: поступ у XXI століття».

Технополіс — це територіальний науково-промисловий комплекс або конгломерат науково-академічних, навчальних, дослідно-конструкторських закладів, промислових підприємств та ін. з розвинутою та динамічною системою виробничого постачання, комунікацій, об'єктів інфраструктурної мережі, який створюється за чіткою функціональною ознакою з метою розвитку в найсприятливіших умовах високотехнологічного, соціально необхідного, конкурентоспроможного, екологічно чистого виробництва, підготовки висококваліфікованих фахівців.

Не дивно, що за умов існування відкритих економічних систем подібна форма організації виробничих комплексів дедалі більшою мірою визначає й особливості сучасної міжнародної економічної діяльності.

Від традиційного способу концентрації виробництва у вигляді регіональних індустріальних центрів технополіси відрізняє обов'язкова висока наукомісткість, а також мала матеріало- та енергоємність виробництва, орієнтованого виключно на нові види технологічно прогресивної продукції.

¹ Є й інші варіанти назви подібних утворень: науково-промислові зони, науково-технічні парки та ін., а також різні їх визначення та способи класифікації. Тому важливо враховувати, що подібна форма територіального розвитку завжди адаптовується до конкретних національних особливостей та регіональних завдань, а термінологія є відображенням такої неоднорідності умов і практичних цілей.

У практичному плані найбільш придатними для створення технополісів є мікрорайони, що утворювались або спеціально створюються навколо високотехнологічних виробництв чи таких навчальних закладів, як університети та технологічні інститути. Адже ключова умова для розвитку технополісів — наявність відповідних кадрових ресурсів (оскільки правилом є 60—80-відсоткова і навіть більша питома вага саме науковців у загальному штаті працівників), дослідно-виробничої, соціально-побутової інфраструктури, транспортно-комунікаційної мережі. Бажаною є наявність аеропорту, будівництво якого в разі його відсутності, як правило, передбачається. Це пов'язано з особливостями виробничого процесу в технопарках, що висувають жорсткі вимоги щодо оперативності постачання і водночас не пов'язані з потребою переміщувати значні вантажі сировини та готових виробів. Нарешті, важливе значення має наявність прийнятної системи водо-, енергопостачання, обслуговування тощо.

Практика чималої кількості індустриально розвинутих країн свідчить про існування універсальних принципів створення, розвитку, управління діяльністю технополісів. Завдання розвитку технологічних парків значно складніше розв'язувати країнам, що розвиваються та перебувають на етапі системної трансформації своїх економік. Таким країнам не під силу здійснити повномасштабні капіталовкладення та забезпечити максимально широку мережу подібних структур, що вимагає найповнішого урахування національних умов.

Цікавою ілюстрацією того, як може бути організована діяльність наукового парку, прив'язаного до університетської наукової, кадрової бази та інфраструктури, є розповідь Д. Бредфілда, Головного скарбника Трініті-коледжу Кембриджського університету (Велика Британія), у роботі «Науковий парк Кембриджу і розвиток наукомісткої промисловості».

Науковий парк Кембриджського університету

Університет і промисловість

Терміни «технополіс», «науковий парк» і «дослідницький парк» стали символами прогресу сучасної науки і промисловості. Кембриджський науковий парк створений головним чином у відповідь на заяву британського уряду про необхідність зміцнення взаємовідносин університетів з наукомістким сектором промисловості на основі широкого обміну ідеями і людьми та колективного використання бібліотек і обладнання. Загалом ці взаємовідносини покликані слугувати таким головним цілям:

- зміцненню існуючих і заохоченню створення нових наукомістких фірм з метою подолання проблем, викликаних безробіттям і зниженням рі-

вня національного добробуту внаслідок кризи традиційних галузей промисловості в умовах міжнародної конкуренції;

- формуванню вигідних університетам каналів зворотного технічного і фінансового зв'язку, які забезпечують взаємодію з наукомісткими фірмами.

Тісна співпраця університетів з наукомістким сектором промисловості бажана і з таких причин:

- Необхідність долати комерційні проблеми, в чому може допомогти значний науковий та технологічний потенціал вищого навчального закладу.

- Потреба в поширенні нових технологій, які, поряд зі знаннями про їх наукову основу, найкраще поширюються через особисті контакти між людьми, які працюють у різних сферах.

- Важливість підвищення рівня зайнятості, в тому числі за рахунок створення фірмами нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців, випускників університету, знайомства студентів з наукомісткою промисловістю, що допомагає їм визначитися з напрямками своєї професійної діяльності.

- Значущість для університетів каналів зворотного зв'язку з промисловістю, наявність яких допомагає реалізувати комерційний потенціал нових ідей. Факультетам завжди корисно отримувати інформацію про потреби й очікування наукомісткого бізнесу з перших рук. Легше всього це здійснюється, якщо такий бізнес розташований буквально за факультетським порогом.

- Підвищення добробуту. Нація, яка підтримує цілою джерело ідей, забезпечує собі процвітання. У великому університеті відкриття здійснюються заради відкриттів, але економічні негаразди, що особливо сильно відбилися на науці, з усією серйозністю поставили питання про створення матеріальних і духовних благ через комерціалізацію нових ідей, яких завжди вистає. Економічні труднощі привели також до розуміння важливості колективного використання обладнання, що дорого коштує, і бібліотек, а це може сприяти встановленню цінних міжособистісних зв'язків.

Історія створення наукового парку

Наприкінці 60-х років перед університетами було поставлено завдання зміцнювати зв'язки з наукомісткою промисловістю. Пошук шляхів розв'язання цього завдання на місцевому рівні розпочав Комітет Кембриджського університету.

У грудні 1969 р. Комітет рекомендував вжити заходів для розвитку наукомісткої промисловості в передмісті Кембриджа, з тим щоб скористатися накопиченими в університеті науковими знаннями і досвідом, обладнанням і бібліотекою, які вважаються одними з кращих у світі. Було також рекомендовано зміцнювати зв'язки між наукомісткою промисловістю і кембриджським науковим комплексом, в який входять не тільки знаменитий університет, а й інші видатні наукові організації. Поступово реалізація цих ідей привела до створення Кембриджського наукового парку.

Справа була доручена Трінті-коледжу: його колектив розумів всю важливість ідеї, а сам коледж не тільки мав у своєму розпорядженні придатну ділянку землі в передмісті, а й пишався видатними науковими традиціями, висхідними до часів Ньютона. За останні 100 років з ним пов'язані імена Максвелла, Дж. Томпсона, Вільяма і Лоуренса Бреггів, Резерфорда, Астона, Еддінгтона, Райля і багатьох-багатьох інших, зокрема й сучасних учених.

Будівництву в районі парку практично нічого не перешкоджало. Основні житлові райони розташовані поблизу, але парк надійно відділений від них. Прекрасно розвинена транспортна система дає змогу швидко дістатися Лондона та інших міст.

Понад 100 років ділянка належала Трінті-коледжу. При цьому окремі частини парку належали йому або його попередникам з 1443 р., коли Італійський монастир передав їх Кінг Холл-коледжу — другому коледжу університету, заснованому в 1317 р. У 1546 р., за часів Генріха VIII, Кінг Холл-коледж об'єднався з Майклхаус-коледжем (третій коледж, створений у 1324 р.) і в такий спосіб було утворено Трінті-коледж.

У період Другої світової війни 1939—1945 рр. майже половина території коледжу була мобілізована і покрита мережею залізничних шляхів та бетоном і служила майданчиком формування англо-американських танкових колон, а також для ремонту бронетехніки.

Під час створення першої черги наукового парку невеликий кар'єр, з якого брався гравій для бетону, було перетворено в озеро і лужок. Вони під час реалізації третьої черги парку були сполучені з великим новим озером і гаєм. Зараз організовується четверта черга парку і водночас формуються озера і ландшафт з водою і зеленню навколо будівель парку.

Загальний план забудови перших чотирнадцяти акрів був схвалений у квітні 1970 р. і затверджений у жовтні 1971 р. Саме на цій стадії архітектори коледжу розробили проект нинішнього в'їзду в парк. Дозвіл на будівництво конкретних будівель було отримано на початку 1973 р. Відтоді щороку додаються нові будівлі.

Офіційно парк був відкритий у 1975 р. тогочасним президентом, а пізніше — майстром Королівського товариства сером Аланом Ходкінсом. У церемонії відкриття брали участь тогочасний майстер Королівського товариства лорд Батлер і колишній майстер — лорд Адріан. Кожний з них посадив по дереву, і утворилася живописна група кедрів, названа «Три майстри».

У 1979 р. Принц Валлійський відкривав будівлю «Кембридж консалтанс», а в 1984 р. — комплекс споруд. Канцлером університету є Герцог Единбурзький. Парк регулярно відвідують міністри уряду Великобританії. Розвиток наукового парку здійснюється як через розширення діючих фірм, так і за рахунок залучення нових компаній. Нещодавно в парк влаштувалися Королівське хімічне суспільство і фірма «Амген».

До 1975 р. парк займав 30 акрів, і це була його перша черга. У 1979 р. він розширився до 58 акрів — друга черга, у 1982 р. — до 86 акрів — третя, а в 1985 — 110 акрів — четверта черга. На початку 2000 р., з урахуванням перших будівель п'ятої черги, площа наукового парку становила 150 акрів. Загальна площа будівель парку сьогодні становить 1 млн кв. футів. І є можливість ввести в дію ще 500 тис. кв. футів.

Що таке Кембриджський науковий парк?

Кембриджський науковий парк — це група виробничих наукомістких фірм та дослідницьких організацій, які розміщені біля провідного дослідницького університету на ділянці землі з красивим, мінімально зміненим ландшафтом і користуються вигодами від взаємодії з цим університетом. Це — спосіб формування системи виробництв і прикладних досліджень відповідно до профілю базової організації.

У парку розташовано біля 80 компаній, діяльність яких відбувається за широким спектром високих технологій. Багато з цих компаній підт-

римують плідні контакти як з університетом, так і між собою. Деякі з них — малі, і вся їх діяльність зосереджена в парку. Компанії або створені одним чи двома вченими зі схильністю до бізнесу, або бізнесменами зі схильністю до науки ради використання комерційного потенціалу своїх ідей, або є філіями великих національних і міжнародних організацій. Такі організації вважають, що значний науковий потенціал Кембриджа формує сприятливе середовище для їхньої роботи. Наприклад, фірма «Тосба» недавно організувала з фізичним факультетом університету спільне підприємство в галузі використання ефектів квантової фізики для створення технологій ХХІ ст. Незалежно від типу фірм мета Кембриджського наукового парку полягає в тому, щоб допомогти їм забезпечити прибуток (фінансовий або науково-дослідний).

Трінтіті-коледж надає новоприбулим з інших міст невеликі квартири. Коледж допомагає клієнтам влаштуватися, а науковому парку без великих зусиль і зволікання — організувати свою фірму і розмістити її в приміщеннях добре сконструйованих будівель, що швидко перебудовуються. Співвідношення забудованих і вільних площ землі парку становить, відповідно, 1:6, тоді як у звичайних промислових зонах це співвідношення — 1:2. Малі фірми організовуються і розвиваються в двох будівлях — Кембриджському інноваційному центрі і Денкор білдінг. У них під одним дахом співіснують по десять і більше фірм, які мають доступ до послуг колективного користування.

Для збереження чистоти ідей, заради реалізації якої був організований науковий парк, використання його будівель і споруд дозволено лише для таких цілей:

- для проведення прикладних досліджень;
- організації легкого промислового виробництва за умови регулярних консультацій з науковими співробітниками університету або представниками інших наукових організацій регіону;
- відповідної допоміжної діяльності.

Трінтіті-коледж активно сприяє встановленню контактів між лабораторіями університету та з лабораторіями інших наукових організацій і фірмами наукового парку. Коледж не примушує будь-кого до встановлення контактів, але сформував середовище, в якому такі контакти є природними та здійснюються на вигідних умовах.

Коледж проводить заходи, у процесі яких його співробітники знайомляться з представниками заінтересованих організацій і фірм, рекламує науково-технічні можливості університету і проводить технічні семінари, оплачує половину ставки дослідникам з фірм Кембриджського наукового парку та компенсує їм витрати при використанні лабораторій університету.

Двічі на рік коледж публікує інформаційний лист, фінансує відкритий у 1984 р. Трінтіті-центр, в якому персонал фірм наукового парку може зустрічатися в неформальній обстановці, обговорюючи ідеї щодо проведення НДДКР, патентування розробок, наймання співробітників, виробництва, продажу, експорту, фінансів та з інших питань, що становлять взаємний інтерес. Крім того, тут можна орендувати зали засідань для проведення різного роду заходів. Трінтіті-центр має у своєму розпорядженні два корти для гри в сквош, виявляючи тим самим турботу про відпочинок людей, що працюють у парку.

Фірми наукового парку сьогодні мають прекрасну можливість для плідної взаємодії з серйозними компаніями, фірмами венчурного капіталу, проведення з ними НДДКР на контрактній основі.

Кембридж — усевітньо відомий науковий центр, в якому зростають фірми високих технологій. Більшість фірм Кембриджського наукового парку отримує вигоду від прямих або непрямих, постійних або одноразових, технічних або фінансових контактів з університетом. Бізнесмени знають, що достатньо їм лише підняти телефонну слухавку — і їм буде надано необхідну допомогу. Учені, зі свого боку, починають краще розуміти комерційний потенціал нових ідей. Результати цього важко виміряти.

Концепція Кембриджського наукового парку набуває особливої цінності у міру розвитку багатьох із його клієнтських фірм, що реалізовували свої ідеї на практиці.

Метою створення наукових парків може стати технічна модернізація та структурна реконструкція промисловості цілого регіону, стимулювання розвитку місцевих підприємств, забезпечення заходів для того, щоб допомогти стати на ноги численним малим фірмам задля створення кращого конкурентного середовища.

Для сучасної розвинутої країни з ринковою економікою характерною є наявність кількох десятків технопарків, а в Сполучених Штатах Америки на різних стадіях запровадження вже функціонують майже дві сотні таких утворень. До речі, саме в США, у штаті Каліфорнія, з 1951 р. і бере свій початок історія технополісів, найбільшим з яких усе ще залишається створена на базі Стенфордського університету «Силікон Веллі» («Кремнієва долина»).

Тоді в американському штаті Каліфорнія, у невеликому місті Пало-Альто, на базі відомого Стенфордського інституту було створено Стенфордський парк. До речі, Каліфорнія є лідером серед американських штатів за кількістю технополісів, а самі Сполучені Штати тримають першість за цим показником серед інших країн.

Чималі зусилля в справі створення технополісів, починаючи з кінця 70-х років, докладаються у Великій Британії. Амбітні програми створення технопарків приймалися у Франції, Німеччині.

Найбільшою мірою показовим стосовно перспектив розвитку технополісів є досвід Японії. Саме там було застосовано чіткий програмно-цільовий підхід під час створення мережі спеціальних зон високотехнологічного виробництва, яка поступово поширюється на всю національну економіку. Тому досвід цієї країни особливо цікавий для України, зважаючи на оперативність та успішність упровадження цієї форми господарювання, науково-виробничої діяльності. Слід відзначити продуманість, комплексність програм взаємно узгоджених урядових, адміністративних, підприємницьких дій, які вписувалися в загальнояпонський проект «Технополіс». Проект передбачав рівномірне поширення по країні зон високотехнологічного та наукомісткого виробництва, причому з особливим акцентом на відносно менш розвинуті регіони.

Як приклад економічно ефективного технополісу, що створювався згідно з жорсткими екологічними вимогами, можна назвати парк «Хамамацу». Свою назву він дістав від однойменного півмілльонного за населенням портового міста, що на півдні найбільшого в Японії острова Хонсю. Такий вибір базового міста є типовим для Японії, оскільки воно є невеликим, можна запобігти зайвому перевантаженню і без того гіперурбанізованого японського суспільства. Разом з тим кількість жителів достатня для кадрового забезпечення технополісу. Хоча регіон Токай, в якому і розташований Хамамацу, є одним із високорозвинутих, місцева промисловість (машинобудування, хімічна, легка промисловість) вимагала, за японськими стандартами, модернізації.

Пріоритетними для Хамамацу є мікроелектроніка, розроблення нових матеріалів, оптика, авіаційна техніка. Важливі галузеві, а також номенклатурні напрями розвитку пов'язані з виробництвом музичної техніки (зокрема, з використанням інформаційних технологій), комп'ютерів, електро побутових приладів. Базові компанії по цих напрямках — «Ямаха», «Роланд», «Судзукі».

Перші кроки в процесі створення технополісів було зроблено і в Україні. Так, у межах Національної академії наук України було створено три технологічні парки — на базі інститутів фізики напівпровідників, монокристалів та електрозварювання. Було навіть прийнято окремий закон про встановлення спеціального режиму інноваційно-інвестиційного сприяння діяльності цих утворень.

Особливої уваги заслуговує нетиповий для індустріально розвинутих країн, але зрозумілий Україні досвід Китаю щодо організації наукових парків, зокрема першого з них, у Шеньчжені. Шеньчжень є не тільки технопарком у вузькому сенсі, а й спеціальною економічною зоною, ключовим завданням якої є залучення іноземних інвестицій. Для цього передбачався особливий, пільговий режим економічної діяльності, сприятливе мотиваційне середовище для бізнесу із винятковими політичними умовами.

Науково-промисловий парк Шеньчженя — перший китайський технополіс

Для багатьох фахівців-«традиціоналістів» вибір на користь міста Шеньчжень при створенні першого для такої великої країни, як Китай, був дивним. Середньорозвинута переробна промисловість, відсутність висококваліфікованих кадрів, великих наукових центрів та університетів (перший місцевий університет було відкрито лише в 1984 р.), достатніх джерел венчурного капіталу, слабкість транспортної інфраструкту-

ри — все це, здавалося б, є причинами утриматися від створення наукового парку саме там.

Проте в китайського уряду на те були свої міркування. Взагалі перша половина 80-х років була часом поступового проведення економічних реформ за умов жорсткої централізації. Відбувалося певне зростання, але дедалі більша відчувалася потреба в залученні додаткових важелів науково-технічного розвитку та в лібералізації режиму господарської діяльності, зокрема міжнародної торгівлі та інвестицій. Тим більше, що така лібералізація саме біля морських комунікацій та Гонконгу, на відміну від застійних внутрішніх районів Китаю, дала змогу забезпечити ефективні комунікації, інвестиційні передумови, надходження ноу-хау, швидкий прогрес технологічних інновацій, інформаційних потоків.

Іншим аргументом було те, що до 1985 р., року організації науково-промислового парку, після п'яти років активного стрімкого зростання, у регіоні Шеньчженя було помічено уповільнення розвитку. Стало очевидно, що настав час для інтенсивного використання науки і технологій, для чого особливо придатною виявилася концепція наукового парку.

Уже через кілька років Шеньчженьський парк, який спочатку був експериментальною промисловою зоною, в якій міцні руки цінилися вище розумної голови, було акредитовано Держрадою КНР як одна з національних зон розвитку високих технологій. Один із засновників наукового парку — Академія наук Китаю, що є потужним науково-технічним центром країни із понад 100 регіональними відділеннями, розробила плани надання парку значної технологічної підтримки. Були також розроблені програми зміцнення зв'язків з університетами і науковими організаціями внутрішніх районів Китаю.

Відомо, що одним із основних чинників, які визначають характер роботи технопарку, є венчурний капітал. Але, на відміну від розвинутих країн із потужною індустрією венчурного капіталу, для Китаю це явище не типове, хоча там і мав місце певний надлишок фінансових коштів через дефіцит інвестиційних можливостей. Отже, залишалося сподіватися на швидкий розвиток спеціальної зони Шеньчженя, зростання її авторитету і багатства, що сприяло б залученню капіталів з внутрішніх районів Китаю та з-за кордону. Для цього було вироблено комплексну стратегію «Потрійного стрибка», інакше кажучи — трьохетапний план розвитку парку.

Ключовим чинником, на якому базується науковий парк, — підприємництво. Команда менеджерів, в яку входять різні фахівці, сформувала ефективне творче середовище.

Етап перший — «промисловий парк»

Його головна мета — створення сприятливого економічного середовища, повномасштабної інфраструктури для залучення й утримання команди підприємців-однодумців, а також для формування «збалансованої суміші» клієнтів, яка в майбутньому могла б забезпечити технологічно репрезентативну діяльність парку. Важливою рушійною силою на цьому етапі були ринкові структури, а загальні результати діяльності характеризувалися значним припливом технологій.

Етап другий — «технологічно орієнтований промисловий парк»

На цьому етапі формується система взаємовідносин з провідними китайськими науково-дослідними організаціями і зарубіжними науковими парками. Головна ознака цього етапу — тісна і систематична взаємодія науки і виробництва. Рушійні сили — однаковою мірою ринок і технології.

Етап третій — «дослідницький парк»

Цей етап являє собою вищий рівень розвитку попереднього етапу. Діяльність парку характеризується великим обсягом ринково орієнтованих прикладних досліджень. Головна ознака третього етапу — вихід нових технологій за межі парку. Рушійна сила — технологія.

Зрозуміло, на практиці не можна провести чітких кордонів між цими етапами, які насправді перекривали один одного.

Відбір клієнтів

Для забезпечення гарантованого взаємозбагачення фірм-клієнтів продуктивними ідеями більшість зрілих наукових парків мають вельми жорсткі критерії їх відбору. Але з урахуванням реальних місцевих умов і трьохетапної стратегії розвитку парку важко було скористатися суворими критеріями відбору. Проте вдалося й уникнути квапливості при формуванні оптимальної «суміші» фірм. Згідно з обраною стратегією до клієнтів ставилися такі вимоги:

- володіння передовою або новою технологією;
- цілеспрямованість команди менеджерів;
- широкі можливості для застосування технологій;
- наявність ринкової ніші для продукції;
- експортна орієнтація виробництва;
- невеликий розмір фірми.

Передача технологій

Передача технологій — одна з головних завдань наукового парку в Шеньжені. Критеріями роботи було обрано такі:

- пряма комерціалізація результатів наукових досліджень;
- спільні дослідження і розробки;
- використання передових зарубіжних технологій;
- внутрішньофірмові дослідження та розробки;
- розроблення тільки таких технологій, які можуть бути комерціалізованими в стислі терміни.

Після завершення досліджень — від нової ідеї до цільових розробок за допомогою венчурного фінансування — технологія передається з лабораторії в дослідне виробництво. Для забезпечення успішної реалізації цього етапу передавання технологій у науковому парку створено Інкубатор бізнесу, який підтримує нові наукомісткі фірми та експериментальні проекти. За цінами, що є нижчими від ринкових, інкубатор надає фірмам, які розпочинають роботу, офісні приміщення, робить адміністративні послуги, консультації в галузі техніки і економіки, а також надає фінансову допомогу. Це дає змогу фірмам-клієнтам знизити накладні витрати і зосередитися на розробленні продукції.

Далі починається етап так званого «інтерфейсу», оскільки саме на ньому відбувається злиття потоків інформації з науки і промисловості та

реалізація технології. Науковий парк є своєрідним «вікном» на ринок узбережжя і на міжнародні ринки, через нього здійснюється обмін інформацією.

Науковий парк прискорює комерціалізацію результатів національних досліджень у сприятливому кліматі провінції Гуандун, робить вагомий внесок у структурну перебудову місцевої економіки і подальше проникнення на глобальні ринки.

З метою мобілізації коштів на розвиток парку та на реалізацію проєктів було розроблено комплексну фінансову стратегію. Вона базується на «союзи трьох»: внесків муніципального уряду Шеньчженя, Академії наук КНР та Міжнародної трастової та інвестиційної корпорації провінції Гуандун. У такий спосіб був утворений союз політики, науки і капіталу. Крім того, центральний уряд перейшов до довгострокового кредитування стратегічно важливих технологічних проєктів під низький процент. Кредити виділялися державними банками. Науковий парк придбав також велику лізингову фірму в Пекіні. У цей час створюється дочірній фінансовий концерн. Як перспективний канал надходження прибутків розглядається ліцензування технологій і надання науково-технічних послуг.

Принциповими методами залучення інвестиційних коштів є створення спільних китайсько-іноземних підприємств і використання пільгових кредитів міжнародних фінансових організацій.

Поступове освоєння землі наукового парку

Згідно з генеральним планом, 790 акрів землі парку були розділені на три ділянки з метою їх послідовного використання. Фінансові засоби, що були нараховані внаслідок освоєння першої ділянки, дали змогу приступити до експлуатації другої, а подальші прибутки нададуть можливість розпочати освоєння третьої.

Результати реалізації стратегії

Основні результати реалізації стратегії розвитку парку полягають у такому:

Розроблення і передання на ринок нових технологій і продукції. У науковому парку розроблено багато нових технологій і продуктів, деякі з них стали елементами національної науково-технічної стратегії в галузі передових технологій. Парк має передові розробки, такі як інтегрована комп'ютерна система «Чжучжень», портативна рентгенівська установка «Хентон» та ін.

Кадрова політика. Менеджери і фахівці, які пройшли навчання в рамках міжнародної програми підготовки кадрів у парку, відіграють важливу роль в економічному розвитку регіону. Особливо важливим є те, що парк забезпечує роботою кілька тисяч працівників.

Структурна перебудова економіки. Практично з нуля науковий парк створив в Шеньчжені біотехнологічну промисловість. У парку ж розташований провідний регіональний центр розробки нових матеріалів. Зв'язки наукового парку з науково-дослідними і технологічними організаціями принесли вигоду і місцевій промисловості. Існування наукового парку із збалансованою інфраструктурою привело до безперервно-

го припливу вітчизняних і зарубіжних інвестицій, підвищення цін на нерухому власність.

Підвищення ролі науки і техніки. Діяльність наукового парку, його імідж і престиж сприяли піднесенню науки й техніки та зміцненню зв'язків між наукою і виробництвом, що прискорило процес комерціалізації результатів НДДКР. Успіх наукового парку дав поштовх кільком десяткам аналогічних проєктів у регіоні.

Поліпшення якості життя. Наявність значної кількості нових робочих місць та добре оплачуваної роботи привела до значного поліпшення якості життя в регіоні, що є одним із вирішальних показників загального успіху проєкту.

Використано матеріали конференції «Перший технопарк Китаю (Досвід і перспективи першого науково-промислового парку Китаю)».

Ураховуючи сказане, а також у контексті пріоритетів міжнародної економічної діяльності України, виділимо основні цільові функції та мотиви створення і подальшого розвитку спеціалізованих технологічних зон. При цьому, оскільки найчастіше такі технологічні зони в нашій країні позначають терміном «технопарки», при визначенні важливих рис та позитивних наслідків використання такої форми організації бізнесу та соціально-економічного життя взагалі, вживатимемо саме цей термін.

1. Технопарки потенційно можуть відігравати роль своєрідних каталізаторів розвитку економіки на окремих ділянках, передусім на вирішальних напрямках НТП. Вони відіграють, по суті, роль «локомотивів» в економіці, засобу активізації експорту, оскільки у результаті підтримки, прискореного технологічного розвитку окремих територій і галузей створюється якісно нова система вимірів господарської ефективності, поява додаткових стимулів та орієнтирів у конкурентній боротьбі на національному та міжнародному рівнях для решти підрозділів національної економіки.

2. Технопарки є важливим чинником соціально-економічного піднесення окремих регіонів, кращого районування виробничого потенціалу суспільства. За допомогою науково-індустріальних парків можливе перетворення відносно відсталих регіонів на більш розвинуті, «розвантаження» надто урбанізованих центрів, мегаполісів, створення нових робочих місць у тих периферійних зонах, де є надлишкова робоча сила. Отже, за допомогою технологічних парків в Україні можна оптимізувати структуру експортної спеціалізації окремих областей. Адаже переважну частину поставок назовні забезпечує регіон Донбасу та Кривбасу, тоді як в західноукраїнських землях з висококваліфікованими кадрами експортне виробництво є невеликим.

3. Технопарки як територіально-галузеві підрозділи економіки в змозі забезпечити кращий рівень національного виробництва та товарного наповнення ринку, причому через міжнародну конкуренцію дедалі більшою мірою саме технологічно авангардні проекти стають обов'язковою та навіть безальтернативною умовою виробництва на території країни взагалі. Це є особливо актуальним для України, яка через значний тиск з боку іноземних конкурентів відчуває тенденцію до примітивізації національної економіки.

4. Технопарки є засобом радикального поліпшення кадрової підготовки, оскільки в них можливе послідовне та глибоке поєднання навчального процесу з передовою наукою, безпосередньою виробничою практикою. Науково-дослідні парки можуть використовуватися і для вдосконалення навчання студентів, перепідготовки фахівців, спеціалізованого стажування іноземних громадян. В умовах впливу високопрофесійних кадрів за межі України технопарки з високодохідним експортним виробництвом можуть стати місцем докладання зусиль працівників з вищою освітою та утримати їх від виїзду за кордон.

5. Технопарки створюють якісно нове і технологічно ефективніше середовище соціально-економічного розвитку. Це і динамічна форма поєднання науки з виробництвом, де максимально скорочується тривалість циклу «наука — технологічна розробка—виробнича практика», і засіб «входження» науки в ринкові механізми. Ця форма забезпечує ліміти фінансування фундаментальної науки за рахунок віддачі від прикладних розробок, створюючи необхідний баланс між сьогоdnішніми та перспективними складовими науки.

Тому за умов становлення сучасних постіндустріальних формацій на Заході, в Європі, розвиток мережі зон високотехнологічного виробництва в Україні може наблизити характер її розвитку до передових світових стандартів, стати фактором інтеграції до структур Євросоюзу.

6. Технопарки можуть розглядатися як безпосередній інструмент поліпшення умов міжнародної економічної діяльності за всіма її основними напрямками, а також як ключові показники відкритої економіки України. Адже технопарки є важливим засобом піднесення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародній арені, джерелом валютних надходжень, поглиблення технологічних циклів виробництва на власній території, оптимізації структури міжнародної торгівлі, і передусім експорту.

Ці основні функціональні характеристики технополісів цілком відповідають завданням підвищення ефективності міжнародної

економічної діяльності України та її відкритої економіки взагалі. Крім того, в Україні є велика кількість навчальних, наукових та науково-виробничих центрів, які готують учених, інженерів, технологів різних необхідних спеціальностей. Це — університети, політехнічні інститути, академічні та інші установи, які здатні взяти на себе як організаційно-інституційні функції, так і виконання основних робіт.

Особливістю формування технопарків у нашій державі на етапі генезису цієї організаційно-економічної форми організації виробничого процесу є прив'язка до вже існуючих науково-виробничих структур. Цей факт, а також обмеженість форм сприяння розвитку технопарків (передусім це п'ятирічні пільги в оподаткуванні окремих видів високотехнологічних виробництв та незначні організаційні заходи підтримки) вочевидь слід пов'язати з фінансовими ускладненнями, а також з інерційністю владних структур у проведенні ними регулятивної політики.

Прикладом технопарку в Україні є Харківський інститут монокристалів. Це — один з тих вітчизняних центрів науково-виробничої діяльності, які не тільки перебувають в авангарді світового технологічного прогресу з окремих його напрямів, а й намагаються піднести пов'язане зі своєю науковою діяльністю вітчизняне виробництво (зокрема, виробництво надчистих монокристалів) до такого рівня, який забезпечує високу міжнародну конкурентоспроможність, розширення експорту продукції, що виробляється.

Формуючи довгострокову стратегію України щодо створення мережі технополісів, важливо враховувати особливості сучасних диверсифікованих та динамічних ринків, передусім дедалі більшу конкретизацію та функціональну вибірковість вимог споживачів. Це підвищує вимоги до оперативності реагування на зміни попиту, збільшуючи шанси проникнути на сталі ринки новим компаніям. А враховуючи те, що технополіси власне і спеціалізуються на виготовленні нових виробів на базі прогресивних матеріалів, можна зробити висновок про їх відповідність сучасним тенденціям розвитку ринків та про доцільність урахування особливостей їх природи в конкурентній боротьбі.

Ураховуючи те, що високотехнологічний рівень виробництва зумовлює високу якість та міжнародну конкурентність продукції, що виробляється, технополіси стають не тільки інструментом оптимізації територіального розміщення промисловості, підвищення її ефективності, створення нових видів продукції. У географічно більш широкому розумінні, стосовно сфери міжнародних економічних відносин вони є потужним чинником та інструмен-

том поглиблення міжнародного поділу праці, спеціалізації та розвитку нових видів наукомісткого виробництва.

3.2.5. Макроекономічна політика України в контексті сучасного НТП

Подальший науково-технічний прогрес веде до того, що традиційна дилема «вільне підприємництво або втручання держави» дедалі частіше розв'язується на користь останнього варіанта. Адже саме на державному рівні можливе найбільш чітке визначення пріоритетних напрямів розвитку відтворювальних механізмів макроекономічного рівня. Це врешті-решт спрямовано на вирішення завдань адекватного централізованого визначення мікроекономічних орієнтирів, поліпшення національних показників конкурентоспроможності, продуктивності праці, ресурсозбереження, витрат, економії робочого часу. Більше того, деякі інструменти та заходи з переліку завдань управління урядового рівня є безальтернативними, тобто властивими лише йому в тих випадках, коли йдеться про неприбуткові або занадто масштабні для окремих господарських організацій дослідницькі, конструкторські або впроваджувальні проекти.

Чіткі та кваліфіковані дії керівних державних органів сприяють адаптації виробничих відносин до швидкого та інколи стрибкоподібного розвитку світових продуктивних сил, що є необхідною функцією управління в сучасних умовах. Таке сприяння не може не відбуватися відразу в двох субстанціонально різних, але пересічних площинах — розвитку науково-технічних, конструкторсько-впроваджувальних розробок на національному ґрунті, а також забезпеченні припливу та практичного втілення передових зарубіжних досягнень.

Реальними засобами та формами такої політики є визначення на державному рівні пріоритетів НДДКР та запровадження необхідних організаційно-економічних заходів, координація науково-технічних досліджень, мобілізація ресурсів, компенсація частини витрат у випадках затяжних технологічних циклів, патентно-ліцензійне регулювання, забезпечення заходів у галузі співробітництва, сприяння іноземним інвестиціям тощо.

Під час формування науково-технічної стратегії в рамках зовнішньоекономічної політики Української держави необхідно застосовувати якомога ширшу палітру іноземного досвіду у відповідних

галузях заради забезпечення можливості вибору для наслідування окремих прикладів з числа запроваджених інструментів та підходів.

ІЗ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «Про наукову і науково-технічну діяльність»

Міжнародне наукове та науково-технічне співробітництво здійснюється через:

- провадження спільних наукових досліджень, технічних і технологічних розробок на основі кооперації, спільних науково-технічних програм;
- провадження досліджень та розробок за спільними координаційними угодами;

- виконання робіт, передбачених угодою, однією зі сторін якої є організація іноземної держави або міжнародна організація;

- спільні дослідження та розробки у міжнародних колективах спеціалістів, міжнародних інститутах та спільних підприємствах, використання власності на науковий та науково-технічний результат на основі договорів між суб'єктами наукової та науково-технічної діяльності;

- взаємний обмін науковою та науково-технічною інформацією, використання об'єднаних міжнародних інформаційних фондів, банків даних; проведення міжнародних конференцій, конгресів, симпозіумів;

- взаємний обмін науковими, науково-технічними й викладацькими кадрами, студентами й аспірантами, а також через спільну підготовку спеціалістів.

Суб'єкти наукової і науково-технічної діяльності можуть брати участь у виконанні міжнародних науково-технічних програм і проєктів та укладати угоди з іноземними організаціями і юридичними особами, брати участь у діяльності іноземних та міжнародних наукових товариств, асоціацій і союзів на правах їх членів, укладати контракти з іноземними організаціями та юридичними особами, брати участь у міжнародних симпозіумах та інших заходах відповідно до законодавства України.

Взагалі в сучасних умовах лібералізації міжнародно-коопераційних відносин унаслідок звуження можливостей державного впливу в інших напрямках значення науково-технічної політики зростає. Складність згаданого вище вибору свідчить про наявність широкого спектра вжитих у тій чи іншій країні, в ті чи інші часи підходів. Так, замість прийнятого в перші повоєнні десятиріччя в Японії курсу на залучення новітніх науково-технічних досягнень на організаційних засадах масової закупівлі патентів та ліцензій сьогодні вже більш вираженою є політика найактивнішого сприяння вітчизняним дослідженням та розробкам у галузях електротехніки, робототехніки, фундаментальній науці.

По-різному розв'язується й питання щодо рівня централізованості науково-технічного регулювання. Так, якщо у Великій Британії, що є прикладом використання відносно децентралізованих

підходів, відсутнє жорстке державне планування науково-технічної політики, то в Японії воно відіграє значну роль і передбачає щорічне виділення пріоритетних напрямів свого проведення.

Посилення «державницьких» принципів науково-технічного регулювання як у міжнародно-коопераційній сфері, так і в загальноекономічному плані спостерігається в США. Провідними відомствами, що беруть у ньому участь, є НАСА, міністерства оборони, енергетики, охорони здоров'я, Національний науковий фонд. Варто додати до цього переліку й сам Конгрес із його комісіями та підкомісіями.

З кінця 70-х років у цій країні в розглядуваній сфері діють Комітет з координації індустріальних нововведень, Управління з науково-технічної політики та інші структури, що координують, проводять аналітичну, експертно-консалтингову роботу в багатьох напрямках.

Можна констатувати, що цілеспрямована політика в галузі науки й техніки вже перетнула національні кордони й посіла помітне місце в тактиці та довгостроковій стратегії таких організацій, як ОЕСР, ЄС (особлива роль тут належить Комісії ЄС) ЮНЕСКО та ін.

Для розв'язання важливого геополітичного завдання реальної інтеграції до європейських структур необхідно розробити та подати західноєвропейським партнерам конкретні розробки щодо участі нашої держави в науково-технічних програмах Співтовариства, які можуть зацікавити їх. Серед цих програм можна виділити регіональну програму науково-технічної кооперації «Євріка» та її окремі проекти: «Євроком» — створення нових генерацій систем комунікації та управління, «Євроматік» — розробка та налагодження виробництва електро-комп'ютерних виробів та приладів, «Євромат» — створення нових синтетичних матеріалів, полімерів тощо, «Єврорейл» — будівництво швидкісних залізниць. Відкритими для співробітництва є організації ЕСПРІТ — Європейська стратегічна програма наукових досліджень у галузі технології інформаційних систем, БРІТЕ — Базові дослідження у сфері промислових технологій, СПРІНТ — Стратегічна програма інновацій та передання технологій та РАСЕ — Дослідження та розробки у сфері передових технологій для Європи.

Підстави для сподівань на виникнення заінтересованості до українського економічного потенціалу є. Адже у своєму прагненні створити висококонкурентне європейське економічне угруповання західноконтинентальні країни, фірми, корпорації зможуть користуватися значними можливостями української аерокосмічної, авіабудівельної, зварювальної індустрії.

Можливе співробітництво у сферах медичній, екологічних досліджень та впровадженні «чистих» технологій, підготовки кадрів (у рамках проектів ЕРАЗМУС та КОММЕТ) та науково-технічної кооперації (САЙЕНС).

Застосування науково обґрунтованих принципів реалізації міжнародно-коопераційного процесу, широкомасштабне підключення до регіональних та глобальних програм інтернаціонального співробітництва, вибір адекватних геополітичних пріоритетів відповідно до реалій сучасного розвитку та згідно зі збалансованою концепцією загальнонаціональної та зовнішньоекономічної реформи є важливими передумовами подолання кризового стану, створення більш сприятливих умов для участі України в процесі господарської інтернаціоналізації.

Зважаючи на викладене вище та на галузево-територіальну специфіку української економіки, можна стверджувати, що найважливішими цілями організаційного регулювання науково-технічних напрямів зовнішньоекономічної політики держави на макрорівні є:

- визначення місця й ролі важелів науково-технічної політики у загальнодержавній стратегії у процесі регулювання відкритої економіки;

- визначення пріоритетних і проміжних цілей, а також методів та інструментів впливу на науково-технічну сферу міжнародного співробітництва з участю українських кооперантів;

- всебічна підтримка вітчизняних науково-технічних розробок, підтримка суб'єктів господарської діяльності щодо технічного переозброєння експортного виробництва (насамперед ідеться про такі напрями машинотехнічного експорту, як електронний, електротехнічний, авіаційний, транспортний, верстатний, а також хімічний та нафтохімічний, агропромисловий та ін.);

- активне залучення передового західного науково-технічного досвіду, продумана патентно-ліцензійна політика, сприяння суб'єктам основної господарської ланки у придбанні іноземних технологічних розробок та створенні таких спільних міжнародних структур, що можуть прискорювати НТП в Україні;

- сприяння раціоналізації імпорту в плані абсолютного й відносного збільшення в його масі машинно-технічної продукції;

- забезпечення ефективної та розвинутої науково-технічної інфраструктури;

- забезпечення необхідного рівня участі України в міжнародних організаціях та структурах, що сприятимуть прискоренню НТП в Україні.

Визначення функцій макроекономічного балансування має відбуватися відповідно до вимог мінімальної достатності згідно з іманентними рисами самоврегульованих ринкових механізмів. При цьому зазначена «мінімальна достатність» передбачає використання властивих державі функцій забезпечення сприятливої кон'юнктури для розв'язання завдань експортної експансії та раціоналізації імпорту, іноземного інвестування. Принципово важливими та притаманними винятково державі інструментами впливу на міжнародно-коопераційну сферу є нормативно-правові важелі та програмно-цільові засоби втручання за чіткою галузево-об'єктною адресністю. Передусім можна наголосити на активних управлінських діях, що передбачають фінансування, створення лімітованого переліку одержувачів пільг згідно з чітко визначеними критеріями та формами їх надання заради стимулювання розвитку НДДКР з ключових напрямів НТП, експортного виробництва, згідно зі стратегічними пріоритетами української держави.

3.2.6. Стандартизація як фактор та умова міжнародного співробітництва

Політика в галузі стандартизації є одним з важливих факторів та передумов інтеграції України до системи світового господарства, засобом проведення ефективної міжнародної економічної діяльності. Взагалі міжнародна практика свідчить, що принциповими завданнями є досягнення домовленостей про взаємне визнання сертифікатів відповідності товарів, а також гармонізація стандартів країн, широке співробітництво між статистичними відомствами країн, що торгують та здійснюють кооперування, реалізують інші форми економічної взаємодії.

Важливими функціями системи стандартизації та сертифікації є уніфікація параметрів економічної діяльності в Україні з міжнародними нормами, що має на меті оптимізацію умов спеціалізованого виробництва, експортної діяльності, недопущення надходження на територію України дешевої неякісної продукції іноземного походження, причому така продукція у більшості випадків створює конкуренцію продукції вітчизняного виробника.

Стаття 2 Угоди про технічні бар'єри в торгівлі СОТ визнає право урядів установлювати вимоги і технічні регламенти з метою забезпечення національної безпеки, запобігання обманній практиці, захисту здоров'я і безпеки людини, життя та здоров'я тварин або рослин, охоро-

ни навколишнього середовища. Щоправда, введення зазначених заходів потребує виконання відповідних процедур щодо оповіщення країн — торговельних партнерів, а тому досконалого обґрунтування.

Основним правовим інструментом, який регламентує політику стандартизації в країні, установлює правові й організаційні засади стандартизації та спрямований на забезпечення єдиної технічної політики у цій сфері, є Закон України «Про стандартизацію» (№ 2408-III, набув чинності в травні 2001 р.).

Згідно з цим документом, метою стандартизації в Україні є забезпечення безпеки для життя та здоров'я людини, тварин, рослин, а також майна та охорони довкілля, створення умов для раціонального використання всіх видів національних ресурсів та відповідності об'єктів стандартизації своєму призначенню, сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі. А сутність державної політики у сфері стандартизації визначають такі принципи:

- забезпечення участі фізичних і юридичних осіб у розробленні стандартів та вільного вибору ними видів стандартів при виробництві чи постачанні продукції, якщо інше не передбачено законодавством;

- відкритості та прозорості процедур розроблення і прийняття стандартів з урахуванням інтересів усіх заінтересованих сторін, підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників;

- доступності стандартів та інформації щодо них для користувачів;

- відповідності стандартів законодавству;

- адаптації до сучасних досягнень науки і техніки з урахуванням стану національної економіки;

- пріоритетності прямого впровадження в Україні міжнародних і регіональних стандартів;

- дотримання міжнародних та європейських правил і процедур стандартизації;

- участі у міжнародній (регіональній) стандартизації.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» дозволяє імпорт на територію України лише тих товарів, які за своїми технічними, фармакологічними, санітарними, фітосанітарними, ветеринарними та екологічними характеристиками не порушують мінімальних умов відповідних стандартів та вимог, що діють на території України, причому в разі відсутності національних стандартів та вимог України на певний товар застосовуються відповідні міжнародні стандарти та вимоги або інозем-

ні стандарти та вимоги, що діють у провідних країнах — експортерах зазначених товарів.

Згідно з вітчизняним законодавством, продукція, що імпортується та підлягає обов'язковій сертифікації на території України, повинна супроводжуватися сертифікатом, який підтверджує її відповідність обов'язковим вимогам нормативних документів, що діють в Україні. Разом з тим технічна регламентація умов імпорту товарів, відповідно до міжнародних домовленостей, не повинна використовуватись з метою створення нетарифних бар'єрів у торгівлі.

Міжнародний досвід також свідчить про пріоритетність розв'язання проблем у сфері стандартизації стосовно проведення інтеграційних заходів. Так, на післякризовому етапі формування відкритої економіки України важливо узгодити технологічні параметри розвитку національної економіки, моделі її міжнародної спеціалізації з тими, що діють у Євросоюзі, а також на території країн СНД.

Важливою функцією держави є уніфікація режиму міжнародної економічної діяльності, і передусім торгівлі. Зокрема, необхідний інструмент регулювання експортно-імпортних операцій — товарний класифікатор, який є підставою для застосування інструментів тарифного і нетарифного регулювання міжнародної торгівлі, здійснення митного оформлення товарів, ведення статистики міжнародної торгівлі. В Україні було прийнято Постанову Кабінету Міністрів «Про Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності» (№ 1354 від 31 серпня 1998 р., із пізнішими змінами), згідно з якою було введено в дію державний класифікатор ДК 017-98 «Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності» (УКТЗЕД) — єдину митно-статистичну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності.

Політика ЄС у сфері стандартизації: методологічне значення для України

Ключовим міжнародним напрямом розвитку технологій сертифікації та оптимізації метрологічного регулювання є гармонізація критеріїв якості та виробничих нормативів України з відповідними параметрами ЄС. У цьому зв'язку ситуація та політика Євросоюзу у сфері стандартів заслуговує на особливу увагу.

Етапною подією для вироблення спільної стратегії щодо стандартів для ЄС стало ухвалення в 1985 р. плану Європейського Співтовариства щодо впровадження єдиного внутрішнього ринку. Відповідно до цього документа до продукції, яка продається на ринку ЄС, висуваються єдині вимоги щодо її якісних характеристик. У тому ж році (7 травня) було за-

тверджено так званий «Новий підхід до технічної гармонізації та стандартів» (ОJ 85/C136/1) — документ, який містить єдині вимоги щодо гармонізації та відповідності якісних характеристик продукції загальним принципам.

Відповідно до «Нового підходу» було запроваджено нову систему законодавства та нормативного регулювання на рівні Співдружності. Документом було кодифіковано права та компетенції відповідних органів Євросоюзу, порядок взаємин цих органів із зовнішніми стосовно ЄС структурами в галузі стандартів. У «Новому підході» особливо наголошувалося на тому, що стандарти є ключовим компонентом єдиного ринку. Вони можуть вирішальним чином сприяти торгівлі та уніфікувати умови бізнесу і виробничої діяльності.

В інституційному аспекті «архітектура» стандартизаційно-метрологічного регулювання мала такий вигляд: Європейська комісія та компетентні органи Європейської Асоціації Вільної Торгівлі встановлюють ключові критерії щодо здоров'я, безпеки громадян, охорони навколишнього середовища (для таких цілей видаються відповідні директиви). Ці ж самі органи, а також Європейський комітет зі стандартизації, Європейський комітет з електротехнічної стандартизації та Європейський інститут зі стандартизації телекомунікацій, Європейське бюро з охорони довкілля та інші органи встановлюють допоміжні якісні та технічні вимоги (технічно для таких цілей видаються мандати, дозволи та ін.). Щоправда, все ще залишається і так звана «негармонізована сфера», яка не була охоплена спільним регулюванням та є предметом регулювання на національному рівні. Наявність «негармонізованої сфери» пов'язана не тільки з технічними ускладненнями з урахуванням усіх можливих технічних характеристик для всіх видів продукції. Вона зумовлена й об'єктивними культурно-історичними, географічно-кліматичними відмінностями між країнами. Причому національні нормативи можуть бути як м'якшими, так і жорсткішими за спільні.

Відповідність стандартам якості засвідчує маркування «CE Mark» (або «СЕ»), яке саме по собі не є «знаком якості», але вказує на відповідність продукції вимогам відповідних директив, мандатів та інших регулюючих інструментів. Контроль за дотриманням правил маркування здійснюють компетентні органи держави-імпортера.

Резюме

Рух технологій є важливою складовою міжнародних економічних відносин, а також фактором динамізації міжнародного співробітництва країн. Цей сектор господарського життя відзначається найбільшим динамізмом, що зумовлює зростання його відносної ваги в спектрі інших форм взаємодії країн і підприємницьких структур, а також абсолютних показників його функціонування.

Країни як суверени національного та міжнародного економічного життя мають важелі впливу на характер між-

народного обміну технологіями, темпи НТП та продуктивність використання передових досягнень НДДКР у господарському житті. Обов'язковим для країни, що прагне посісти більш вигідне місце в системі міжнародного поділу праці, є вироблення програм науково-технічного розвитку та сприяння прогресивним видам виробництва, фундаментальній та прикладній науці.

Однією з ключових сучасних форм організаційно-економічного сприяння розвитку високотехнологічного виробництва, прикладної науки є науково-технічні парки — технополіси. Вони можуть стати джерелом сучасних технологій, динамізатором бізнесу, каналом додаткових надходжень до державного бюджету.

Виникнення нового науково-технічного стану міжнародних економічних відносин веде до того, що дослідна та дослідно-прикладна сфери вже не просто є передумовами обміну товарами високої технології та поєднання виробничих зусиль у тих процесах господарського відтворення, яким вони передують. Науково-технічні розробки дедалі більше й самі стають предметом міжнародної економічної діяльності, об'єктом дво- та багатосторонніх проектів з метою вивчення та практичного застосування природних закономірностей, нових засобів виробництва. І пояснюється це не лише механічною заміною пріоритетів розвитку, появою нових потреб, поширенням сфери інтернаціонального ринку на нові технологічні рівні, а й органічним поєднанням науки з виробництвом.

Важливим чинником ефективної міжнародної торгівлі, інтеграції України до європейського господарського простору, максимізації корисного ефекту від дії зони вільної торгівлі в рамках СНД є оптимізація системи стандартизації. Така оптимізація сприятиме збільшенню обсягів експорту, кращому контролю за імпортом, допоможе налагодити ефективніше виробниче кооперування, дасть змогу знизити непродуктивні витрати.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Науково-технічне співробітництво як фактор та елемент міжнародного співробітництва

З точки зору предметного аналізу інтернаціоналізації господарського життя, розвитку форм міжнародних економічних відносин можна констатувати еволюцію самої природи та матеріального вмісту міжнародної торгівлі: зростає питома вага й абсолютна маса окремих вузлів, напівфабрикатів тощо, які є результатами функціонування усупільненого у міжнародному масштабі виробництва. Однак це не означає припинення дії факторів глибокої національної спеціалізації та перетворення обміну готовими для безпосереднього споживання товарами на рудимент міжнародної кооперації виробництва. Навпаки, активний технологічний розвиток на рівні національних господарських комплексів веде до появи на світовому ринку не лише нових товарів, а й їхніх різновидів.

Науково-технічні моменти кооперації праці є як важливим чинником її прискорення та поглиблення, так і (у багатьох випадках) необхідною передумовою розвитку окремих її форм. Фактично йдеться про виникнення нового, науково-технічного стану міжнародної кооперації виробництва, адже розвиток дослідної та дослідно-прикладної сфер є не лише передумовою обміну товарами високої технології та поєднання виробничих зусиль у тих процесах господарського відтворення, яким вони передують. Науково-технічні розробки дедалі більше й самі стають предметом міжнародної кооперації виробництва, об'єктом дво- та багатосторонніх проектів з метою вивчення і практичного застосування природних закономірностей, феноменів, створення біотехнологій, полімерів, сплавів тощо. І причина цього — не лише механічна зміна міжнароднокоопераційних пріоритетів, поширення сфери інтернаціонального ринку на нові технологічні рівні, а й органічне поєднання науки з виробництвом.

Поширеною стає така ситуація, коли науково-технічний фактор розвитку навіть не може бути використаним з максимальною ефективністю, коли він лімітований міжнаціональними кордонами, а це є додатковим інтегративним стимулом. Його дію ілюструють такі західноєвропейські технологічні програми, як «Аріан», «Евріка», «Євроробот», «Євробіо» та багато інших.

Природно, що науково-технологічна тенденція міжнародної кооперації, що спрямована на її поглиблення та подальшу технологічну специфікацію, збігається із процесом зростання ефективності такого співробітництва та історичною зміною окремих його форм на більш розвинуті та досконалі. Науково-технічний прогрес сам по собі становить для індустріально розвинутих країн фактор міжнародної кооперації принципової ваги, так само, як у минулому чи сьогодні для країн відносно відсталих — наявність природних ресурсів.

Терміни та поняття

Технологія (від грецького *techne* — мистецтво, вміння та ... логія) — сукупність методів та елементів організації процесу виробництва як процесу перероблення сировини та напівфабрикатів у готову продукцію. Технологією називають конкретну ефективну модель виробництва або інтелектуально містку розробку, яка поліпшує якісні параметри виробництва.

Міжнародний рух технологій — переміщення через національні кордони інформації про способи організації виробництва, налагодження випуску конкретних товарів або послуг (у різних співвідношеннях між інформаційними масивами та їхніми матеріальними носіями), сучасних та ефективних засобів виробництва, а також інтелектуально місткої продукції, що має виробниче значення.

Постіндустріальне суспільство — умовне позначення соціальної структури та стану міжособистісних відносин, яке пов'язане зі зміною якості розвитку з другої половини ХХ ст., поширенням наукомісткого виробництва, прискоренням НТП, інформатизацією. В умовах П.с. виникають нові критерії якості розвитку та життя, згідно з якими суспільна, особиста та споживча цінність продукту визначається дедалі більшою мірою його інформаційним вмістом, причому його матеріальне наповнення стає відносно менш значущим. Синоніми терміна — Технотронне суспільство (З. Бжезинський), Інформаційне суспільство. Але з плином часу прагнення «дати визначення» сучасній епосі вшухає. Навпаки, минулі часи дедалі більше сприймаються як такі, для яких характерною є відносно мала інформаційна насиченість як на рівні суспільного буття, так і на рівні індивідуально-побутовому.

Науково-технічне регулювання — комплекс заходів та інструментів державної політики, яка має на меті прискорення науково-технічного розвитку на рівні країн, регіонів, угруповань держав. Н.-т. р. набуває різних форм податково-фінансового, організаційно-інституційного сприяння, регіональної, інтеграційної політики, а ступінь його ефективності значною мірою визначає якість та динаміку сучасного розвитку.

Інновація (від англ. *Innovation*, нововведення) — створення нового продукту, впровадження технологічного процесу або економіко-організаційної методики, які спрямовані на поліпшення якості споживання, вдосконалення виробництва та є вираженням науково-технічного прогресу.

Стандарти (за визначенням Міжнародної організації з питань стандартизації) — це документально зафіксовані угоди, які містять технічну специфікацію або інші точні критерії, призначені для постійного дотримання на практиці як правил, настанов або уточнень параметрів діяльності з метою гарантування того, що матеріали, продукти та послуги відповідають вимогам, які висуваються до них.

Стандартизація (згідно з Законом України «Про стандартизацію») — діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань із метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у

певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі і сприянню науково-технічному співробітництву; міжнародна стандартизація — стандартизація, що проводиться на міжнародному рівні й участь у якій відкрита для відповідних органів усіх країн.

Орган стандартизації (згідно з Законом України «Про стандартизацію») — орган, що здійснює стандартизацію, визнаний на національному, регіональному чи міжнародному рівні, основними функціями якого є розроблення, схвалення чи затвердження стандартів.



Контрольні питання

1. У яких формах реалізується міжнародний рух технологій?
2. Як реалізується комерційний та некомерційний рух технологій?
3. У чому полягають найбільш принципові соціальні наслідки розвитку та руху технологій?
4. У яких основних формах здійснюється науково-технічне регулювання у відкритій економіці?
5. Яку роль відіграє інформатизація в міжнародній економічній діяльності сучасної держави?
6. До яких економічних та соціальних наслідків для економіки України може привести розвиток мережі технологічних парків?



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Новицький В. Є. Міжнародна кооперація праці: проблеми та моделі. — К., 1994. — 166 с.
3. Будущее мировой экономики: Доклад группы экспертов ООН во главе с В. Леонтьевым. — М., 1979. — С. 26.
4. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс Й., Беренс III Вильям. Пределы роста. — М., 1991. — 208 с.
5. Форрестер Дж. Мировая динамика. — М., 1978. — 168 с.

Розділ 3.3

Економічна безпека за умов відкритої економіки

3.3.1. Поняття економічної безпеки держави в міжнародному конкурентному середовищі

Поняття економічної безпеки української держави після проголошення державної незалежності набуло надзвичайно великого значення. І це не дивно: гарантування економічної цілісності відтворювального комплексу країни, його ефективності є необхідною відповіддю на принципові виклики часу, передусім на питання: чи в змозі колишня радянська республіка мати стабільну фінансову систему, знайти нових геостратегічних партнерів, обрати правильні інтеграційні орієнтири та перейти у «вільне плавання» у світовому ринковому середовищі із непільговими цінами на енергоносії та жорсткою конкуренцією, високими вимогами споживачів до якості продукції.

Існує як пряма залежність між макроекономічними показниками та рівнем економічної безпеки держави, так і зворотна — між рівнем економічної безпеки та макроекономічними показниками. Саме тому, акцентуючи увагу на відповідних напрямках економічної безпеки, можна ефективно впливати на макроекономічний розвиток держави.

Низька ефективність та несприятлива структура зовнішньої торгівлі товарами, відсутність помітних успіхів у залученні до сфери міжнародних економічних відносин поки що значного вітчизняного науково-технічного та інтелектуального потенціалу є факторами, що погіршують економічне становище держави. Все ще зберігається розрив між невисокою експортною спроможністю та великою імпоротною залежністю економіки. Це обмежує можливості структурної перебудови національного господарського комплексу, становлення його ефективної зовнішньоекономічної спеціалізації та дедалі більше загрожує економічній безпеці держави.

Втім, далеко не одна Україна постала перед принциповими питаннями обрання такої парадигми розвитку, яка з максимальною ефективністю може гарантувати стабільність її конституцій-

ного ладу та багатосторонній розвиток соціуму, його культури, збереження історичних, мовних традицій. «Виклик часу», від якого залежить майбутнє усіх країн світу, навіть найпотужніших та найвпливовіших, — це необхідний атрибут глобалізації, лібералізації економічного життя, інформаційного обміну, дедалі більшої прозорості кордонів.

Можна сказати, що саме економічна безпека є кардинально значущою складовою державної безпеки взагалі. Чітке розуміння поняття економічної безпеки, її параметрів та пріоритетних цілей є обов'язковим для вироблення тих практичних заходів, яких було б доцільно вжити з метою гарантування життєвих пріоритетів державного, національного розвитку.

Економічна безпека це — наявність у держави достатніх можливостей для стабільного забезпечення розширеної репродукції виробничого потенціалу в промисловості, сільському господарстві та в усіх сферах докладання соціально корисної праці, а також гарантування економічними засобами таких соціальних цілей, як стабільність суспільного ладу, наявність доступної та дійової системи охорони здоров'я, створення надійних військово-політичних гарантій щодо зовнішніх загроз.

У цьому зв'язку можна дати більш чітке визначення поняття «економічна безпека»:

Економічна безпека є однією з ключових якісних характеристик соціально-економічної системи, яка визначає її здатність до самовідтворення, сталого розвитку, ефективної міжнародної конкуренції, підтримування прийнятних умов життя населення, тривалого самозабезпечення ресурсами, а також послідовної реалізації національних геополітичних, господарських інтересів.

Більш широке, перспективне бачення національної безпеки за умов відкритості конкурентних ринкових комплексів пов'язано із забезпеченням ряду базових критеріїв та стандартів розвитку — випереджальним розвитком наукомістких, освітніх галузей, всебічної модернізації громадського суспільства згідно з сучасними цінностями та інформаційними реаліями.

Отже, сам факт існування вітчизняної економіки як єдиної системної цілісності навіть у таких умовах розширив уявлення про межі допустимої глибини структурної кризи, «збагативши» теорію кризового розвитку.

На міжнародне становище України вплинули затримки з проведенням реформи. Наприклад, у країнах Центральної та Східної Європи на захід від кордонів колишнього СРСР уже в 1994 р. мав

місце приріст ВВП (від 2,6 до 5,5 %). У той самий рік в Україні спостерігалася протилежна тенденція — падіння показників ВВП — 23 %, причому падіння в промисловості становило 28 %, а в сільському господарстві — 17 %. Можна навіть стверджувати, що ситуація в 90-х роках в Україні була найгіршою з усієї групи посткомуністичних країн, якщо, звичайно, не брати до уваги держави, які постраждали від військових дій.

3.3.2. Складові економічної безпеки

Разом з тим поняття «економічна безпека» має дещо ірраціональний присмак: на відміну від тих сторін життя, які є його об'єктом (динаміка ВВП, рівень витрат на науку тощо), воно не може мати самостійних кількісних вимірів. Таким чином, навряд чи можна вважати доцільними спроби дати в цьому разі які-небудь строгі і безумовні дефініції. Фактично, виходячи з цих міркувань, ще 24 століття тому Платон казав про безпеку як про «запобігання шкоді». І така універсальна за своєю природою оцінка лише наповнюється конкретним змістом, який диктується реаліями соціально-економічного, міжнародно-політичного життя.

Згідно з критеріями системного підходу слід відзначити, що економічна безпека як загальне та дещо абстрактне явище має конкретні прояви, в комплексі яких воно, власне, і реалізується. Ці ж прояви можуть характеризуватися відповідними критеріями та показниками.

Крім того, оскільки в економіці безпека тісно пов'язана з категорією інтересів, приводом для дослідження безпеки є наявність загрози останнім. Що ж може бути як базовими національними економічними інтересами, так і згаданою «шкодою» в масштабах економіки країни, всерйоз загрозливою щодо її інтересів?

Виходячи із загального розуміння цілей державного розвитку, докладніше поняття економічної безпеки можна розглядати з різних точок зору та в різних контекстах. Але в найбільш універсальному трактуванні можна виділити такі ключові її складові, а також критерії.

Здатність забезпечувати сталий розвиток національної економіки. Зокрема, йдеться про комплекс інструментів та практичних можливостей гарантувати процес економічного відтворення в суспільстві, як правило розширений, у контексті міжнародної конкуренції та постійно триваючих змін в умовах виробництва.

Наявність ефективних можливостей підтримувати стабільний стан соціально-економічної системи. Мається на увазі насамперед надійний захист власності в усіх її формах, підтримання достатніх умов та гарантій для підприємницької активності, попередження та протидія тенденціям, силам та факторам, які потенційно здатні дестабілізувати ситуацію, викликати соціальні негаразди, порушувати макроекономічну, фінансово-монетарну рівновагу, погіршувати добробут населення та окремих його груп тощо.

Здатність підтримувати науково-технічні розробки, впроваджувати лідируючі технології, інновації, забезпечувати надходження до країни технологій, ноу-хау, передових методик управління. Йдеться передусім про наявність у державі науково-дослідних інститутів, структур на виробництві, які здійснюють розроблення фундаментальних наукових проблем, впровадження винаходів та постійну модернізацію виробництва, реалізацію конкретних технологічних досягнень, технічних приладів, а також про їх підтримку, створення нових закладів, якщо цього вимагають умови НТП, підвищення професійного, освітнього та загальнокультурного рівня працівників і населення в цілому.

Існують як якісні, так і кількісні критерії національної економічної безпеки, і в останньому аспекті виділяють бажані орієнтири, а також граничні значення — крайні величини, перевищення яких за різних ситуацій може зашкодити нормальному перебігу подій, деформувати модель розвитку, умови відтворення, призвести до економічного колапсу, руйнівних тенденцій у сфері економіки.

Зрозуміло, що основним показником економічного розвитку, а відповідно — статтею в переліку пунктів економічної безпеки (або потенційних загроз) є абсолютний рівень і динаміка ВВП країни. Цей інтегруючий показник узагальнює в єдиному кількісному агрегаті результати різноманітної господарської практики, різні якісні аспекти життєдіяльності економіки країни. Отже, його динаміка є базовою характеристикою економічної безпеки країни, і довготривалим цілям національної безпеки відповідає забезпечення стабільного щорічного приросту ВВП.

Щоправда, питання вимагає певного уточнення. За експертними оцінками, у 80-х — на початку 90-х років домінувало переконання в тому, що лімітом припустимого з погляду державної цілісності падіння показника ВВП внаслідок кризових явищ, а також під час проведення структурної реформи є показник в 30 %. Вважалося, що після цього виникає ланцюгова реакція незворотних змін і руйнівного соціального катаклізму. Втім, протягом 90-х років ВВП України скоротився більш ніж на 60 %

унаслідок катастрофічного колапсування промислового і сільськогосподарського виробництва. (Це відбувалося на переважно-му тлі уповільненого зростання світової економіки в 2,6—3 %). У реальних обставинах небезпека полягає в тому, що сам по собі процес колапсу не просто означає відсутність можливості підтримувати навіть просте відтворення господарського потенціалу на теперішній момент часу, а й об'єктивно не дає змоги мобілізувати капітальні ресурси для значущих інвестицій, технічного переозброєння деградуючого парку машин і обладнання, подолання енерго- і матеріаловитратності господарювання. Причому відсутність чіткої державної стратегії щодо оптимізації споживання енергоносіїв, зокрема імпортованих з інших країн, спричиняє посилення енергетичної та, більш широко, економічної залежності й становить загрозу не тільки економічній безпеці держави, а й самому її суверенітету.

Загрозами економічного плану є також безробіття (воно також має певний вимір — рівень безробіття), розрив у рівнях доходів між різними верствами населення (відношення доходів певної частини найбільш заможних громадян до доходів найбільш бідніших), темпи інфляції (поточні ціни у співвідношенні з базовим індикатором цін), національний борг (співвідношення між рівнем боргу та обсягами джерел прибутків, валютних надходжень, наприклад — річним експортом).

3.3.3. Економічна безпека в контексті сучасної геополітики

Кардинальною значущою складовою економічної безпеки України є її міжнародна економічна безпека. Причому остання розглядається в потрійному ракурсі.

По-перше, міжнародна економічна безпека як така пов'язується з можливістю забезпечення всебічного динамічного розвитку національного господарства через максимально повне використання переваг міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації праці.

По-друге, міжнародна економічна безпека пов'язана зі здатністю держави забезпечувати свої нагальні потреби в критичному імпорті. За сучасних українських умов критичний імпорт становлять вуглеводні енергоносії та ядерне паливо для атомних енергосистем, окремі комплектуючі технологічні поставки, що надходять з СНД, а також високі технології, ноу-хау походженням з провідних індустріальних держав.

По-третє, міжнародна економічна безпека своєю обов'язковою умовою має наявність в державі стійкої здатності забезпечувати сприятливі показники макроекономічних балансових агрегатів, передусім загального платіжного балансу, бюджетного балансу, а також зовнішньоторговельного балансу в довгостроковій перспективі. Це є об'єктивною передумовою стабільності національного валютного ринку, стійкості гривні та позитивних інтегративних тенденцій у макрогосподарській системі України. У контексті зовнішньоторговельної безпеки провідну роль відіграє митно-тарифна політика, яка має бути спрямованою на захист національних інтересів і стимулювання торговельного співробітництва з іншими країнами.

Уряд повинен здійснювати ретельний вибірковий покраїновий, порегіональний аналіз результатів міжнародної торговельної діяльності України, прагнучи до встановлення паритетних відносин з тими країнами, в торгівлі з якими переважають тенденції перевищення українського імпорту над експортом.

Визначення геоекономічних орієнтирів формування відкритої економіки України є одним з найгостріших питань економічної безпеки держави після здобуття нею незалежності. Тому функціональна зовнішньоекономічна модель України повинна, на думку експертів УЦЕПД, містити три проблемні блоки:

1) внутрішня організаційно-політична логіка національної функціональної відкритої економічної системи;

2) зовнішні світогосподарські та регіональні передумови щодо перспективного характеру системи міжнародно-коопераційних зв'язків відкритої економіки України;

3) конкретно-практичні напрями, а також альтернативні та потенційні варіанти геоекономічної моделі України.

Оцінюючи ситуацію в експортному виробництві на території України, доводиться визнати, що вона не відповідає не тільки її економічному потенціалу за валовими показниками, а й господарсько-технологічній структурі, галузевому розподілу та рівню кадрового корпусу. За наявності великого наукового потенціалу майже відсутнім є високотехнологічний експорт продукції наукомісткого виробництва. Українську економіку характеризує переважно сировинний, енергоємний характер товарної структури експорту, а це не тільки не відповідає наявній структурі, а також тенденціям світового експорту, а й консервує високу залежність як від поставок енергоносіїв, так і імпорту високих технологій. Нераціональним та потенційно небезпечним явищем є регіональна асиметрія в територіальному розміщенні експорт-

них потужностей — понад 50 % експорту України забезпечують тільки чотири (Донецька, Луганська, Дніпропетровська та Одеська) області.

Тому необхідно стимулювати складне технологічне експортне виробництво та сприяти закордонному продажу за тими науково-технічними напрямками та в тих економічних галузях, розвиток яких може сприяти збільшенню товарної маси, що експортується з території України. Це, зокрема, електрозварювання, порошкова металургія, створення нових, надтвердих, високоякісних матеріалів тощо.

Серед конкретних галузевих пріоритетів державної підтримки експорту надзвичайно актуальною є технологічна реконструкція підприємств чорної металургії з метою збільшення частки електросталеливарного виробництва (зараз воно становить менше 3 %), а також продукції безперервного лиття (до 7 % в Україні порівняно з 74 % у світі та ще більшою її питомою вагою в індустріально розвинутих країнах).

Слід стимулювати експорт з високим ступенем перероблення. Ця вимога відповідає і загальній світовій тенденції збільшення в системі торговельних відносин частки торгівлі високотехнологічною продукцією, готовими виробами. Деякі експерти вважають, що на світовому ринку 2010 р. частка продукції первинної переробки становитиме 20 %; готових виробів — 80 % загального обсягу. Україні, зокрема, від експорту металів «на вагу» необхідно переходити до експорту складнопрофільного прокату, від експорту промислової та сільськогосподарської сировини до експорту продукції її обробки.

Зважаючи на світову тенденцію до підвищення питомої ваги в масі експорту послуг, а також на наявний в Україні потенціал у цій сфері, необхідно здійснювати заходи, спрямовані на реалізацію існуючих та створення нових експортних можливостей щодо послуг на експорт. Важливу роль тут повинна відігравати транспортна галузь, особливо морський флот, розташовані на українській території залізниці та трубопроводи.

Кардинальним напрямом роботи щодо створення більш сприятливих параметрів економічної безпеки є прийняття обґрунтованої імпоротної стратегії, що повинно сприяти перетворенню імпорту на дійовий фактор технологічної реконструкції української промисловості за рахунок диверсифікованої митної політики — розроблення тарифів згідно з інтересами національної промисловості, конкретних виробників високотехнологічної, зокрема експортної продукції.

Чималі проблеми для фінансових ринків виникають у країнах із завищеними валютними курсами, особливо на тлі м'якої грошової політики та широкого, комерційно невиправданого внутрішнього кредитування. До речі, напередодні кризи 1997—1998 рр. у країнах Південно-Східної Азії, так само, як і в Росії та в Україні, мали місце спроби штучного підтримання курсу національної валюти, через що була втрачена значна частина валютних резервів та збільшено обсяг зовнішніх боргових зобов'язань. І тут не останню роль відіграв помилковий курс МВФ, котрий було вироблено на базі ортодоксальних підходів та уявлень, згідно з якими тверда валюта — це вже майже запорука «усього найкращого», що тільки може бути в економічному житті. Адже так само, як кредити МВФ, котрі були спрямовані на підтримку стабільності рубля, не врятували Росію в серпні 1998 р., так не допомогли вони в «зловісному» 1997 р. і Таїланду, хоча і становили просто-таки велетенську та, здавалося б, цілком достатню для такої невеликої країни суму — 16,7 млрд дол.

Взагалі за своєю гостротою кризові події 1997—1998 рр. впевнено були внесені експертами до анналів найбільших фінансових потрясінь XX ст. Протягом кількох місяців, коли азійська криза, виходячи за регіональні та навіть континентальні межі, вже вирувала на ринках усього світу, траплялися значні раптові девальвації національних валют та зниження вартості цінних паперів на всіх провідних фондових біржах, що, зокрема, відбивалося навіть і в значній негативній динаміці агрегованого індексу Dow Jones.

Значну небезпеку для фінансових ринків країн з порівняно невеликими валютними резервами, а особливо країн з перехідною економікою, становлять безконтрольні коливання короткотермінових капітальних інвестицій внаслідок зростання та зменшення відсоткових ставок на світових фінансових ринках. Зрозуміло, що безпосередню загрозу становлять саме фази підвищення таких ставок на міжнародних ринках, до чого слід бути готовими вже у відносно «спокійні» періоди. Принаймні повна лібералізація транскордонного руху короткострокових інвестицій не повинна сприйматися як цільова функція ефективної ринкової системи як такої. Скажімо, в Таїланді, як ніде в іншій країні, правилом було дуже широко використовувати для покриття поточних бюджетних та розрахункових дефіцитів саме короткотермінові капітали, що, вірогідно, і перетворило його на місце народження фінансових буревіїв другої половини 90-х років.

У сучасному світі обсяги «гарячих грошей», короткотермінові капітали вже на порядок перевищують фінансову потужність центральних банків та національних урядів. І тільки типовий щоденний обсяг валютних угод, який може перевищувати 1 трлн дол., дорівнює приблизно 80 % усіх міжнародних валютних резервів. Щодо порівняння обсягів валютних спекуляцій та обсягів світової торгівлі, то тут перевага перших перед другими приголомшує і становить 50 разів.

У результаті вже не можна легковажно відмахнутися від проблеми монетарної і, власне, нереальної детермінанти та погоджуватися із спрощеними оцінками фінансових потрясінь у тій або іншій країні як наслідків «неадекватної політики» її уряду або центробанку. Помилки останніх аж ніяк не виключаються, проте макроекономічні інститути можуть просто виявитися слабкішими за ті стихійні або навіть суб'єктивно спрямовувані сили, які час від часу здійснюють хвилеподібні атаки на національні валюти, інститути обігу цінних паперів, грошово-фінансові системи.

3.3.4. Актуальні проблеми економічної безпеки України

Обрання неадекватної парадигми розвитку, проведення урядом України протягом тривалого часу недбалोї політики реформування, збільшення криміногенності суспільства значно ускладнило ситуацію у сфері економічної безпеки України. Це додало ще більшої ваги питанням з'ясування сутності та розв'язання проблем економічної безпеки країни.

Основним зовнішнім орієнтиром при створенні ефективної моделі відкритої економіки України є збільшення обсягів зовнішньої торгівлі при підвищенні (і навіть в умовах прискорення цього підвищення) співвідношення показників світової торгівлі та валового світового продукту. Так, якщо в 1960 р. воно становило 7 %, в 1970 — 8 %, то в 90-х роках — вже перевищувало 15 %.

Окрема «больова точка» — несприятлива динаміка припливу та відпливу капіталу для України. При малих обсягах інвестицій у вітчизняну економіку, що пояснюється передусім несприятливим підприємницьким кліматом, відбувається нелегальний відплив капіталу з України. Щоправда, поняття «нелегальність» є відносним. В Україні взагалі дуже обмеженим є право національних інвесторів вивозити капітал та вкладати його в іноземні виробництва (що є звичною справою для переважної біль-

шості держав з ринковою економікою). Краще вести мову про загальні зловживання та джерела походження капіталів, що стають предметом міжнародної взаємодії, а оптимізація правового режиму всередині країни сприятиме й оздоровленню міжнародного інвестиційного процесу.

Звичайно, цей аспект міжнародної економічної безпеки пов'язаний і з проблемою готовності тих або інших угруповань, міжнародних економічних блоків та окремих країн до конкретних торговельно-коопераційних заходів стосовно України. А це передбачає поступовість та певну етапність процесу інтеграції України в світогосподарські структури. Уточнимо це міркування.

- Етапність інтеграції, звичайно, не повинна сприйматися механічно, з огляду лише на логіку сьогоденних переваг. Так, відносна легкість реалізації інтеграційних проектів сьогодні не повинна затьмарювати міркування довгострокового порядку.

- Під час розроблення довгострокової стратегії України слід враховувати такий значущий фактор для гарантування національної безпеки окремої держави, як те, що на сучасному етапі формується виражена триполярна структура поділу світу та зон впливу з високим протекціоністським рівнем щодо зовнішніх конкурентів та ліберальних всередині. Це відповідає нинішній ситуації та виражає баланс інтересів провідних діючих макроагентів міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці.

- Найбільш актуальним для України є динамічне формування та розширення ефективно захищеного від товарних надходжень ззовні зі значними загальноблоковими нетарифними обмеженнями єдиного європейського ринку з вільним внутрішнім переміщенням людей, товарів, послуг та капіталів, на якому запроваджено єдину європейську валюту та спільний банк. Підключення до цього ринку сусідів нашої держави — країн Східної та Центральної Європи — означає створення для неї нової системи гео економічних пріоритетів.

- На відносини України з Північноамериканськими країнами впливатиме створення та подальший розвиток Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА), а також формування торговельного блоку країн АТР за участі потужних та динамічних економік Японії та Китаю. У процесі підготовки або своєї реалізації перебуває і цілий ряд інших регіональних проектів, реалізація яких докорінно змінить існуюче співвідношення центрів гео економічного тяжіння та сил, які впливають на сам характер сучасної міжнародної кооперації.

- Щодо української участі в системі ГАТТ/СОТ в контексті економічної безпеки, то її слід пов'язувати з низкою істотних інституційних обмежень, пов'язаних із здобуттям нашою державою статусу країни з перехідною економікою. Це дасть змогу «зарезервувати» за собою право на певний захист національних галузей порівняно з більш ефективними та конкурентоспроможними західними, яким, крім того, попри численні декларації та заклики до торговельної лібералізації з боку західних держав, надаються вагомі протекціоністські пільги на внутрішніх ринках.

Потенційно вразливою для національної економіки є валютно-фінансова сфера, що особливо проявилось в українській практиці. «Національною специфікою» стала криза неплатежів, виникнення значної заборгованості по заробітній платі та інших соціальних виплатах, особливо гострий бюджетний дефіцит. Важливо також наголосити на тому, що для досягнення належного рівня економічної безпеки держави необхідна трансформація ідеології взаємовідносин України та міжнародних фінансово-кредитних установ.

З проблемами валютно-фінансової сфери України пов'язана і висока залежність від міжнародних фінансово-кредитних установ. Використання кредитно-фінансової й технічної допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій є необхідним для динамізації економічного розвитку та структурної трансформації економіки в Україні. Але реалізація відповідних програм можлива лише за умови використання набутого досвіду співробітництва з міжнародними фінансово-кредитними установами, урахування національних особливостей і макроекономічної і фінансової ситуації, на основі максимальної гарантованості національних інтересів України. Адже відомо, що в багатьох країнах мали місце негативні наслідки реалізації проектів та настанов МВФ, про що свідчать як події другої половини 90-х років, так і економічний колапс в Аргентині 2002 р.

Енергетична безпека держави — це можливість надійно забезпечувати потреби національного господарського комплексу паливно-енергетичними ресурсами, які є достатніми для підтримки життєдіяльності відповідних галузей і видів виробництва та соціальної сфери.

Факторами, що загрожують державним інтересам в енергетичній сфері, є:

- надзвичайно висока енерговитратність виробництва та значно більші обсяги споживання пального порівняно з випуском ВВП у країні, неощадливе споживання енергоносіїв;

- неефективне споживання електроенергії, опалення та газу в побуті, використання морально застарілих та неощадливих нетеплоізоляційних проектів у процесі житлового будівництва, відсутність побутових лічильників газу, тепла, води;

- застарілість, фізична амортизація та моральна невідповідність сучасним вимогам потужностей нафто- та газопереробної галузі, зношеність нафто- та газомагістралей, висока їх аварійність;

- структурна деградація вуглевидобувної галузі через низьку технічну озброєність гірничих розробок, неповне видобування вугілля, збереження неефективних збиткових шахт, кризи неплатежів;

- залежність держави від одного вектора імпорту енергоносіїв — з СНД (Росії та Туркменістану), що спричиняє неприпустимо значний вплив обмеженої кількості міжнародних суб'єктів, власне Росії, на економічну політику України;

- несприятливі умови функціонування українських АЕС, які, фактично, перебувають в аварійному стані та значною мірою виробили свій ресурс; велика заборгованість атомним електростанціям з боку споживачів, триваюча невизначеність багатьох питань щодо Чорнобильської АЕС;

- відсутність ефективної стратегії щодо впровадження альтернативних видів енергетики;

- недостатньо ефективний контроль за станом та будівництвом транспортної інфраструктури;

- відсутність чіткої загальної державної стратегії щодо оптимізації споживання енергоносіїв, зокрема імпортованих з інших країн, що спричиняє посилення економічної, у тому числі енергетичної, залежності.

В умовах сучасної глобалізації ступінь інтегрованості окремої країни в міжнародний господарський простір також стає одним із важливих компонентів національної економічної безпеки. Це відповідає тому, що залучення певних країн до тих або інших угруповань об'єктивно сприяє тенденціям зростання, скорочує технічні та трансакційні витрати. Рух шляхом дедалі більшої лібералізації й економічної взаємної залежності, регіоналізації стає ключовим чинником конкуренції між країнами, забезпечення динамізму просування вперед і в такий спосіб — стабільності і гарантованого, безпечного національного розвитку.

Відбувається глибока реструктуризація системи світового господарства в напрямі багатополярності та при радикальній зміні співвідношення сил і центрів гео економічного впливу. Простежується тенденція створення та еволюції високоінтегрованих

економічних просторів, до яких будуть входити близькі як географічно, так і з точки зору економічного та культурного розвитку країни з гнучкою системою лідерства в них та конкурентно-коопераційних відносин між собою.

На сучасному етапі цей процес набуває форми триполярної структури з високим протекціоністським рівнем щодо зовнішніх конкурентів та ліберальних всередині. Це відповідає плинній ситуації та виражає баланс інтересів провідних діючих макроагентів міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці.

Розвиваються або перебувають у процесі підготовки багато регіональних проектів, реалізація яких докорінно змінить існуюче співвідношення центрів геоекономічного тяжіння та сил, які впливають на сам характер сучасної міжнародної кооперації.

Оскільки валютно-фінансові, грошово-кредитні відносини є однією з найбільш вразливих соціально-економічних систем, гарантування належної економічної безпеки передбачає прийняття взаємоузгоджених заходів у валютно-фінансовій, монетарній, кредитній сферах. Необхідно подолати тенденцію «вимивання» капіталу з України: адже на тлі нелегального відпливу капіталу надходження легальних капіталів до країни є незначними.

Враховуючи обсяги поточного зовнішнього боргу України, необхідно вжити комплекс заходів та забезпечити поліпшення ряду базових макроекономічних показників. Ідеться передусім про:

- раціоналізацію імпорту, передусім за рахунок оптимізації енергоспоживання в країні,
- збільшення експорту, передусім за рахунок технологічної модернізації та організаційної оптимізації,
- реструктуризацію або списання (за тими або іншими векторами зобов'язань) боргів,
- збільшення чистих прямих зарубіжних інвестицій,
- мобілізацію додаткових фінансових ресурсів, зокрема приватних, на виплату боргів,
- збільшення фінансової допомоги з боку зовнішніх кредиторів,
- легалізацію і залучення до банківського обороту «тіньового» валютного капіталу.

Проблема національної безпеки, точніше загрози їй, існує не тільки на макроекономічному рівні. Значущими є мікроекономічні складові проблеми. Мікроекономічними факторами загрози інтересам відкритої економіки України є такі:

- нестача коштів;
- несумлінні методи комерційної діяльності;
- розбалансованість системи платежів;

- правова невідрегульованість, нормативна непослідовність;
- відсутність прийнятої системи фінансових гарантій;
- орієнтація багатьох спільних підприємств на випуск застарілої продукції, що консервує технологічну відсталість відповідних галузей та ускладнює вихід з цією продукцією на зовнішні ринки;
- надання зарубіжним партнерам надто великих, інколи виключних прав на реалізацію на зовнішньому ринку продукції українського партнера або продукції спільного з українським партнером виробництва;
- нееквівалентність фінансового та недостатність технологічного внеску іноземних компаній при здійсненні спільних виробництв;
- недостатнє розроблення українськими суб'єктами підприємства нормативно-правової бази та самих текстів зовнішньоекономічних контрактів, як того вимагають умови можливого ризику;
- недостатність висококваліфікованих профільних працівників, низька компетентність суб'єктів міжнародної економічної діяльності України на комерційному та регулятивному рівні, через що не вдається забезпечити належних обсягів та ефективності співробітництва, а також відбувається продаж товарів за заниженими цінами;
- криміногенна ситуація, особиста небезпека підприємців;
- численні зловживання з боку вітчизняних комерційних агентів, які часто намагаються вивезти товар контрабандою, а гроші за його реалізацію не повертають в Україну.

3.3.5. НАТО як економічний партнер України

Невід'ємним, причому дедалі більш значущим елементом сучасної геополітичної, геоекономічної моделі України, яка базується на принципі багатовекторності, є відносини з НАТО. Адже міжнародна економічна діяльність України розвивається не тільки в рамках спеціалізованих організацій, які за своїм призначенням передусім покликанні сприяти торгівлі та кращому руху факторів виробництва між країнами. У сучасному високоінтегрованому світі економічні інтереси держав тісно взаємозв'язані з інтересами політичними, військово-стратегічними, і навпаки. Так, наприклад, своєрідною «перепусткою» до західних економічних структур, принаймні одним із чинників розвитку взаємовигідного співробітництва, є участь України у військово-політичному парт-

нерстві в рамках так званого Партнерства заради миру під егідою блоку НАТО. (Звичайно, не слід ігнорувати той факт, що співробітництво з НАТО є важливим елементом загальної безпеки державності України, особливо зважаючи на зростаючу політичну нестабільність Росії, її агресивні дії на Кавказі та зазіхання на суверенітет колишніх республік СРСР.) Разом з тим економічне виживання України як суверенної держави є важливою умовою збереження стабільності в регіоні центральної та східної Європи, безпеки у світовому масштабі. Це знайшло відображення в ряді настановних рішень та документів, які приймалися в НАТО протягом років незалежності України та передбачали її інтеграцію до регіональних економічних і політичних структур.

Такі геополітичні реалії є об'єктивною передумовою розширення та диверсифікації партнерства між Україною та НАТО. У цьому заінтересовані обидві сторони: для України розширення її багатобічного співробітництва з НАТО є додатковим фактором інтеграції у світове співтовариство, а для Альянсу — одним із засобів пошуку нової ролі в європейській та в світовій політиці. Адже самоліквідація Варшавського пакту, занепад могутності та колапс СРСР змінили роль НАТО. Цей блок не тільки перетворився із суб'єкта блокового протистояння та геостратегічного балансування на одноосібного військового лідера, потенціал якого за основними параметрами не має зіставних противаг у світі. Він постав значно впливовішим суб'єктом формування нової архітектури міжнародних відносин із широкою зоною прямої відповідальності.

Еволюція геостратегічних інтересів України, а також розширення функціональних елементів доктрини безпеки НАТО актуалізують перспективи перегляду позаблокового статусу України. Відповідні заяви щодо перспективного входу України в НАТО було зроблено в 2002 р.

Оцінка економічних наслідків гіпотетичного залучення України до НАТО свідчить про складність реалізації такої акції. Передусім проблематично віднайти як мінімум 27—35 млрд дол., які, за розрахунками американських експертів, необхідно витратити протягом першого десятиліття з метою технологічної та структурної адаптації до стандартів Альянсу. Причому навіть зважаючи на можливості фінансової допомоги з боку західних держав, бюджетні витрати України за такого перебігу політичних подій мали б обов'язково збільшитися: компроміси щодо «розмиття» військової потужності та здатності виконання завдань для блоку НАТО є малоприйнятними.

Разом з тим еволюція статусу НАТО означає для України виникнення додаткових можливостей геополітичного маневру, появу нових інструментів розв'язання економічних завдань розвитку такими «непрямими» засобами, які пов'язані зі співробітництвом військово-стратегічного характеру.

Про які завдання передусім ідеться? Ними на початку XXI ст. є:

- забезпечення сприятливішого політичного статусу та позитивної репутації країни в системі економічних відносин із західними державами та комерційними структурами, зокрема в контексті інтеграційних процесів на європейському континенті;

- забезпечення державної безпеки та економічної незалежності позаекономічними інструментами, зокрема гарантування невтручання інших держав у внутрішні справи, непорушності національних кордонів, забезпечення передумов подолання внутрішніх джерел напруженості;

- можливість використання західних коштів для підтримки обороноздатності країни в умовах нестачі власних ресурсів для фінансування ряду масштабних заходів — проведення спільних навчань, модернізації полігонів тощо;

- налагодження кращого міжнародного співробітництва з метою запобігання проникненню на територію країни наркомафії, міжнародного тероризму та інших видів міжнародної злочинності, нелегальних мігрантів;

- розширення міжнародного співробітництва в екологічній сфері, зокрема в районах полігонів та військових маневрів;

- забезпечення технологічної безпеки України, зокрема засобами розширення взаємодії у військово-промисловій сфері, через отримання замовлень на виготовлення техніки та на проведення спеціалізованих робіт.

Нові практичні орієнтири та інструменти співробітництва між Україною та НАТО були закріплені в ході Мадридського саміту Альянсу, зокрема в Хартії про особливе партнерство України та НАТО, що була підписана 9 липня 1997 р. Виходячи з розуміння того, що «незалежна, демократична та стабільна Україна є одним із ключових факторів забезпечення стабільності в центральній та східній Європі та континенту в цілому», а також позитивної ролі Альянсу та його відкритості щодо прийняття нових членів, Хартією було закріплено принципи подальшого розвитку співробітництва. Цей документ є важливим знаковим явищем у справі військово-політичної інтеграції України в західні структури. І хоч він і не містить прямих юридичних зобов'язань сторін щодо га-

рантій безпеки, але надає Україні додаткові політичні інструменти її забезпечення.

Серед економічних аспектів взаємодії, а також проблем, які пов'язані з фінансовими витратами, як пріоритети консультативної та переговорної роботи було визначено такі:

- експорт озброєнь та технологічного трансферту;
- цивільна оборона та попередження катастроф;
- конверсія оборонної промисловості;
- економічні елементи державної безпеки;
- проведення наукових та технологічних розробок;
- екологічна безпека, включаючи безпеку ядерну;
- аерокосмічні промислові проекти, а також контроль над роботою повітряного транспорту;
- спільна підготовка військових кадрів, проведення спільних навчань, централізована підтримка з боку НАТО українсько-польського батальйону.

Щодо консультативної спрямованості відносин України з НАТО, то цьому є два пояснення. По-перше, вона впливає з характеру діяльності цієї організації, а по-друге, відповідає загальній моделі співробітництва країни із Заходом.

Щодо першого пояснення, то слід враховувати, що економічні функції цієї організації є обмеженими, причому в рамках НАТО, як правило, взагалі не практикується створення спеціальних механізмів економічного співробітництва. Навіть діяльність Економічного комітету НАТО — провідного економічного органу Альянсу — зосереджена виключно на консультаціях щодо тих питань економічного характеру, які пов'язані зі сферою безпеки, що природно для організації такого типу. Акцент на політичних та військово-політичних контактах відповідає загальним засадам функціонування Організації Північноатлантичного договору — міжнародної спільноти держав, яка відповідно до зазначеного документа створювалася для здійснення колективної оборони та підтримання миру і безпеки.

Разом з тим типова для України модель взаємодії за західним вектором характеризується недостатньо ефективною економічною складовою. Це виражається в тому, що навіть документи, які підписуються з метою розвитку економічних відносин, інколи є декларативними та наголошують саме на політичній підтримці західними країнами економічних перетворень в Україні.

Проявом слабкості економічної компоненти співробітництва є незадовільний стан торговельних зв'язків між Україною та країнами НАТО, а також обсягів та якості інвестиційного співробіт-

ництва. Ці зв'язки характеризуються обмеженістю видів, номенклатури та обсягів співробітництва, нестабільністю, наявністю значної кількості обмежень експортно-імпортних операцій. У результаті стан економічного співробітництва з окремими країнами НАТО не відповідає потенційним можливостям, особливо стосовно обсягів та якості українського експорту.

Щоправда, позитивною тенденцією, яка почала проявлятися вже наприкінці 90-х років, стало те, що економічні аспекти відносин з Україною почали частіше потрапляти до уваги під час офіційних зустрічей та міжнародних форумів за участі представників Альянсу. Зокрема, це відбувалося і під час офіційного візиту до України Генерального секретаря НАТО Дж. Робертсона в січні 2000 р.

«Чутливість» НАТО стосовно больових точок співробітництва з Україною проявилася вже на початку 90-х років. Північноатлантичний альянс одним з перших визначився в питанні про військово-стратегічну і політико-економічну значущість України, причому саме контакти по лінії НАТО-Україна становлять собою основний каркас такої двосторонньої взаємодії.

У свою чергу, Україна виявилася першою країною блоку СНД, яка поставила підпис під угодою про Партнерство заради миру і зараз є його найбільш активним учасником з держав, що не є членами НАТО. Виявом цього стали спільні маневри з НАТО, окремими країнами, передусім США. Особливо характерним є протиставлення таких партнерських відносин у вигляді чорноморських військово-морських навчань, проти яких різко заперечувала Росія, та конфлікту з цією країною з приводу подальшої долі Чорноморського флоту.

Економічний зміст рамкового документа Партнерства заради миру, головною метою якого є зміцнення безпеки в Євро-Атлантичному регіоні, визначається рішучістю союзників по НАТО продовжувати підтримку України задля досягнення нею «економічного процвітання». Така підтримка є співзвучною з однією з нових концептуальних настанов Альянсу, що була, зокрема, проголошена Генсеком НАТО в Києві під час згаданого візиту. Згідно з нею могутність держави в сучасному світі визначається не військовим потенціалом, а здатністю підтримувати внутрішню стабільність та дружні стосунки з іншими країнами. І в цьому аспекті економічна складова політики НАТО вочевидь може набути більшої ваги, ніж раніше.

Серед конкретних та характерних саме для України форм співробітництва з НАТО протягом років незалежності стали фі-

нансування та організація перекваліфікації військових кадрів, допомога у зв'язку із Чорнобильською катастрофою, особливо під час проведення робіт з метою закриття ЧАЕС, відкриття та діяльність Інформаційного центру НАТО в Києві.

Які напрями поглиблення співробітництва НАТО та України у сфері міжнародної економічної діяльності, враховуючи взаємні інтереси, можна було б вважати пріоритетними? Важливою організаційною передумовою вирішення цього питання може стати спільне розроблення комплексної концепції співробітництва та гарантування збереження й зміцнення ролі України як чинника військово-політичної стабільності в регіоні. (Ще в 70-ті роки під егідою Економічного комітету аналітичних досліджень у рамках НАТО було проведено аналогічні дослідження стосовно Португалії, Греції та Туреччини. Їхнім результатом стало розроблення стратегії дій не тільки органів Альянсу, а й інших міжнародних організацій з метою попередження небажаного перебігу подій у цих країнах, підтримання їхнього статусу активних членів цього блоку.)

Серед значущих для гарантування національної безпеки України галузевих напрямів співробітництва найбільші перспективи відкриваються в аерокосмічній, автотракторній, суднобудівній промисловості, у сферах конверсії воєнного виробництва, модернізації енергетичних систем та мереж опалення. Адже приблизно половина імпорту України — це закупівля енергоносіїв, причому практично весь обсяг закупівель або безпосередньо припадає на Росію, або передбачає транзит її території.

Розвиток технологічно авангардних, базових промислових галузей, а також подолання енергетичної залежності від Росії вимагає значних ресурсів. Але саме такий позитивний розвиток механізму міжнародної економічної діяльності України означав би для країн Альянсу незворотність виключення нашої держави з гонки озброєнь та протистояння із західними країнами. Лояльність України щодо Заходу є насправді важливим чинником його безпеки: свого часу український ВПК забезпечував приблизно третину військового виробництва СРСР. І сучасне співвідношення військово-промислових потенціалів, особливо внаслідок соціально-економічної кризи в пострадянському регіоні, значно сприятливіше для Заходу. Так, НАТО має десятиразову перевагу порівняно з Росією за рівнем сумарних витрат на озброєння і тридцятиразову — за фінансуванням НДДКР ВПК.

Є резерви збільшення ролі НАТО як фактора надходження до української економіки іноземних інвестицій, оптимізації їх галузевої структури. Особливе позитивне значення могла б мати краща координація взаємодії інститутів НАТО з деякими економічними організаціями (зокрема, з Євросоюзом з приводу встановлення режиму зони вільної торгівлі з Україною).

Резюме

Поняття економічної безпеки є синтетичним та таким, що пов'язане із загальним станом економіки, її ефективністю, комплексом факторів, які характеризують соціальну стабільність. Фактично йдеться про своєрідну стратегічну рівновагу в комплексі усіх складових соціально-економічного розвитку.

За роки незалежності в Україні не вдалося створити цілісної системи економічної безпеки; країна є залежною від багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників економічного розвитку, які лише за умов свого хиткого балансу забезпечують більшу або меншу стабільність ситуації.

Інструментами позитивного впливу на механізм відкритої економіки України повинні стати продумана та цілеспрямована стратегія стимулювання експортоорієнтованих та технологічно авангардних галузей із використанням таких, що стали традиційними в багатьох країнах із розвинутою ринковою економікою методів податкових, митних пільг, організаційної підтримки, а на етапі фінансової стабілізації й більш активної точкової кредитної політики.

Загальному поліпшенню основних параметрів механізму міжнародної економічної діяльності, який, будучи великою господарською системою, характеризується певною інерційністю та лімітується цілком об'єктивними факторами розвитку, можуть сприяти і конкретні оперативні дії виконавчої влади та законодавця. Ними мають стати захист споживчого ринку України від низькоякісної продукції іноземного виробництва через чіткіший та суворіший режим сертифікації та контролю за якістю.

З метою забезпечення більшого припливу в Україну іноземних інвестицій потрібні як заходи безпосередньо адміністративно-нормотворчого характеру (вдосконалення, а головне — стабільність та наступність правової бази,

передбачуваних і регулятивних заходів та етапів економічної реформи, зокрема приватизації), так і розвиток ринкової й виробничої інфраструктури у вигляді банківського та страховального забезпечення, поліпшення інформаційної, транспортної мережі тощо.

Особливу напруженість у міжнародних контактах із приводу зовнішніх запозичень викликає той факт, що можливість виконання Україною зовнішніх боргових зобов'язань сьогодні залежить від отримання нових кредитних ресурсів, а також від позитивного рішення кредиторів щодо питань реструктуризації наявного боргу.

Важливими складовими політики із забезпечення кращих передумов розв'язання боргової кризи в Україні, а також аспектами монетарної стратегії є комплекс заходів, спрямованих на поліпшення умов співробітництва з приватними кредиторами, міжнародними фінансовими організаціями, оптимізація митно-тарифної політики, гарантування економічної безпеки держави.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Геополітична модель відкритої економіки України

Формуючи ефективну та динамічну модель відкритої економіки України, необхідно дотримуватися балансу між об'єктивною потребою виробників експортної продукції в розширенні ринків збуту через реалізацію ліберально-коопераційних, міжнародно-інтеграційних заходів та інтересів імпортоконкурентних галузей. З цією метою в процесі переговорів про майбутню участь України в системі світової торгівлі доцільно розробляти концепції поетапного виходу України на умови низькотарифного регулювання експортно-імпортних зв'язків, як це передбачається домовленостями Уругвайського раунду для країн, що розвиваються. Така етапність має бути узгодженою з програмами державного сприяння реконструкції тих галузей промисловості, які на даному відрізку часу особливо гостро потребують цілеспрямованого централізованого опікування. Значний резерв у цьому зв'язку становить диверсифікована геоекономічна стратегія, за допомогою якої можливі як оптимізація, кількісне збільшення каналів збуту експортованої продукції, так і нарощування маси продукції, що підлягає вивезенню за кордон.

Важливим засобом поєднання функціональних цілей міжнародно-коопераційної сфери та промислово-відтворювальних механізмів на українській території є зонально-регіональна політика щодо створення спеціальних організаційно-інституційних, податкових та митних режимів технологічного розвитку у формі технопарків або технополісів. Такий підхід має стати реальною альтернативою наявному нераціональному розміщенню експортних виробництв, за якого основну масу вітчизняного експорту забезпечують лічені області країни. Він також є засобом подолання сировинної спрямованості експорту, у складі якого на сьогодні все ще переважають руди, чорні метали, хімічна сировина та напівфабрикати, інструмент переходу від експорту корисних копалин (таких, як залізна, марганцева руди, уран, титан, ртуть, сірка) до розвитку експортного виробництва на базі наявних у державі природних ресурсів.

Сфера геоекономіки не повинна розглядатися як панацея від усіх болючих та складних проблем розвитку, як це часом має місце в контексті безпечеліційних ідей реінтеграції колишніх республік або проєвропейської ейфорії. Разом з тим виважені рішення щодо геоекономічної орієнтації української моделі відкритої економіки можуть стати надзвичайно потужним динамізатором її розвитку, фактором ефективного включення до світового та регіональних механізмів міжнародної кооперації.

Терміни та поняття

Відтворення — безперервне відновлення обсягів, якісних параметрів та умов виробництва товарів, послуг та духовних благ.

Стратегічна рівновага — баланс національних інтересів та цілей, основних показників розвитку в економічній, політичній, соціальній, військовій та інших сферах.

Системний підхід — спосіб організації наукового процесу та суспільної практики, який базується на комплексному розгляді об'єктів у їх цілісності та з урахуванням усіх їх функціональних особливостей, характеру взаємодії підсистем.

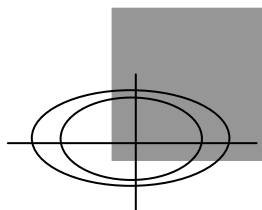


Контрольні питання

1. Дайте визначення поняттю «економічна безпека».
2. Визначте основні складові економічної безпеки.
3. Охарактеризуйте поняття економічної безпеки в контексті сучасної геополітики.
4. Охарактеризуйте стан та основні проблеми економічної безпеки України.



1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. Киреев А. П. Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учеб. пособие. — М.: Междунар. отношения. — 416 с.
3. Кочетов Э. Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства): Учебник. — М.: БЕК, 1999. — 480 с.
4. Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 191 с.
5. Новицький В. Є., Плотніков О. В. Динаміка зовнішніх боргових зобов'язань України. — К.: Політ. думка, 2000. — 332 с.
6. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектору. — К.: Основи, 1988. — 854 с.



УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ: ІНТЕГ-
РАЦІЙНІ ФОРМИ
ТА ІНСТРУМЕНТИ

Розділ 4.1

Міжнародні економічні зв'язки в українській історії: ретроспектива та сучасність

4.1.1. Основи періодизації міжнародної економічної діяльності України

Завдання створення розвинутої системи міжнародних економічних зв'язків України потребує широкого бачення проблеми, урахування як історичних передумов, так і перспективних тенденцій міжнародного співробітництва. Питання пошуку надійних зовнішніх орієнтирів, які, із зрозумілих причин, хвилюють Україну після того, як вона стала незалежною державою, мають важливе значення не тільки для підвищення ефективності моделі відкритої економіки держави, а й для розв'язання принципових завдань національної безпеки, досягнення соціальної стабільності.

Забезпечення сталих економічних відносин із іншими країнами та регіонами світу, зокрема з географічними сусідами, є важливим елементом механізму міжнародних зв'язків держави. Нагальність такого ставлення питання саме для України стає зрозумілою, якщо згадати, що в різні роки боротьбу за її землі та економічні ресурси вели Росія, Польща, Литва, Австро-Угорщина, Туреччина, Німеччина, Румунія і племена, які давно втратили власну державність та асимілювалися іншими народами. З історичними ж коріннями пов'язаний сучасний демографічний склад населення України, деякі традиційні форми міжнародних контактів.

Отже, спочатку слід виявити історичні передумови сучасної міжнародної спеціалізації України, її теперішнього і майбутнього місця в системі міжнародної торгівлі та факторного руху. Адже саме історичний підхід дає змогу не тільки виявити генетичні корені міжнароднокоопераційної моделі країни, а й краще зрозуміти традиції національної виробничої спеціалізації, допомогти в прийнятті конкретних рішень щодо вибору напрямів інтеграції країни до світогосподарської системи.

Історичний розвиток механізму міжнародної кооперації за участі народів, які мешкали та мешкають на території сучасної України, не був одновекторним поступальним рухом уперед від простіших до складніших моделей, або по лінії інтенсифікації зв'язків.

Навпаки, траплялися й періоди деградації механізму господарських зв'язків із зарубіжними партнерами, коли відбувалося зменшення обсягів міжнародної торгівлі, погіршення умов участі в міжнародній кооперації — зниження рівня спеціалізації, примітивізація номенклатури експорту та виробництва взагалі. Навіть деякі значні віхи і поворотні події в історії оберталися різкими зривами і тривалими відкатами назад. Тому не можна казати про безумовно чітке розмежування формацій в історії вітчизняного механізму міжнародних економічних зв'язків з абсолютно певними часовими рамками.

Але починаючи з часів, історична пам'ять про які дає змогу систематично виділити окремі типові відмітні риси, можна, з відомою мірою умовності, визначити такі хронологічні періоди:

- міжнародне співробітництво народів, які населяли територію сучасної України, в античну епоху;

- формування та інтенсивний розвиток міжнародних економічних зв'язків Київської Русі;

- колоніальний період, коли зовнішньоекономічні зв'язки України розвивалися як підсистема міжнародної кооперації країн-метрополій, до складу яких входили українські землі (це стосується російської державності, але також і польської, австро-угорської і деяких інших);

- радянський період (який заслуговує на особливе виділення);

- сучасний період.

Але, звичайно, визначення певних етапів розвитку не заперечує існування універсальних рис міжнародної економічної діяльності, які є притаманними більше, ніж одному, або навіть усім історичним періодам. Для земель нашої країни загальними рисами є передусім чорноморський та транзитний статус і географічно, кліматично зумовлена спеціалізація.

4.1.2. Докиївський період торгівлі

Визначення найдовшого та дуже неоднорідного періоду історії міжнародних економічних зв'язків, який починається з праісторичних давен та закінчується вже перед формуванням централізованої держави на Русі-Україні як «докиївського», є умовним. Адже в такій кооперації брали участь різні етноси, з власними особливостями розвитку господарства та міжнародної торгівлі. Однак практичний інтерес для нас становить саме цілісна картина міжнародної економічної діяльності, яку складали усі

народи, що мешкали на наших землях та формували традиції спеціалізованого виробництва.

Зовнішні економічні зв'язки племен Трипільської культури — а трипільці вважаються більшістю істориків прямими предками сучасних українців — зумовлювалися традиційною структурою їхнього виробництва. Це передусім сільське господарство. Матеріальні знахідки свідчать про наявність торговельних контактів з Егейською культурою, Кавказом, Західною Європою. Мала чимале значення закупівля міді з Малої Азії.

Хронологічні рамки Трипільської цивілізації — це IV—I тисячоліття до н. е. Географічно вона охоплювала землі сучасної Центральної, Західної України, Подніпров'я, чорноморські степи, Балкани.

Як уже згадувалося, значну роль для жителів території сучасної України завжди відігравала чорноморська торгівля. Про найстародавніші її стадії ми, на жаль, маємо лише фрагментарні уявлення, а ось уже «історичні часи», за свідченням учених, передусім видатного українського дослідника М. Грушевського, застають торгівлю на території Північного Причорномор'я в руках грецьких колоністів. І природно, що торгівля ця по своїй суті була міжнародною і пов'язувала землі наших предків та інших народів, що жили на ній, із зовнішнім світом.

Цікаво, що вже тоді проявилася така важлива характерна і для пізніших часів риса, як особлива роль міжнародної торгівлі для формування соціальних утворень та владних, державних структур. Так, чорноморська торгівля ставала справжнім підмурком полісної державності.

Так було в Мілетській республіці, яка відома вже на початку VIII ст. до н. е. Саме торгівля зумовила появу таких значних міжнародних торговельних центрів та культурних осередків, як Олівія, Феодосія, Пантікапей, Херсонес та ін. Предметами вивезення зі степового та подніпровського регіонів у ці порти і через них були переважно продукти рослинництва, а саме: хлібне зерно, продукти тваринництва, бортництва, рибальства та ін. й окремі види природних ресурсів. А ось ввозилися і проходили транзитом посуд, тканини, вино, ювелірні прикраси й інші вироби.

У процесі такої міжнародної торгівлі використовувалися як товарно-грошовий, так і натуральний обмін. У ній брали участь праслов'янські, кімерійські, скитські, сарматські та інші стародавні племена, які жили на території України.

Так, скитські царі взагалі розглядали зовнішню торгівлю з грецькими колоніями, нарівні з військовими пограбуваннями, як

найголовнішу прибуткову статтю. І певною мірою завдяки торговельній кооперації племена, що контролюються ними, були втягнуті в орбіту античної цивілізації. Як приклад експортної спеціалізації, поряд з іншими продуктами традиційного виробництва скитів, можна згадати, що, за даними Геродота з Галікарнасу, скити-орачі¹ сіяли збіжжя, «не собі на поживу, а на продаж». Імпортували скити вироби з золота та срібла, прикраси, а також вироби мистецтва, передусім з Греції.

Вельми широким був і номенклатурний перелік міжнародного обміну сарматів, які мали вироби з китайського шовку, кавказького кришталю, іранське і навіть індійське напівдорогоцінне каміння.

Найважливішим чинником подальшого економічного розвитку наших земель стало виникнення у II ст. до н. е. «Великого шовкового шляху», який з'єднав Європу з Китаєм. Про інтенсивність залучення наших безпосередніх предків у систему міжнародної економічної взаємодії свідчить той факт, що саме на праслов'янських землях найчастіше зустрічаються знахідки імператорських срібних монет I—II ст.

4.1.3. Торгова модель Київської Русі

Генезис слов'янської державності на території Русі-України проходив на тлі активного економічного розвитку, який супроводжувався розширенням міжнародної торгівлі. Причому все більшого значення набувають зв'язки з європейськими країнами, тоді як східні вектори торгівлі, що все ще відіграють певну роль, уже не є провідними. Руські та іноземні купці пов'язували країну торговельними шляхами з Польщею, Литвою, взагалі Прибалтикою, німецькими землями, Францією, Італією, Візантією, Австрією, Чехією, Моравією.

Спеціалізувалася Русь на виробленні основних продуктів сільського господарства. Ними ставали пшениця, жито, ячмінь, овес, гречка, просо, городні, овочеві культури, хутра, мед, віск, тварини та м'ясо, у великій кількості коні, яких тоді потребували армії. Вивозилися також і продукти ремісництва, шовк. Імпортувалися тканини, предмети побуту, прикраси.

Україна, яка завжди знаходилася на перетині стратегічного значення міжнародних трас, знову потрапила в центр торговель-

¹ Скитами греки часто називали всі племена території сучасної України, й «скити-орачі» були, скоріше за все, праслов'янами.

них сполучень. На зміну, а точніше на доповнення «Великому шовкового шляху» по території сучасної України пролягла інша історично важлива траса — «з варягів у греки». Цей шлях здійснив з кінця VIII до XIII ст. істотний вплив на генезис, зміцнення і розвиток древньоруської державності. Так, на торговельному шляху «з варягів у греки» створювалися найбільш сприятливі умови для економічного розквіту поселень східних слов'ян, бурхливого розвитку їхніх міст.

Ця тенденція була значно посилена «варязьким елементом» — войовничими норманськими племенами, які вели й активну торгівлю. І оскільки вони здобули успіхи і на війні, і в комерції, відбулося розширення міжнародного обміну, який ставав стимулом державного будівництва. Кланові структури норманських ватажків, які контролювали владу на Русі за часів активного державотворення з центром у Києві, еволюціонували згідно з маркетинговою, як би тепер сказали, логікою. Комерційний інтерес, який «проецювався» на структуру владних нормандських інститутів на слов'янській землі, домінував і в системі соціально-політичної мотивації князів і аристократичних верств населення.

Додатковий міжнародно-торговельний імпульс розвитку східних слов'ян у VIII ст. додали арабські торговці, які своїм попитом сприяли розквіту традиційних видів виробництва, а своїми екзотичними для слов'ян товарами розширювали спектр їхніх економічних інтересів.

З IX ст., а особливо з X, починаються інтенсивні економічні контакти з Візантією. Про це, зокрема, свідчать укладені з нею договори, зокрема договори від 907 р. та 911 р., що були укладені за участі київського князя Олега. У цих домовленостях ішлося про безподаткову та безперешкодну торгівлю руських купців. Це, крім іншого, свідчить про наявність у Візантії значних їхніх колоній, а також про справжній розквіт українсько-руського міжнародного підприємництва на рубежі I і II тисячоліть.

Західний напрям міжнародної торгівлі Русі-України складали переважно Польща, Чехія, Німеччина, Угорщина, Балкани і Балтія. Крім того, важливою роллю Київської держави в системі міжнародної торгівлі було посередництво, що передусім обумовлювалося географічним положенням краю.

Домінуючою рисою еволюції торговельних відносин Київської Русі було зміщення акцентів на користь західного напрямку. У зв'язку з цим дедалі більшу торговельну роль відіграють західноукраїнські міста, через які пролягали найбільш потужні торго-

вельні магістралі. Ними користувалися торговці не тільки Русі—України, а й інших країн.

Про масштаби зовнішньої торгівлі Київської Русі — найбільшої європейської держави того часу — свідчать такі історичні деталі.

Постачання хутра, яке відбувалося саме територією нашої країни, визначило напрями середньовічної моди в Західній Європі. На території Польщі досить поширеними були мідні, срібні прикраси київсько-руського походження. Показово, що Болеслав Хоробрий навіть чеканив монету з написами кирилицею. У Скандинавії набули поширення українські писанки, гончарні вироби, декоративні хрести. У Франції «руськими» називалися шовкові вироби, соболі, прикраси, витвори прикладного мистецтва та інші товари, інколи незалежно від їх походження — були вони зроблені в Русі або в якій-небудь іншій країні, чи завезені руськими купцями або візантійськими.

Важливими предметами міжнародного обміну протягом київсько-руського періоду українського розвитку були:

— за експортною номенклатурою — хліб, мед, віск, хутра, тканини, гончарні вироби та інше (із жалем слід зазначити, що не останнє місце тут посідав і вивіз невільників);

— за імпоротною номенклатурою — ремісничі вироби, зброя, шовк і атлас, спеції, ювелірні та інші вироби з дорогоцінних металів, каменів тощо.

4.1.4. Зовнішні зв'язки колоніального періоду

Після того, як розпалася Київська держава, особливості зовнішньої торгівлі Русі-України розвивалися відповідно до чинників як ендегенного, так і екзогенного характеру. Ендегенні чинники пов'язані з внутрішньою логікою саморозвитку, тобто з національно-регіональним характером українського господарства. Чинники екзогенні або привносили риси, які були характерними для системи господарства поневолювачів, або відповідали інтересам країни-метрополії, в складі якої перебували ті чи інші українські території.

Татарська навала, яка супроводжувалася грабунками та тяжкою даниною, призвела до значного погіршення умов спеціалізації та торгівлі руських земель. Номенклатура торгівлі залишилася приблизно такою, якою вона була й раніше, проте її обсяги значно і надовго зменшилися. І тільки з поступовим посиленням Га-

лицько-Волинського князівства відбувалося відродження Русі як торговельної держави.

Зовнішня торгівля українських земель під владою Польщі велася в умовах жорсткої системи національних обмежень і регламентації. Польський уряд штучно створював режим найбільшого сприяння діяльності польських торговців і обмежував через заборони для українських виробників, посередників і споживачів товарів можливості зовнішньоекономічних зносин із іншими країнами. Відтак Україна втратила роль великого традиційного торговельного центру. Однак події розвивалися далеко не лінійно, і на окремих історичних етапах зав'язувалися більш або менш тісні контакти з Німеччиною, Італією, Фландрією, Угорщиною. Зрозуміло, значна частина торговельного обороту припадала на саму Польщу.

Чимале значення для українських земель завжди мав експорт худоби, лісу. Саме цей фактор, а також процес зростання міст і ремесел, особливо на західноукраїнських землях, що відбувався в XIV—XV ст., значною мірою визначили характер зовнішньоторговельних контактів.

Цікава подія відбулася у XVI ст.: навіть перебуваючи в складі Польщі, Україна виявилася одним із учасників важливих міжнародних господарських процесів, які викликали так звану революцію цін. Відомо, що її причинами стали масований колоніальний приплив дорогоцінних металів з-за океану, який, звичайно, відбувався без участі України, і продовольчий, зокрема зерновий, бум, який був викликаний значною мірою продуктивністю саме українського сільського господарства.

Характерною рисою розвитку України, особливо Лівобережної, були ярмарки, причому деякі з них традиційно вважалися як такі, що були серед найбільших у Європі. На них з'їжджалися німецькі, чеські, польські, вірменські, угорські, турецькі купці, а також торговці з інших країн.

На процесі міжнародного економічного співробітництва з участю українських земель не міг не відбитися такий специфічний феномен вітчизняної історії, як козаччина. Звичайно, він не може розглядатися в контексті прямого розвитку моделі міжнародної кооперації, оскільки метою створення козацької організації була не власне економічна діяльність, а оборона своїх земель. Разом з тим відбувався певний міжнародний обмін спорадичного характеру, оскільки козаки як спритні мисливці та рибалки обмінювали продукти своєї праці на зброю, амуніцію та деякі побутові речі.

Мали місце й, м'яко кажучи, стосунки «некоопераційного» характеру, але такі, що впливали на економічні процеси. Йдеться про військові, інколи відверто грабіжницькі походи, якими козаки залюбки «обмінювалися» з сусідами, особливо з татарами, турками, Польщею. Траплялися випадки «надання міжнародних послуг» — здійснення замовлених військових акцій. Відбувалася й своєрідна міжнародна міграція, адже козацькі табори ставали притулком утікачам з різних європейських країн.

Цікавою особливістю національної торгівлі в Україні були чумацькі каравани, які ходили до Чорного моря за сіллю й рибою та забезпечували цими продуктами різні регіони країни. Цей своєрідний інститут міжнародної торгівлі мав значення не тільки економічне, а й політичне, навіть психологічне. Чумаки для українців були своєрідним містком, який з'єднував їх із зовнішнім світом, що надавало їхнім походам навіть героїко-романтичного забарвлення. І тому не випадково, що саму Галактику, основна частина якої з Землі скидається на зіркову дорогу, українською мовою так і було названо — «Чумацький Шлях».

Українські землі, які перебували в складі Російської імперії, зазнавали значного та багатобічного утиску протягом усього періоду з другої половини XVII ст. аж до незалежнення в 1991 р. Цей утиск позначився і на міжнародних господарських контактах по багатьох їх аспектах. Зокрема, відбулася цілеспрямована уніфікація економічних систем України і решти Московської держави, яка спочатку була помітно більш відсталою, але поступово ставала більш динамічною. З її боку мала місце також і політика, яка мала на меті штучний занепад міжнародної торгівлі України. Водночас формувалася і залежна модель міжнародної кооперації, за якої Україна стала частиною єдиного економічного організму Росії.

Як приклад сказаного можна навести цілеспрямовану політику щодо руйнування старої, «доросійської» та формування проімперської, узалежненої моделі зовнішньоекономічних зв'язків України, яка проводилася Петром I. Відразу зазначимо, що обидві цілі було досягнуто майже повністю. Втім, як це часто трапляється, коли пріоритетами стають політико-ідеологічні цінності, неминуче програють з погляду критеріїв ефективності.

Так, наприклад, у 1701 р. був заборонений традиційний вивіз з України пряжі до Риги та Кенігсберга. Було заборонено і вивіз багатьох інших товарів за межі України (звичайно, не до Росії), а інші підлягали відправці тільки через російські порти, наприклад Архангельськ. У 1714 р. Петро I увів заборону на експорт української пшениці будь-якими шляхами, крім як через порти, що кон-

тролюються Росією. Звичайно, подібні акції часто позбавляли торгівлю будь-якого сенсу або ж знижували її ефективність. І не дивно, що наприкінці петровських «реформ» обсяги зовнішньої торгівлі усєї російської імперії поступалися обсягам української міжнародної торгівлі до їх початку.

Але, звичайно, зовнішньоекономічна політика царату, яка стосувалася України, далеко не завжди диктувалася виключно проімперськими міркуваннями та ставила цілі шкідливого для України перерозподілу повноважень і ресурсів. Помітним чинником у пізніші часи стало будівництво на півдні України чорноморських портових міст — Херсона, Миколаєва, Одеси.

Так, Херсон став на кілька десятиліть найбільшим чорноморським портом, привабливим торговельним центром для купців з багатьох країн, які вивозили звідти товари до Західної Європи. Іншими важливими експортоорієнтованими портами були Євпаторія, Очаків, Феодосія. Трохи пізніше, а саме протягом середини — другої половини XIX ст., надзвичайно великого значення набула Одеса, про що свідчать дані табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Кількість заходів каботажних суден до Одеси, 1842—1892

Рік	Кількість заходів
1842	431
1852	1209
1862	1365
1872	2777
1882	2693
1892	3401

Джерело: Одесса, 1794—1894: Издание городского общественного управления к столетию города. — Одесса, 1895. — С. 217.

Щоправда, подібні значні проекти державного будівництва аж ніяк не мали на меті процвітання самої України. Характерним для експортної і взагалі економічної ролі України в складі Російської імперії, як і щодо колоніальної політики Москви, є порівняльний статистичний аналіз чорноморської торгівлі по експорту та імпорту товарів. Так, спостерігалось практично постійне і вельми значне перевищення експорту над імпортом для товарної торгів-

лі, яка здійснювалося через українські порти. Вочевидь це було пов'язано з більш високою ефективністю господарства південних регіонів Російської імперії, і передусім України, а також штучним перерозподілом товарної маси на користь інших регіонів Росії, виявом якої стала імпортна орієнтація північних портів імперії. Ілюстрацією цього є такі статистичні дані (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Питома вага зовнішньої торгівлі через чорноморські порти в експорті та імпорті Російської імперії

Рік	Експорт	Імпорт
1805	10,2	9,6
1810	—	—
1815	10,0	6,8
1820	13,0	5,3
1825	11,0	4,6
1830	19,5	7,4
1835	16,8	9,1
1840	22,4	9,3
1845	28,1	9,4
1850	23,8	9,6
1855	7,8	3,5
1860	32,3	10,3

Джерело: *Дергачев В. А.* Черноморский район экономического сотрудничества. — Одесса: ИПРЭИ АН Украины, 1997. — С. 80.

Щодо умов спеціалізації українських галицьких земель, які перебували у складі Австро-Угорщини, то на них позначилася стратегічна мета уряду цієї регіональної імперії перетворити Галичину на свій аграрно-сировинний придаток. Однак заради справедливості слід визнати, що можливості економічного розвитку як передумови формування експортного потенціалу держави були помітно кращими на тих українських землях, які входили до складу Австро-Угорщини, ніж до Російській імперії. Ось лише одна характерна деталь: тоді як за часів «освіченої» імператриці

Катерини II на території України посилено насаджувалася модель кріпацтва російського зразку, Йосип II проводив реформи, які були спрямовані на особисте звільнення селян. Але й тут обмежувальний колоніальний режим перешкоджав повноцінному розвитку міжнародно-коопераційної моделі України.

Позначився на експорті з території України і такий фактор міжнародної спеціалізації, як багатства її надр. Наприклад, за період з останньої третини XIX ст. до початку Першої світової війни на її території видобувалося біля 5 % усієї нафти у світі. Щоправда, це не відбилося скільки-небудь помітно на історичній долі України, а лише на прибутках іноземних компаній та бюджетів країн-метрополій.

4.1.5. Радянський період розвитку національної спеціалізації та міжнародної торгівлі

Особливі умови розвитку міжнародної економічної діяльності в Україні існували протягом радянського періоду її розвитку. Вони характеризувалися передусім політикою граничної централізації, одержавлення, придушення підприємницьких стимулів, а також ще більшим пожорсткішанням імперської та байдужої до національних інтересів системи управління.

Втім навіть протягом радянського періоду виникали різні моделі керування міжнародною економічною діяльністю на мікрорівні, а також українського самоуправління в цій галузі. Наприклад, на початку 20-х років Україна ще користувалася відносною самостійністю під час проведення зовнішньої, зокрема й зовнішньоекономічної, політики. Тоді Україна мала договірні стосунки з 15-ма сусідніми державами, а також деякими іншими країнами на заході європейського континенту, уклавши з ними понад 80 угод.

Ще одним формальним виявом української самостійності, який уже практично не відбився на режимі міжнародної економічної діяльності, була участь УРСР (Української Радянської Соціалістичної Республіки) в заснуванні й наступній роботі ООН та її спеціалізованих інститутів (ЮНКТАД, ЮНІДО та інших).

На практиці регулювання міжнародної кооперації в його «класичному» для радянської системи вигляді набуло форми монополії зовнішньоекономічної діяльності. Це означало тотальний контроль з боку планової системи державного управління, бюрократичного апарату над експортом та імпортом, рухом факторів виробництва, переміщенням робочої сили. Щоправда, останнє ще більшою мі-

рою, ніж спотвореною логікою макроекономічної політики, зумовлювалося закритим характером радянського суспільства.

Зовнішньоекономічні зв'язки використовувалися як інструмент загальної макроекономічної політики. По-перше, вони балансували товарну структуру господарства. По-друге, для внутрішніх розрахунків використовувалися система неринкового ціноутворення. Ця система через штучні коефіцієнти переводила ціни міжнародної торгівлі на мову директивних планових цін, і навпаки.

Ідеологічна теза про примат розвитку засобів виробництва, а також нездатність радянської економічної системи реагувати на споживацькі потреби, науково-технічний прогрес спричинили завищену роль важкої металургії та недорозвинутість сфери виробництва продукції масового споживання. Особливо негативно такі вади, від яких страждала вся економіка СРСР, відбилися на Україні, де розмістилися особливо енерго- та матеріаломісткі, екологічно шкідливі виробництва. Інша негативна риса промислового розвитку, яка далася взначи вже після набуття Україною державної незалежності, — брак потужностей повного та кінцевого складання, що означало ситуацію, коли вітчизняні виробництва виготовляли тільки проміжні вироби — вузли, деталі, які вивозилися переважно до Росії для остаточної обробки та складання.

Спотвореною виявилася і геоелекономічна структура кооперації. Закритість та заідеологізованість комуністичних суспільств, протистояння блоків держав, яке утворилося після Другої світової війни й існувало до колапсу Східного блоку та СРСР, були причиною того, що збут української продукції поза межами Союзу був замкненим переважно на так звані соціалістичні країни, які входили до організації під назвою Рада економічної взаємодопомоги.

Отже, загальним результатом перебування України в складі СРСР, який через неефективну політику сам перетворився на енергосировинний придаток інших країн, постали структурна деградація експорту, перетворення хліборобських районів на імпортерів зерна, неконкурентність малоефективного та технологічно відсталого виробництва, нераціональний імпорт.

4.1.6. Початок нової історії

Сучасна система міжнародного економічного співробітництва України сформувалася в результаті еволюції механізму поділу праці за її участі як колишньої союзної республіки протягом років незалежності. Ця еволюція відбувалася в двох площин-

нах: по-перше, на рівні галузево-виробничої спеціалізації та відповідної до неї номенклатури товарообміну, а по-друге, в географічній структурі партнерства.

Період 1991—2000 рр. у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України можна розглядати як етап активного формування оновленої моделі міжнародних економічних відносин із зовнішнім світом.

Важливим чинником такого реформування системи відкритої економіки України в пострадянський період стала її лібералізація, зменшення та скасування обмежень торгівлі товарами та послугами, руху капіталів і робочої сили. Іншою сутнісною рисою цього процесу була зміна системи цін зовнішньої торгівлі від директивних та штучно утворених до таких, що зумовлюються вимогами конкуренції, світовими попитом та пропозицією. Це, у свою чергу, означало ціновий тиск на всю систему національного ціноутворення. Отже, сфера міжнародного економічного співробітництва стала ключовим чинником усього процесу ринкового реформування, структурної адаптації виробництва до нової парадигми розвитку.

Протягом років незалежності відбулася трансформація системи зовнішніх зв'язків з такої, що майже повністю була націленою на відтворення неефективних економічних взаємин колишніх республік Союзу, на багатовекторну модель міжнародної кооперації.

Неефективність пострадянської моделі економічних взаємин, частиною якої була економіка України, зумовлювалася домінуванням застарілих виробничо-технологічних зв'язків між об'єктами промисловості та сільського господарства, які сформувалися ще за часів існування єдиної держави. Спостерігався еклектизм економічних інтересів і на національному рівні, і з боку виробничих суб'єктів. Часто розташовані в різних країнах підприємства виконували роль послідовних ланок єдиного виробничого технологічно застарілого циклу, результатом якого ставали неконкурентні на ринках третіх країн продукти. Іншим типовим прикладом вимушеної кооперації пострадянських республік був безальтернативний обмін, часто бартерний, низькоякісними готовими товарами. Нарешті, незалежнені колишні республіки вимушено об'єднувалися через спільне для них безладдя валютно-фінансових, нормативно-правових систем, що відлякувало від співробітництва з ними інших потенційних партнерів.

До факторів економічного порядку слід додати численні негативні політичні суперечності між членами СНД, зокрема між Україною та Росією, намагання утвердити національний суверенітет та спроби відновити механізми контролю над іншими республіками.

Тому прогресивною слід вважати тенденцію поступового утвердження України на ринках країн решти світу, зокрема провідних ринкових держав. Вираженням такої тенденції можна вважати зміну у співвідношенні двох умовних секторів товарної торгівлі держави, які історично склалися після розпаду колишнього Радянського Союзу. Це — власне нові незалежні країни — колишні республіки СРСР та решта світу. Так, дані табл. 4.3 показують відповідну порівняльну динаміку в структурі торгівлі України.

Таблиця 4.3

**Географічна структура зовнішньої торгівлі України
(фактичні дані та оцінки)**

Країна	1998 р.		1999 р.		2000 р.	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Експорт — усього	17 621	100	16 584	100	17 095	100
<i>З нього до:</i>						
країн колишнього СРСР	7154,1	40,6	6467,8	39	6325,2	37
<i>У тому числі:</i>						
Росії	3876,6	22	3482,6	21	3931,9	23
Молдови	264,3	1,6	265,3	1,6	290,6	1,7
Узбекистану	193,8	1,1	199,0	1,2	205,1	1,2
Туркменістану	176,2	1	182,4	1,1	188,0	1,1
Інших країн світу	10 466,9	59,4	10 116,2	61	10 769,9	63
<i>У тому числі:</i>						
Китаю	986,8	5,6	945,3	5,7	1008,6	5,9
Туреччини	951,6	5,4	912,1	5,5	940,2	5,5
Німеччини	828,2	4,7	829,2	5	871,8	5,1
Італії	722,5	4,1	663,4	4	718,0	4,2
США	616,7	3,5	630,2	3,8	683,8	4
Польщі	422,9	2,4	431,2	2,6	478,7	2,8

Країна	1998 р.		1999 р.		2000 р.	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Імпорт — всього	18 828	100	17 370	100	17 720	100
<i>З нього до:</i>						
країн колишнього СРСР	10 280,1	54,6	92 06,1	53	90 37,2	51
<i>У тому числі:</i>						
Росії	7907,8	42	6948,0	40	6910,8	39
Білорусі	376,6	2	330,0	1,9	319,0	1,8
Казахстану	357,7	1,9	347,4	2	372,1	2,1
Литви	301,2	1,6	260,6	1,6	248,1	1,4
Інших країн світу	8547,9	45,4	8163,9	47	8682,8	49
<i>У тому числі:</i>						
Німеччини	1449,8	7,7	1389,6	8	1594,8	9
США	734,3	3,9	712,2	4,1	797,4	4,5
Польщі	564,8	3	538,5	3,1	584,8	3,3
Італії	451,9	2,4	416,9	2,4	443,0	2,5
Франції	357,7	1,9	347,4	2	389,8	2,2

Джерело: Основні прогнозні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 рік. — К.: Інтеллект, 1999. — С. 108—109.

Використання переваг активної участі в міжнародній кооперації праці є важливим тому, що, залишившись осторонь регіональних та світових інтеграційних процесів, Україна була б нездатною у стратегічній перспективі підтримувати динамічний розвиток та ефективність національної економіки.

Тому ключовими геоекономічними напрямами всебічного розвитку відкритої економіки України по окремих регіонах та країнах світу на майбутнє можна вважати:

- динамізацію європейського напрямку;
- збереження наявних та подальший розвиток взаємовигідних зовнішньоторговельних та інвестиційних програм у рамках СНД, здійснюваних на двосторонній основі, на засадах рівноправності;

- налагодження багатогалузевого співробітництва з країнами Північної Америки;
- максимальне розширення контактів як у товарообмінній сфері, так і стосовно інвестицій з країнами Близького Сходу та Перської Затоки;
- інтенсифікацію міжнароднокооперійних контактів із країнами Східної Азії та АТР.

Проблема участі України в системі міжнародної торгівлі пов'язана із вибором загальної моделі розвитку її відкритої економіки. Інакше кажучи, розв'язання проблем міжнародної конкуренції, залучення інвестицій тощо має здійснюватись як з урахуванням глобальної тенденції лібералізації світової економіки, так і прагнення зберегти урядові важелі впливу на економічні процеси, захистити вітчизняного товаровиробника.

На початковому етапі української незалежності цим пріоритетам та умовам міжнародної економічної діяльності вельми вдало відповідала концепція двосторонніх відносин з різними країнами світу.

Першими країнами, з якими Україна уклала угоди з економічних питань, і передусім з питань двосторонньої торгівлі, були Хорватія, Угорщина та тодішня Чехословаччина. Відповідні документи було підписано навіть до проголошення державної незалежності України. Після проголошення незалежності та до проведення референдуму щодо незалежності було підписано принциповий для України договір з Польщею. У перші місяці після референдуму, коли для багатьох країн стала очевидною незворотність України на шляху побудови незалежної держави, торговельно-економічні договори було укладено з Кубою, Грецією, В'єтнамом, Індією, Іраном, Туреччиною, США, Фінляндією та рядом інших країн світу. (Ідеться лише про перші торговельно-економічні договори, правилом було пізніше укладання більш розгорнутих документів з відповідними країнами.)

Резюме

Критерієм гео економічної моделі є досягнення такого стану участі держави в міжнародних, регіональних та суб-регіональних економічних організаціях і проектах співробітництва, який би забезпечував достатні обсяги зовнішніх ринків, доступ до нових технологій та наповнення споживчого ринку, динамізм господарського розвитку.

Важливою рисою сучасного розвитку системи міжнародних економічних зв'язків України є така системна трансформація, яка пов'язана з переходом від адміністративно-командної до ринкової системи господарства та з формуванням оновленої географічної структури кооперації. Метою цього процесу є підвищення ефективності економіки, надання їй рис більшої відкритості, здатності використовувати конкуренцію, цінові сигнали як стимули саморозвитку.

Історія та сучасні умови розвитку України підтверджує тезу про можливість і необхідність якомога ширшого використання зовнішньоекономічних зв'язків, потенціалу міжнародного підприємництва, надзвичайно вигідного територіально-стратегічного розташування. Україна, перебуваючи на перехресті важливих торговельних шляхів сучасної цивілізації, є ключовим транзитним вузлом зв'язку між країнами Центральної, Західної Європи і Росією, Сходом взагалі, а також Центральною, Північною Європою і Туреччиною, Іраном, загалом регіонами Перської затоки і Близького Сходу.

Наприкінці існування планової радянської системи українська економіка повністю перетворилася на складову єдиного союзного господарського комплексу. Вона не тільки акумулювала вади більш широкого господарського утворення, а й містила в собі додаткові ознаки диспропорційності. Наприклад, хибна парадигма щодо примату розвитку засобів виробництва, яка призводила до руйнівних наслідків усюди, де вона застосовувалася, на українському ґрунті набула особливо гіпертрофованого вигляду. Україна, розвиваючи союзну та міжнародну, в межах усього Східного блоку держав, металургійну та паливно-сировинну спеціалізацію, перетворилася на ливарно-кочегарний цех великого регіону світу.

Відтак традиційним вивезенням з території України стала продукція енерго-, сировинно-, працевістких товарів з низьким ступенем обробки, виробництво яких потребує великого навантаження на навколишнє середовище та консервує технологічну відсталість. Натомість на предмети ввезення, причому інколи критичного, перетворилися високі технології, промислове технологічне обладнання, численні товари споживчого повсякденного попиту.

Подібна спеціалізація неминуче означала поступову деградацію всіх сфер соціально-економічного буття. Це виявилось в падінні частки України у валовому суспільному продукті СРСР, яке навіть прискорилося в останні роки існування Союзу. Негативним фактором стала штучна концентрація на території України допоміжних та матеріаловитратних виробництв з поступовою технологічною деградацією її економіки.

Теоретичні паралелі

Регулювання відкритої економіки в контексті завдань зростання

Ефективність функціонування відкритої економіки України, а також її макроекономічна результативність кардинально залежать від правильного поєднання інструментів лібералізації зовнішньої торгівлі, принципів *laissez faire*, з одного боку, а також цілеспрямованого державного, урядового втручання, принципів *faire aller*, з іншого. При цьому трансформаційні особливості становлення України як суверенної держави — суб'єкта міжнародного права, вимагають формування специфічних підходів до державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Оптимальна міра національної відкритості визначається конкретними завданнями макроекономічного регулювання для вповні конкретної відкритої економічної системи. У цьому зв'язку слід з'ясувати доцільність прийняття більш ліберальної, або більш активістської, можливо, дискреційної позиції держави щодо господарського розвитку в країні.

Умови зовнішньоторговельної діяльності мікроекономічних суб'єктів є залежними від прогресивних структурних змін виробництва, які забезпечують зменшення сукупних витрат праці на експортну діяльність порівняно з власним виробництвом імпортоконкурентних товарів. Таким чином, проблема ефективності міжнародної економічної діяльності існує в двох площинах: не тільки експортна спеціалізація є чинником динамізації економічного розвитку та оптимізації національної відтворювальної системи, а й експортне виробництво є функцією цілеспрямованої переорієнтації національного виробництва згідно зі світовими вимогами та критеріями оцінки. Крім того, регулювання імпорту має на меті стимулювання розвитку національного виробництва, тоді як цей розвиток накладає відбиток на структуру та обсяги імпорту, характер впливу останнього на стан платіжного балансу та стан монетарного сектору.

Комплексність проблеми та необхідність забезпечення скоординованого і взаємоузгодженого вирішення цих проблем потребує вироблення практичного алгоритму цілеспрямованих та ефективних дій.

Терміни та поняття

Етнос — вид стійкого угруповання людей, який виникає історично на певній культурній, мовній базі та може бути представлений племенем, народністю, нацією.

Генезис — зародження та початковий розвиток, що ведуть до появи певного явища, феномена.



Контрольні питання

1. Охарактеризуйте історичні передумови сучасної міжнародної спеціалізації України.
2. Визначте основні особливості торгівлі на території сучасної України в докиївські часи.
3. Охарактеризуйте систему торгівлі Київської Русі.
4. Які фактори визначали специфіку міжнародної торгівлі України за колоніальні часи?
5. Визначте специфіку формування торговельно-коопераційної системи України в радянські часи.
6. Охарактеризуйте основні тенденції розвитку механізму міжнародної економічної діяльності України після її незалежнення.



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 29. — Ст. 377 (з подальшими змінами). Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.
2. *Коропецький І. С.* Дещо про минуле, недавнє минуле та сучасне української економіки. — К.: Либідь, 1995. — 240 с.
3. *Новицький В. Е.* Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 191 с.
4. *Новицький В. Є.* Міжнародна кооперація праці: проблеми та моделі. — К., 1994. — 166 с.

Розділ 4.2

Специфіка процесів інтернаціоналізації на сучасному етапі

4.2.1. Практичні цілі міжнародного співробітництва в контексті системного аналізу

Розширення обсягів та поява нових форм взаємовигідного співробітництва між країнами та різнонаціональними комерційними партнерами обумовлюють не тільки його кількісну модифікацію, а й нову якість господарського життя, його всебічну інтернаціоналізацію. Це породжує об'єктивну необхідність пошуку сучасних моделей міжнародної економічної діяльності для всіх країн та міжнародних угруповань. Але особливо непрості завдання постають перед Україною — державою, яка через об'єктивні та суб'єктивні причини протягом 90-х років так і не виробила чітко артикульованої геостратегічної та нормативно-регулятивної моделі відкритої економіки, яка була б закріплена послідовними практичними діями. І це незважаючи на те, що протягом початкового етапу незалежності час від часу в країні ухвалювалися «доктрини», «концепції», інші документи, які декларували міжнародні економічні пріоритети.

Отже, для перехідної економіки України актуальним завданням є вироблення вербальної моделі (системи взаємно узгоджених принципів) участі в процесах інтернаціоналізації. А це, у свою чергу, потребує аналізу та достеменного розуміння базових відносин і категорій, які пов'язані з цими процесами.

Згідно з універсальними законами гносеології — науки пізнання, а також вимог навчального, наукового процесу, розуміння сутності міжнародної економічної діяльності потребує визначення природи більш широкого явища. Інтерес становить собою і визначення загальних факторів впливу на досліджуваний об'єкт, механізми його самореалізації.

Гносеологія — від грецьк. *gnōsis* (гнозис) — пізнання та *logos* (логос) — слово, вчення; наука про закономірності процесу пізнання, відношення знання до реальності.

Під онтологією — від грецьк. *on*, род. відм. *ontos* (буття) та *logos* — на відміну від гносеології (науки про пізнання) розуміють систему знань про буття та його форми.

Розв'язання цього завдання, тобто виявлення загальної сфери реалізації міжнародної економічної діяльності, важливе тому, що саме воно об'єктивно має характерні системні зв'язки, які визначають специфіку складових структурних елементів та процесів. При цьому слід звернути увагу відразу на поняття: економічна діяльність, інтернаціоналізація, глобалізація, регіоналізація, світове господарство та ін.

Передусім слід визнати, що будь-яка міжнародна комерційна діяльність відображає основні риси економічної діяльності взагалі. Це — створення продуктів, необхідних для життєдіяльності людини, використання обміну з метою реалізації надлишків виробництва, отримання прибутку та ін. Проте весь можливий перелік видів економічної діяльності як такої є предметом загального курсу *економічної науки, в якому він розглядається більш докладно*.

Разом з тим вивчення міжнародної економічної діяльності потребує оцінки та розуміння ряду таких базових понять, які в онтологічному розумінні можна трактувати як більш широкі, або такі, які частково визначають її природу. Конкретніше, для уточнення структури та характеру цього курсу принципове значення мають такі поняття, як *інтернаціоналізація, міжнародний ринок, економічна інтеграція, глобалізація та регіоналізація*.

Про початок формування сучасної структурно-ієрархічної глобальної системи можна казати тільки з певною умовністю: деякі тенденції, зокрема зумовлені кліматичними, географічними та геологічними факторами, мали місце ще в доісторичні часи, тим більше в період існування античних цивілізацій та за доби Відродження. Разом з тим про очевидну та дедалі більш виразну гегемонію Заходу, поступове відставання Сходу та наполегливе закріплення відставання Півдня в сучасному розумінні цих явищ та процесів, можна вести мову починаючи з XVIII ст.

Характеристиками процесу переходу до сучасної глобалізаційної моделі стали зростання обсягів та підвищення якості споживання в країнах Заходу, а також збільшення розриву між провідними, найбагатшими країнами (сьогодні кажуть про «золотий мільярд» — населення цих країн) та найбіднішими країнами світу. Причому умови життя в останніх дуже часто погіршувалися не тільки відносно (порівняно з умовами життя в найбільш успішних державах), а й абсолютно, що супроводжувалось поширенням жебрацтва, безробіття та навіть масовим голодуванням.

Так, згідно з оцінками доходів на душу населення у Західній Європі відбувалося повільне зростання доходів на душу населен-

ня протягом XVII—XVIII ст. та надзвичайно стрімке у XX ст. Якщо в перерахунку на ціни 1960 р. у доларах США дохід на душу населення в Англії у 1700 р. становив 150—190 дол., у Франції в 1781—1790 рр. — 170—200 дол., у Західній Європі в цілому у 1900 р. — 213 дол., то в тій самій групі країн у 1976 р. — 2325 дол. На той самий 1976 р. (тобто перед потужним зростанням у 80—90-х роках) Китай мав 369 дол. на душу населення (при 228 дол. у 1800 р. та 170 дол. у 1950 р.). Цікаво, що найбагатша країна сучасного світу — США в 1710 р. (щоправда, тоді це були англійські колонії Північної Америки) забезпечувала 250—290 дол. доходу на душу населення, а в 1800 р. — тільки 288 дол.

Протягом здавалося б «цивілізованого» сучасного періоду відбувалося надзвичайно стрімке збільшення розриву між найбагатшими та найбіднішими країнами. Якщо в 1950 р. дохід на душу населення в регіоні Тропічної Африки становив 11 % від рівня індустріальних держав, то вже на середину 90-х років — тільки 5 %. Відтак на провідні країни припадає 85 % світового доходу, тоді як більше мільярда людей перебуває у суцільних злиднях.

Україна витіснила Китай зі списку найбідніших країн світу.

Світовий банк разом з Киргизією і Беніном відніс Україну до найбідніших країн світу, повідомляє Wall Street Journal із посиланням на доповідь Світового банку Global Development Finance.

Зі списку найбідніших країн був вилючений Китай, внаслідок чого китайський уряд занепокоївся, що перехід в нову категорію ускладнить отримання нових кредитів Світового банку. Крім того, зі списку найбідніших країн до категорії держав із середнім рівнем прибутків були переведені Македонія, Естонія і Екваторіальна Гвінея.

Україна ж виявилася в списку найбідніших країн після того, як річний дохід на душу населення в країні уперше опустився нижче за відмітку 750 дол.

Wall Street Journal також повідомляє, що СБ і МВФ відмовилися «пробачити» борги на суму 20,3 млрд дол. 22 найбіднішим країнам, які стали учасниками ініційованої СБ програми щодо списання боргу країнам з високим рівнем заборгованості. У доповіді зазначено, що вимогам, які ставляться до учасників програми, відповідала 41 країна. Загальна сума їх зовнішнього боргу становила 170 млрд дол.

«Ми не вважаємо, що списання боргів бажане і здійсненне, — так представник МВФ Майкл Хеджімайлк відповів прихильникам списання боргів, — ціна такого кроку буде дуже високою і змусить нас закритися». Останнім часом численні лобісти чинили на МВФ і ВБ достатньо могутній тиск, намагаючись домогтися «прощення» 20-мільярдного боргу, зазначає видання.

Як повідомляти засоби масової інформації, за даними експертів французького банку Credit Agricole Indosuez (CAI), відображеним у спеціальному огляді, присвяченому українським єврооблігаціям, Міжнародне рейтингове агентство Standard&Poor's може присвоїти Україні бор-

говий рейтинг на рівні В-мінус або навіть В, оскільки, на думку експертів САІ, нинішній рейтинг України на рівні Саа1, присвоєний агентством Moody's у січні 2000 р., не відображає значного поліпшення макроекономічних показників країни.

Як раніше повідомлялося, на початку цього року агентство Moody's висловило сумнів у здатності і готовності України обслуговувати свої борги. Таким чином, воно аргументувало збереження для України одного з найнижчих кредитних рейтингів Саа1.

Проте, на думку аналітиків агентства Bloomberg, у зв'язку з віднесенням України до найбільш бідніших країн уряд України тепер знову сподівається на «дешеві кредити» СБ. Як повідомляє агентство, Україна отримала статус найбільш бідної країни через рік після заяви Світового банку про те, що вона більше не може отримувати кредити банку за заниженими процентними ставками.

За даними Мінфіну, державний борг України за станом на 28 лютого 2001 р. становив 14 млрд 71 млн дол. Внутрішній державний борг становить 3,8 млрд дол., прямий зовнішній борг — 8,012 млрд дол., непрямий зовнішній борг (гарантований) — 2,259 млрд дол.

MIGnews.com.ua // 13.04.2001 // 22—33.

Характерним є те, що реалії міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці свідчать про неспроможність системи міжнародних економічних відносин максимально врахувати розбіжність у факторному забезпеченні між різними країнами світу та ефективно сприяти вирівнюванню умов економічного розвитку (як можна було б очікувати відповідно до базових доктрин міжнародного співробітництва).

4.2.2. Сутність та особливості процесів інтернаціоналізації: українська специфіка

Економічний розвиток, перспективи міжнародного співробітництва будь-якої держави, зокрема й України, вирішальною мірою залежать від стану та динаміки світового ринку, процесів міжнародної інтеграції на світовому та регіональному рівнях. Звідси базовою категорією у процесі вивчення теоретичних та практичних питань удосконалення механізму міжнародної економічної діяльності України, її сьогодишніх особливостей та перспектив є інтернаціоналізація.

Що ж становить собою це явище економічного життя, яке виражає собою одну з найвиразніших реальностей сьогодення?

Інтернаціоналізація — це процес розширення господарської діяльності за межі окремих національних економік у вигляді багатосторонніх коопераційних контактів з метою збільшення про-

дуктивності та підвищення ефективності виробництва. Ключовою рисою такої транснаціоналізації ринкової діяльності є усунення перешкод руху товарів і факторів виробництва з боку урядів, подальша активізація міжнародних організацій, які сприяють лібералізації руху товарів і факторів виробництва.

Зауважимо, що зазначені згадані процеси є багатовимірними за своєю природою, а їхні наслідки для окремих країн надто неоднозначними. Очевидно, позитивні наслідки — можливість розвивати спеціалізоване виробництво, зниження витрат на утримання контрольно-адміністративних інститутів, передусім митниць і регламентуючих відомств — супроводжуються підвищенням уразливості фінансових систем, небезпекою колапсу ряду галузей національного виробництва, що може призвести до радикального погіршення умов життя, соціально-політичних ускладнень.

Особливо характерними такі небезпеки є для країн, які переживають складні етапи докорінних реформ, створення ефективних ринкових систем, зокрема для України. І саме тому принципового значення набуває оцінка особливостей та основних наслідків інтернаціоналізації економічних систем на сучасному етапі.

Міжнародні економічні відносини як цілісний та заснований на зворотних зв'язках механізм є функціональною системою реалізації господарських інтересів дійових суб'єктів за допомогою специфічних і властивих інтернаціональному рівневі спілкування принципів, інструментів їх досягнення. Зазначеному механізмові властивий динамізм, який, з урахуванням історичних, національних особливостей, зумовлює логіку саморозвитку міжнародної економічної діяльності окремих країн.

У чому полягає його сьогоднішня специфіка?

На відміну від тих моделей світового економічного розвитку, які існували ще в порівняно недавньому минулому (перша половина ХХ ст., перші десятиліття після Другої світової війни), міжнародна система господарських відносин, з якою людство входить у третє тисячоліття, відрізняється значно більшою інтегративністю.

Усе більша частина виробленого продукту інтернаціоналізується у вигляді товарного обміну на світових ринках, зростає частка інтернаціоналізованого виробництва. Сказане стосується України, для економіки якої протягом років незалежності характерним є:

- абсолютне та співвідносне зростання інтернаціоналізованої частки виробленого та споживаного продуктів (тобто експорту та імпорту);
- збільшення (хоча і надто повільне) ваги та значення економічних об'єктів, які перебувають у повній або частковій власнос-

ті іноземців (індикатором цього процесу слугують показники динаміки іноземних інвестицій);

- подальша інтеграція економіки країни в міжнародні валютно-фінансові, кредитні відносини з міжнародними та іноземними суб'єктами — державами, спеціалізованими організаціями, фізичними особами (відповідні відносини регулюються як двосторонніми домовленостями, наприклад з ЄБРР, МВФ, Світовим банком, так і в більш загальних інституційних межах, наприклад на рівні Паризького клубу, коли йдеться про країни-кредитори, а також Лондонського клубу, коли про спільну політику домовляються приватні кредитори);

- зростання переліку питань, які є предметом спільного розв'язання в рамках міжнародних програм соціально-економічного розвитку, а також у рамках міжнародних організацій, членом яких є Україна, — Міжнародна організація праці, економічні структури ООН, СНД та ін.

Ці об'єктивні риси процесів інтернаціоналізації можна розглядати як важливий фактор подолання найбільш відчутних негативних тенденцій, що проявилися в економіці України в перші роки незалежності. Передусім це — зниження продуктивності праці в 90-х роках: у цілому на 42 %, у промисловості — на 21 %, а в сільськогосподарських підприємств — більше як у 2 рази. Протягом 1991—1999 рр. відбувалася структурна деградація української економіки, яка ще більше поглибила ті деформації, що були притаманні їй ще за часів адміністративно-командної системи. Так, в 1999 р. частка машинобудування в структурі промислового виробництва становила тільки 13,8 % проти 30,7 % у 1990 р.; питома вага легкої промисловості скоротилася у 8 разів. Натомість збільшилася частка виробництв і галузей з низькою продуктивністю праці, для яких характерна висока енерго- та матеріаломісткість, невідповідність сучасним екологічним нормативам. Знижувалася й кількість промислових підприємств, які використовували інновації: тільки протягом 1994—1999 рр. з 26 % до 13,5 % від їх загальної кількості.

Основні прояви інтернаціоналізації можна спостерігати в двох аспектах. З погляду окремих країн, а також у глобальному масштабі. У першому випадку можна констатувати тенденцію зростання частки ВВП, яка підлягає інтернаціоналізації. Це пов'язано зі знайомим нам генезисом та подальшим диверсифікованим розвитком феномену відкритої економіки. У другому аспекті можна відзначати формування нової системної цілісності — міжнародного ринку, який є реальною формою існування світового господарства, а також його рушійною силою.

Це дає підстави констатувати, що *інтернаціоналізація, яка проявляється на всіх рівнях підприємницької та регулятивної діяльності, є однією з домінантних характеристик сучасного економічного життя*. Цей універсальний висновок, який стосується реалій усіх країн, має особливе значення для умов вітчизняної перехідної економіки, оскільки модель інтернаціоналізації господарського життя для України повинна визначити сприятливі міжнародні умови процесів ринкової перебудови економіки, комерційної діяльності, ринки збуту, надходження капіталів, нових виробничих та інформаційних технологій, які мають бути забезпечені позитивним розвитком двосторонніх відносин з іншими державами, участю країни в міжнародних, регіональних об'єднаннях, у роботі міжнародних економічних організацій.

Ще однією особливістю процесів інтернаціоналізації з участю України є нерівномірність розподілу експортних виробництв, переважаючих окремих центрів та територіально-виробничих комплексів (ТБК) й низький рівень експортної спеціалізації цілих регіонів. Наприклад, основу експортного потенціалу України становлять східні ТБК, передусім регіони Кривбасу та Донбасу, і водночас ряд західних та центральних областей України здійснюють мізерний експорт продукції.

Особливу роль у формуванні експортного потенціалу України відіграє Київ, на який припадає і лівова частка зарубіжних інвестицій до країни (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Динаміка основних показників міжнародної економічної діяльності м. Києва, млн дол.

Показник	1997	1998	1999	2000	2001
Зовнішньоторговельний обіг	7242,8	6305,9	6003,0	7000,0	6021,0
Прямі іноземні інвестиції, усього на кінець року	618,0	863,9	1043,2	1300,0	—

Джерело: Київ на долонях. — 2001. — 8 лютого. — № 05 (161).

Об'єктивною підставою для збільшення експортного потенціалу є позитивна динаміка зростання. Причому згідно з офіційними прогнозами, протягом перших двадцяти років нового століття обсяг валового регіонального виробництва зросте в 7 разів (у 1999 р. ВРП становив 9,7 млрд грн., тоді як у 2020 р. планується

отримати 65 млрд дол.). Розробляється широка програма сприяння розвитку експортного потенціалу, помітні акценти будуть зроблені на підтримці науково авангардних та екологічно безпечних виробництв.

Особливістю участі Києва в міжнародній торгівлі є перевищення імпорту над експортом (принаймні саме така ситуація була типовою наприкінці XX та на початку XXI ст.). Навіть незважаючи на те, що, згідно з оцінками, експорт в 2001 р. виросте на 5,6 %, а обсяги імпорту зменшаться на 15 %, перевищення ввезення над вивезенням очікується значним: 3873,4 млн дол. — імпорт та 2147,6 млн дол. — експорт. Пояснюється це тим, що Київ — це регіон України з найвищими доходами, і тому він забезпечує найбільший попит на імпортну продукцію побутово-харчового призначення. (Для довідки: згідно з статистичними даними, у 2001 р. величина грошових доходів населення в місті становила 12,1 млрд грн — показник, який є поки що недосяжним для інших регіонів.) Крім того, має місце ефект столичного завезення, адже імпортні товари передусім потрапляють до портів, залізничних, автомобільних станцій розвантаження та до столиці, після чого «розпливаються» по країні.

4.2.3. Сучасна національна геоекономічна модель: складові елементи та функціональні риси

Останніми десятиліттями сталися зміни в глобальному співвідношенні сил між регіонами світу та блоковими угрупованнями, що важливо враховувати в Україні. Взагалі проблема вибору ефективної геоекономічної моделі є однією з ключових для динамічного національного розвитку. Виходячи з цього, а також враховуючи своє об'єктивне місце в міжнародному співтоваристві, реальне оточення і рівень розвитку, різні країни обирають прийнятний для себе інтеграційний алгоритм, модульне співвідношення тих або інших геостратегічних векторів. Причому проблема вибору для України ускладнена вразливістю її економічної та соціально-політичної систем від зовнішніх факторів, а також подвійністю національно-психологічних мотивів її зовнішньої орієнтації.

Питання визначення геоекономічних цілей необхідно розв'язувати в комплексі організаційно-інституційних аспектів, тобто із застосуванням усієї палітри засобів державного сприяння міжнародній економічній діяльності за тими або іншими географічними векторами, забезпечення членства (повного або часткового,

асоційованого) або певного статусу в міжнародно-господарських структурах тощо.

У цьому зв'язку слід визначити конструкційні елементи національної гео економічної моделі. Вони об'єктивно мають стати тими проблемними блоками, які слід враховувати, оцінюючи пріоритети міжнародної економічної політики в Україні.

З функціонального погляду такими проблемними блоками мають бути:

1) внутрішня організаційно-політична логіка національної функціональної відкритої економічної системи;

2) зовнішні світогосподарські та регіональні передумови щодо перспективного характеру системи міжнароднокоопераційних зв'язків відкритої економіки України;

3) конкретно-практичні напрями, а також альтернативні та потенційні варіанти гео економічної моделі України.

Процес формування економічної складової геостратегічної моделі незалежної України виявився справою значно складнішою, ніж суверенізація політична. Це пов'язано із зволіканням та помилками під час проведення реформи, а також із зіткненням інтересів у сфері економічної конкуренції, нестикуванням структур розвиненого ринкового і трансформаційного господарств. Не справилися надії ряду українських політиків на те, що з метою економічного гарантування незворотності нової політичної орієнтації України Захід піде на певні жертви — вони виявилися вельми незначними, і відчутних економічних дивідендів на свої зовнішньополітичні акції наша країна поки не отримувала.

Взагалі ж комплексна оцінка всіх переваг та проблем у сфері міжнародної економічної діяльності України, а також внутрішніх передумов співробітництва, що склалися всередині держави, дає змогу стверджувати, що основний вектор ускладнень спрямований зсередини назовні, а не навпаки. Це означає передусім, що багато які зовнішньоекономічні та зовнішньополітичні труднощі України зумовлені її внутрішніми проблемами, наприклад неефективним споживанням енергії та її носіїв, зволіканням з промисловим освоєнням чорноморського газо- й нафтоносного шельфу. Як і раніше, слабко пов'язані дипломатична і зовнішньоекономічна сфери, явно відчувається безініціативність стосовно багатьох потенційних пунктів переговорного процесу. І, звичайно, надто помітним негативним чинником є несприятливий інвестиційний клімат.

Питання гео економічної орієнтації, входження або утримання від входження в ті або інші регіональні господарські структури чи

до світової системи торговельнокоопераційних відносин вирішуються на урядовому рівні. Тому важливим завданням є детальне вивчення і максимально повне ознайомлення з основними особливостями і закономірностями механізму інтернаціоналізації не тільки безпосередньо залучених у міжнародні господарські взаємозв'язки підприємств, а й працівників державного управлінського апарату.

Сучасне місце України в міжнародному поділі праці, її роль у розв'язанні глобальних проблем, здатність політичними засобами забезпечувати сприятливу кон'юнктуру власного соціального, господарського прогресу не відповідають ані відомостям про історичне минуле нашої держави, ані наявному потенціалу. Ситуацію ускладнили затримка з проведенням ринкових перетворень, надто повільна реструктуризація промисловості, макроекономічні прорахунки, недостатньо наполеглива міжнародна економічна політика, а в деяких випадках навіть неготовність ряду інших держав враховувати національні інтереси України.

Врешті-решт, на відміну від країн Центральної та Східної Європи, наша держава не змогла збільшити частку товарів з високою доданою вартістю в загальній структурі експорту та оптимізувати імпорт. Відтак вона залишилась експортером переважно сировини та напівфабрикатів, а її імпорт відображає тільки невідкладні потреби.

У таких умовах особливо гострою стає проблема концептуального визначення основних цілей міжнародної економічної стратегії та її геополітичних напрямів. Без цього та без адекватної урядової міжнародної політики, підтримки з боку держави господарських структур виробничо-збутова, фінансово-інвестиційна діяльність останніх буде недостатньо ефективною.

Логіка становлення ринкових відносин на сучасному етапі вимагає розглядати проблематику міжнародної економічної діяльності з двох боків. З одного боку, йдеться про ставлення до неї як до об'єкта цілеспрямованого організаційно-економічного впливу з метою стимулювання підприємницької активності й налагодження стійких самоврегульованих ринкових зв'язків і механізмів, а з іншого — як до прискорювача прогресивних перетворень у структурі суспільного відтворення, джерела передових технологічних і організаційних ідей у сфері управління суспільно-виробничими системами.

Важливою складовою механізму міжнародної діяльності України є двостороннє співробітництво з країнами, які належать до різних регіонів світу. Історично такий принцип політики країни виник як альтернатива ідеям реінтеграції країн СНД та відновлення їх об'єднання в широкому соціально-економічному контексті. Втім, позити-

вне значення концепції налагодження рівноправного та взаємовигідного двостороннього співробітництва не вичерпується необхідністю протидії безплідним геополітичним планам. Вона має і цілком практичний зміст, якому відповідає реальний потенціал міжнародної торгівлі, міжнародного інвестування, інших форм взаємодії.

4.2.4. Геоекономічна політика України в міжнародному контексті

В останні роки в українській науковій, суспільно-політичній літературі став широко використовуватись термін «геоекономічна політика». Під цим терміном розуміють комплекс дій, спрямованих на налагодження вигідних міжнародних торговельно-коопераційних зв'язків, оптимізацію умов міжнародної економічної інтеграції країни (блоку країн).

Термін «геоекономічна політика» походить від теж новітнього поняття «геоекономіка», яке позначає світогосподарський потенціал, оцінюваний у конкретних географічних реаліях та з урахуванням основних полюсів впливу з боку агентів міжнародних економічних відносин.

Не дивно, що визначення геоекономічних пріоритетів для України стало одним з найгостріших питань розвитку держави після здобуття нею незалежності. Взагалі для будь-якої країни необхідною складовою зовнішньої стратегії, а також умовою розв'язання кардинальних проблем розвитку є вироблення національної політики стосовно тих або інших міжнародно-економічних об'єднань та коопераційних, інтеграційних процесів. Але для України визначення форм та обсягів співробітництва, тобто його якісних та кількісних характеристик, є особливо важливим та складним. Це зумовлено як інтеграційним вакуумом, який утворився внаслідок відособлення держав — колишніх радянських республік, так і великою залежністю вітчизняної економіки від сфери міжнародного співробітництва.

Будівництво динамічної та інтегрованої в сучасні міжнародні структури української держави, успішне просування шляхом реформ неможливі без урахування геополітичних, глобальних і регіональних реалій. Проблема вибору ефективної національної гео-економічної моделі, тобто схеми побудови механізмів співробітництва з іншими країнами, є однією з ключових для динамічного розвитку держав. Виходячи з цього, а також враховуючи своє об'єктивне місце в міжнародному співтоваристві, реальне оточен-

ня й рівень розвитку, різні країни обирають прийнятний для себе інтеграційний алгоритм, необхідне модульне співвідношення тих або інших геостратегічних напрямів зовнішньої орієнтації.

Однак вироблення чіткої та послідовної стратегічної лінії, визначення прийнятних тактичних методів розв'язання кардинальних завдань розвитку України істотно ускладнені парадоксальним і небезпечним дисбалансом зовнішніх чинників. Мова йде про суперечність між дедалі більш прозахідним зовнішньополітичним, військово-стратегічним курсом країни та її жорсткою, значною мірою односторонньою економічною залежністю від Росії, взагалі від відносин за східним вектором — із блоком країн СНД. Можна вважати, що ця залежність значною мірою є енергетичною, а це означає, що з підвищенням ефективності комплексу відтворення така залежність має бути подоланою. Але, по-перше, це є справою часу, а по-друге, мають значення й наявні виробничо-технологічні зв'язки, перспективи розвитку виробничої кооперації.

Про характер української торгівлі в рамках СНД свідчить її структура. Так, третину українських закупівель у Росії становить газ, більше однієї п'ятої — нафта і нафтопродукти, і до цього додається закупівля вугілля й електроенергії. Предметом закупівлі у другого за значенням зовнішньоторговельного партнера України в СНД — Туркменістану — майже виключно є газ. Власне, можна сказати, що на сьогодні основним зовнішньоторговельним вектором для України автоматично стає базовий постачальник вуглеводневих енергоносіїв.

Другий за значенням «вузол залежності» України від СНД — збут товарів. При цьому також кажуть про безальтернативність, але вже в плані неконкурентності вітчизняних товарів на світових ринках. Однак виробництво неякісних товарів аж ніяк не можна вважати стратегічним вибором, а насправді такий вибір не може не бути пов'язаним із радикальним переозброєнням основних фондів, а отже — з інвестиціями. А достатніх навіть для власних потреб інвестиційних ресурсів у країн СНД немає. Один з нечисленних винятків становить російський Газпром, але його інвестиційні інтереси пов'язані з установленням контролю над стратегічними трубопроводами і потужностями нафтопереробки і, як правило, є некомпліментарними стосовно національних пріоритетів України.

Очевидно, що подібний стан речей у принципі не може тривати досить довго, бо можна втратити здатність дотримуватись системи пріоритетів, орієнтованої на національні інтереси, а це загрожує самому існуванню України як суверенної держави.

У зв'язку з цим не може не виникати питання про способи подолання зазначеної суперечності. Точніше, йдеться про дилему: або потрібно змінити саму парадигму зовнішньополітичної та військової доктрин України, трактуючи її як неадекватну реальній ситуації, або наявну міжнародну коопераційну модель України належить розглядати як неперспективну та таку, що еволюціонує у тому ж самому прозахідному напрямі. А це вимагає визначення та обґрунтування напрямів часткової геоекономічної переорієнтації на західні країни, можливо, й на держави деяких регіонів в Азії, а також практичних методів сприяння цьому процесу.

Очевидною тенденцією формування відкритої економіки України, яка проявилася вже в 90-ті роки та зберігається й надалі, є збільшення питомої ваги та абсолютних обсягів експортно-імпорتنих операцій з провідними ринковими країнами та державами, які розташовані в різних регіонах світу поза СНД.

Особливе значення для України має торгівля з окремими країнами Євросоюзу. Це пояснюється як суто ринковою логікою (країни ЄС є надзвичайно містким ринком збуту та джерелом функціонально ефективних товарів), необхідністю прив'язки вітчизняної економіки до європейських технологічно-інформаційних мереж, так і геополітичними міркуваннями (в контексті прагнення України максимально інтегруватися до європейського господарського простору та соціально-політичних структур).

Відповідно до духу та положень Угоди про партнерство й співробітництво з ЄС Україною було підписано та ратифіковано торговельно-економічні угоди з усіма країнами — членами Союзу. Аналогічні угоди були укладені і з країнами — членами СЕФТА, Швейцарією та ін.

Проте не може бути й мови про вироблення якоїсь «остаточної» геоекономічної моделі. Адже, по-перше, негайний перехід до бажаних якісних та кількісних параметрів відносин із зовнішнім світом неможливий, як і нереальна сьогодні, наприклад, реалізація однієї зі стратегічних цілей України — вступ до ЄС. По-друге, навіть самі уявлення про бажані орієнтири змінюються як унаслідок розвитку політичної чи економічної ситуації всередині країни, так і у зв'язку з еволюцією світогосподарської системи, виникненням нових інтеграційних угруповань, динамізмом їхніх підходів до співробітництва.

Специфічний феномен української державності у вигляді різновекторності механізму кооперації із зовнішнім світом, головним змістом якого є намагання забезпечити багатоканальну взаємодію із Заходом в економічній, політичній і військовій сферах

за значної економічної та політичної залежності від Росії та інших країн СНД, поки що зберігається як довготривала умова побудови моделі взаємовідносин України із зовнішнім світом. Відтак доречним є пошук ситуативних компромісів при виробленні моделі міжнародної економічної діяльності України. Прикладом такого компромісу є теза про багатовекторність співробітництва, на чому в черговий раз було зроблено наголос у Стратегії економічної та соціальної політики на 2000—2004 рр. «Україна: поступ у ХХІ століття». У цьому програмному документі, зокрема, було проголошено мету посилення геополітичної диверсифікації співробітництва, акцентуючи увагу на європейському напрямі. Водночас зазначалося, що значні можливості міжнародної економічної діяльності відкриваються у зв'язку з підписанням Договору про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією, прийняттям Програми економічного співробітництва на 1998—2007 рр. Крім того, підкреслювалося і значення співробітництва з іншими країнами СНД, зокрема у науково-технічній сфері.

Разом з тим не все так просто з обраним маневром стосовно зовнішнього оточення України. Обґрунтуванням багатовекторності державної орієнтації України слугує теза про кінець епохи біполярного протистояння та про початок формування багатопольного світу. Але практика доводить, що ця теза і стосовно процесів економічного блокування, і на військово-стратегічному рівні не є невідпорною.

За умов зміцнення економічних позицій та подальшого просування західних країн кількома, але співнаціленими інтеграційними шляхами, немає скільки-небудь істотних симптомів ерозії західного економічного та військово-стратегічного альянсу. Очевидні й спроби консолідації Росії з деякими колишніми радянськими республіками і, що видається особливо симптоматичним, з Китаєм. В умовах, коли виникають ускладнення із впровадженням ефективних економічних програм співробітництва, цими країнами робиться наголос на військово-стратегічному партнерстві. І в разі повнішого закріплення їх «дружби» проти Заходу (принаймні в коротко- або навіть середньостроковій перспективі) світ може отримати оновлену біполярну систему протистояння, а ставлення до неї України виявиться важливим не тільки для неї, а й для обох опонуючих сторін. Така ситуація вочевидь стане серйозним викликом для долі нашої держави — адже вона може зумовити як появу ряду позитивних міжнародних факторів, так і значних небезпек для національного розвитку.

Відтак Україна може зіткнутися із ситуацією, коли вона стане своєрідною буферною зоною між Заходом та Сходом, і реальним змістом «багатовекторності» буде «двовекторність» за порівняно незначної ролі інших напрямів співробітництва та центрів впливу.

На сучасному етапі Україна не зможе розв'язати основні геостратегічні завдання ефективного розвитку відкритої економіки, офіційно заявивши про свою належність тільки до однієї з глобальних, цивілізаційних підсистем.

Очевидна слабкість східного угруповання, що формується, і його власна залежність від Заходу роблять неможливим «просхідний» вибір з гіпотетичним варіантом заморожування або навіть згортання партнерства із ЄС, НАФТА та навіть військово-політичним блоком НАТО. Передусім це пов'язано з розмиванням самого поняття «економічний простір СНД» і відособленням окремих статей, наприклад торгівлі з Росією, торгівлі з Азербайджаном та ін. Адже цілий ряд держав (крім України — Азербайджан, Туркменістан, Грузія, Молдова) не прагнуть до формування консолідованої єдності економічного комплексу СНД.

Разом з тим не принесло б дивідендів і рішення відмовитися від всебічної кооперації, зокрема й у політичній сфері, із Заходом, яка здатна справляти і реально справляє значний позитивний вплив на зовнішньополітичне становище країни. Аналізуючи контакти України із західними країнами в цілому, можна констатувати зростання обопільного інтересу та кроки назустріч з обох сторін.

Щодо розмов про необхідність поставлення питання про вибір для України якоїсь одновекторної геоекономічної орієнтації, то, принаймні зараз, вони видаються неактуальними.

Перспективна геоекономічна модель повинна охоплювати цілий комплекс географічних векторів і економічних галузей. Найважливішим проектом є будівництво альтернативних потужностей інфраструктури поставок нафти за умови зустрічного продажу продукції в Азербайджан за добре відомою і в принципі узгодженою товарною номенклатурою. При досягненні відповідних домовленостей з країнами транзиту (передусім із Туреччиною) аналогічні відносини можуть бути встановлені з Іраном, рядом арабських країн. У співпраці з Заходом необхідно змістити акценти з однонацілених кредитно-донорських заходів на партнерську промислово-технологічну взаємодію на базі взаємовигідних інвестиційних, коопераційних відносин.

Тільки активна та узгоджена в усіх своїх геоекономічних компонентах позиція України як суверенного суб'єкта на міжнарод-

ній арені може сприяти розв'язанню актуальних проблем розвитку держави на непростому для неї перехідному етапі.

4.2.5. Економічна інтеграція

Економічна інтеграція є процесом об'єднання та взаємного структурного наближення національних економік, який приводить до появи спільного ринкового простору, створення інтернаціональних форм господарювання, збільшення взаємозалежності виробничих комплексів, все більш широкого узгодження економічної політики та спільного регулювання на основі міждержавних угод і за мікроекономічної підприємницької взаємодії.

Розвиток інтеграційних процесів у другій половині ХХ ст. можна вважати закономірним результатом розширення обсягів виробництва та торгівлі у світі. Причому зростання виробничого потенціалу, яке, зрозуміло, веде до розширення товарної маси, є об'єктивною передумовою збільшення обсягів торгівлі, тоді як міжнародна торгівля дає змогу ще активніше розвивати спеціалізоване виробництво та диверсифікувати його. Логіка поступального розвитку як виробництва, так і міжнародної торгівлі породжує більш сприятливі умови для міжкрайового руху капіталів, робочої сили і технологій. А все це, разом узятє, — поглиблення спеціалізації при збільшенні обсягів виробництва, активізація торгівлі та факторного руху — і є практичним виявом міжнародної економічної інтеграції.

Отже, інтеграція — явище об'єктивне, всесвітнього масштабу та існує в комплексі конкретних форм співробітництва. Таке поставлення питання вимагає чіткого визначення цілей і передумов інтеграції. Ними є:

- економія на масштабах, яка є закономірним наслідком спеціалізації виробництва та, як результат, збільшення його обсягів, підвищення ефективності та зменшення витрат на одиницю продукції;
- розширення фізичних обсягів ринків, можливостей збуту товарів, а відтак — потенціалу виробничої діяльності підприємницьких структур;
- більш вільний рух товарів та факторів виробництва, що дає змогу знижувати непродуктивні трансакційні витрати, які зумовлюються виходом економічної діяльності за межі національних територій;
- створення для країн та суб'єктів підприємницької діяльності додаткових конкурентних переваг у регіональному та світо-

вому масштабах, особливо зважаючи на загострення змагань щодо темпів економічного розвитку, за сфери економічного та політичного впливу між окремими країнами, міждержавними утвореннями;

- створення сприятливих умов соціально-політичного розвитку, забезпечення національних інтересів, взагалі гарантування для країн кращої безпеки в геостратегічному контексті;
- сприяння структурній перебудові економіки, що є особливо значущим для країн з економікою трансформаційного типу;
- підвищення рівня добробуту населення за рахунок приєднання до більш ефективного ринкового простору, макроекономічних структур, оптимізації умов підприємницької діяльності.

Як ці формули потенційних переваг модифікуються в практичних реаліях, проблемах та завданнях розвитку української економіки?

Економія на масштабах. Колапс східного блоку — так званої Ради економічної взаємодопомоги (крім Радянського Союзу до неї входили Польща, Східна Німеччина, Угорщина, Чехословаччина, Болгарія, Румунія, Куба, Монголія та В'єтнам), а ще більшою мірою — самого СРСР спричинив автаркізацію економіки України. Колишня базова спеціалізація України на виробництві металургійної, хімічної, а також ряду інших видів продукції здебільшого виробничого призначення, яка постачалася на заводи та фабрики зазначеної групи країн, виявилася малоактуальною.

Для того щоб запобігти втраті основних експортних позицій взагалі, що неминуче призвело б і до втрати можливості імпортувати товари, а також до вимушеного переходу на малоефективне самозабезпечення, довелося відшукувати нові ринки збуту. Зокрема великого значення набули поставки металургійної продукції до країн Південно-Східної Азії, взагалі Азіатсько-Тихоокеанського басейну. Проте завдання розвитку міжнародної економічної діяльності України не зводяться до механічного розширення збуту. Низькотехнологічний експорт має скоріше тактичне, аніж стратегічне призначення, засобом виживання, а не ефективним засобом прогресу.

Посилилися негативні тенденції примітивізації українського експорту, зниження продуктивності праці. Такі практичні прояви безперспективної екстенсивної моделі спеціалізації диктують необхідність переходу до моделі інтенсивної. Остання має засновуватися на використанні співвідносних переваг, а також моделей пріоритетного розвитку високотехнологічного експорту.

Розширення ринків в інтересах збільшення збуту є нагальною метою подібної політики для України. Її реалізація ускладнюється невизначеністю статусу України стосовно провідних інтеграційних

угруповань та окремих країн, однак вона потенційно відкриває значні резерви зростання експортоорієнтованого виробництва.

На розв'язання завдання розширення ринків збуту спрямована політика усунення обмежень міжнародної торгівлі через забезпечення відповідного інтеграційного статусу країни. Наприклад, важливим засобом розширення експорту до країн ЄС та досягнення декларованої урядом цілі доведення обсягів експорту до 45—50 % ВВП є отримання Україною статусу асоційованого члена Євросоюзу. Цього можна досягти за 5—8 років за умови реального проведення економічних реформ у країні.

Лібералізація руху товарів та факторів виробництва в рамках інтеграційних утворень є одним з ключових інструментів та цілей міжнародної економічної політики. До подібних взаємних заходів вдаються країни, які намагаються створити для своїх виробників порівняно кращі конкурентні умови, ніж ті, що їх мають суб'єкти господарської діяльності решти країн.

Режим найбільшого сприяння (інша назва — режим нації найбільшого сприяння) — це міжнародно-правовий режим, а також принцип регулювання економічних і головним чином торговельних відносин, за якого кожна зі сторін (держав або інтеграційних угруповань) зобов'язується надавати іншим сторонам ті самі статус, права та пільги в тій або іншій галузі відносин, які вона вже надала або надасть у майбутньому будь-якій третій стороні. Головним об'єктом РНС є практика надання митних пільг; він поширюється на податкові переваги внутрішнього регулювання обробки та торговельного обігу товарів, що імпортуються, а також на застосування деяких інших інструментів макроекономічного регулювання.

Винятком із РНС є випадки, коли зазначені мито, податки, збори та пільги щодо них встановлюються в рамках спеціального режиму.

Але в економічній практиці часто трапляється так, що конкретні характеристики певних процесів не є лінійними. Що мається на увазі? Наприклад, під час проведення економічної політики трапляється так, що конкретні інтеграційні заходи можуть захищати країни від надмірної відкритості їхніх економічних систем або спричинити небажані обмеження міжнародного співробітництва.

Як приклад першої ситуації можна навести розв'язання технічними засобами міжнародноправових проблем торговельної політики у вигляді таких організаційних утворень, як зони преференційної торгівлі. Звичайно, такий інструмент міжнародного економічного регулювання з боку урядів, які створюють відповідні торговельноорганізаційні структури, далеко не завжди використовується саме з такою метою, але можливі ситуації, за яких укладення угод про преференційну торгівлю дає підстави країнам, що

беруть у них участь, надавати взаємні пільги та обминати обмеження режиму найбільшого сприяння (РНС). У такий спосіб країни певної обмеженої групи користуються правом не відкривати свої ринки для товарів більш конкурентоспроможних виробників третіх країн. В інших випадках мали б місце вихід за рамки РНС та порушення правил ГАТТ/СОТ, це, у свою чергу, могло б призвести до відповідних санкцій та небажаних дій з боку як урядів інших країн, так і спеціалізованих міжнародних організацій.

4.2.6. Глобалізація та регіоналізація — форми соціально-економічної інтернаціоналізації

Типовою тенденцією розвитку міжнародних економічних відносин на початку ХХІ ст. є інтернаціоналізація, важливим виявом якої є як глобалізація, так і регіоналізм. «Від пошуку можливостей співробітництва — до взаємної адаптації, від взаємовигідних контактів — до інтеграції зусиль, від обміну — до взаємопроникнення — від взаємопроникнення до формування єдиного ринкового та навіть соціального простору» — ось принципи, що містяться в основі її конкретних рис.

Поглиблення та розширення інтеграційних процесів потребують адекватного інституційного забезпечення (тобто прийняття відповідних національних та міжнародних нормативних актів, створення спеціалізованих організацій), установлення максимально надійних виробничо-збутових ліній між країнами, усунення перешкод міжнародній торгівлі. У реальному житті це набуває ознак глобалізації та регіоналізації. Сутністю цих процесів є створення з участю як людства в цілому, так і населення регіонів планети структурно-функціональних систем відповідно до певних цілей та організаційно-ієрархічних критеріїв.

Для того щоб точніше та повніше охарактеризувати зазначені форми соціально-економічної інтернаціоналізації, зупинимось докладніше на характеристичі базових термінів.

Глобалізація — це процес поступового утворення універсального світового середовища ринкової діяльності завдяки зниженню та скасуванню країнами тарифних та нетарифних регуляторів зовнішньої торгівлі, лібералізації руху факторів виробництва та розвитку транснаціональних господарських структур.

Поняття глобалізації було введено в обіг порівняно недавно: активно його почали використовувати з 80-х років¹. Проте вже на зламі століть воно не тільки впевнено увійшло до наукової та соціально-політичної лексики, а й набуло надзвичайного поширення. Пов'язано це з причинами об'єктивного характеру, новими реаліями господарського життя людства та міжнародного співробітництва.

Глобалізація економічного життя, згідно з закономірностями міжнародного поділу праці та завдяки розширенню національної спеціалізації, має об'єктивними наслідками збільшення сукупного світового виробництва та зростання ефективності господарських механізмів, які стають об'єктами інтеграції. Це можна пояснити тим, що фізичне розширення господарського простору дає змогу оптимізувати процеси відтворення, краще використати наявні економічні ресурси.

Але, крім об'єктивних передумов глобалізації, важливу роль відіграє і свідома, цілеспрямована політика урядів країн, особливо провідних ринкових держав, а також міжнародних організацій, понад усе таких, як Генеральна угода з тарифів та торгівлі, Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк. Останні відповідно до своєї компетенції намагаються сприяти усуненню тарифних та нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі, перешкод рухові факторів виробництва, насамперед капіталів, стимулюють окремі країни до лібералізації ними міжнародного співробітництва.

Здобуття Україною статусу незалежної держави, колапс Союзу РСР, міжнародного економічного угруповання в рамках так званого «соціалістичного табору», до яких вона належала, поставили на порядок денний цілий ряд важливих та складних геополітичних, геоекономічних завдань. Виникла небезпека автаркізації національної економіки, звуження можливостей спеціалізуватися на виробництві традиційних продуктів промисловості та сільського господарства. Очевидно, що такий перебіг подій не міг би не призвести до радикального погіршення умов економічного відтворення в країні, життя населення.

Ураховуючи це, ще в перші ж роки реального національного суверенітету було проголошено концепцію багатовекторності, яка стосувалася і сфери економічного співробітництва, і зовніш-

¹ Вважається, що першим його почав застосовувати Р. Робертсон ще у 1983 р. Пізніше цим самим автором було дано концептуальне обґрунтування поняття глобалізації. Цікавим свідченням історичної новизни вже звичної та такої поширеної концепції глобалізації є те, що в пошуковій базі даних Бібліотеки Конгресу США тільки з 1987 р. почали з'являтися книги, що містили в назві це поняття.

ньополітичних справ. Частково це відображало небажання України входити до будь-яких наддержавних об'єднань на пострадянському просторі, а також неможливість для неї швидко інтегруватися в європейські континентальні структури, передусім до ЄС. Проте подібна нейтральність містить у собі ту ж саму небезпеку автаркізації. Згадаймо, що навіть значно більш економічно розвинуті країни Європи відчувають велику залежність від сучасних об'єднувальних процесів на континенті. Те саме можна сказати і про країни Північної Америки. На цьому тлі, з одного боку, млявий вітчизняний ринок вочевидь не становить собою достатньо широку базу для розвитку виробництва, а з іншого — глобалізація як така не вичерпує сутності сучасних процесів інтернаціоналізації.

Крім того, слід відзначити, що ключовий інструмент глобалізації — лібералізація — не є гарантією рівномірного розподілу вигід від співробітництва, який би задовольняв усіх його учасників. Більше того, навіть сам факт збільшення валових обсягів світового виробництва не означає поліпшення економічного стану кожної з країн, які беруть участь в інтеграційному процесі.

Причиною непропорційного розподілу досягнутого приросту та інтеграційних переваг є передусім стихія ринку та дія законів конкуренції. Адже згідно з цими природними законами у лібералізації світогосподарських зв'язків та в прийнятті відповідних заходів зовнішньоекономічного регулювання з боку окремих країн заінтересовані провідні індустріально розвинуті держави з найбільш висококонкурентними виробничими системами, а також такі держави, які спромоглися забезпечити розвиток ефективних експортоорієнтованих галузей. І навпаки, країни з неконкурентним виробництвом, а також ті, які з неекономічних, зокрема з політичних причин, утримуються від лібералізації зовнішньоекономічних відносин із зовнішнім світом, прагнуть зберегти ті або інші тарифні та нетарифні обмеження, захищаючи власний ринок та національні галузі.

Не дивно, що подібні обмеження глобалізації, а також те, що культурно-історично, економічно або етнічно близькі нації відчувають природний потяг до взаємного наближення, зумовлюють тенденції економічної регіоналізації. Причому найбільшу активність щодо цього проявляють саме провідні індустріальні країни, які не тільки мають подібні соціально-економічні механізми та інститути державного устрою, а й відзначаються стабільністю політичних систем, здатністю узгоджувати інколи суперечливі інтереси.

Регіоналізація є процесом поступального формування спільного ринкового та відтворювального простору географічно,

історично та культурно споріднених країн, який супроводжується уніфікацією умов торговельно-економічної діяльності, зниженням та скасуванням взаємних обмежень з метою підвищення економічної ефективності та розв'язання глобально-конкурентних завдань.

Початкові етапи регіоналізації пов'язані із взаємним наданням національних режимів торгівлі та запровадженням спеціальних режимів взаємної торгівлі між країнами, які входять до блокових структур. Ці заходи знижують бар'єри торгівлі та можуть використовуватися як інструменти уніфікації й повної лібералізації співробітництва.

Регіоналізація є формою глобалізації, оскільки сприяє скасуванню обмежень торгівлі та іншим формам міжнародної економічної діяльності. Але ж вона певною мірою і суперечить їй, оскільки створює нові кордони та обмеження на рух товарів, грошово-капітальних ресурсів та робочої сили. За деякими футуристичними оцінками, майбутнє світу визначатимуть не сучасні глобалізаційні тенденції, а саме регіоналізм, який приведе до того, що весь світ буде поділений на кілька потужних регіональних утворень.

Але, як би там не було, сьогодні процеси регіоналізації «супроводжують» глобалізацію, а провідні «гравці» міжнародного ринку прагнуть створити великі інтеграційні об'єднання, які б дозволили збільшити ринковий простір, неускладнений внутрішніми кордонами, митними та адміністративними процедурами контролю. Регіональна економічна інтеграція, як правило, відповідає географічному поділу світу на регіони та субрегіони, охоплюючи певні сегменти останніх. Щоправда, інколи інтеграційні процеси виявляють схильність до значно повнішого охоплення відповідних територіальних площин. Так, переважна частина Західної та Центральної Європи перебуває в орбіті ЄС (розташовані там країни або є членами ЄС, або прагнуть вступити до цього угруповання). Проекти створення всеамериканської зони вільної торгівлі націлені на повне охоплення обох Америк (за винятком острівної Куби). По суті, можна казати про своєрідне змагання за контроль над найбільшими територіями, а ще більше — ринками, тобто покупцями з урахуванням їхньої сукупної купівельної спроможності.

Ось як розподілено населення світу на зламі тисячоліть між окремими континентами:

- 57 % — Азія;
- 21 % — Європа;
- 14 % — обидві Америки;
- 8 % — Африка.

Безумовно, буквально не йдеться про «змагання континентів» чи про пряму конкуренцію між ними (так питання і не ставиться хоча б тому, що ринок США більший за весь африканський — місячний обсяг продажу у цій країні становить гігантську суму в 260—280 млрд дол.), але про інтеграційний потенціал наведені цифри говорять досить красномовно. Зокрема, вони свідчать що потенціал регіоналізації країн Азії дуже великий, незважаючи на те, що за темпами цей процес значно поступається європейському і навіть трансамериканському.

Частково саме цей показник — темпи інтеграції — є впливовим інструментом у геостратегічній конкуренції, що першими відчували нації романогерманського кореня.

Сказане особливо помітне на сучасному етапі розвитку інтеграційних механізмів, який інколи визначається як друга хвиля регіоналізму, що у майбутньому вповні може заперечити подальшу глобалізацію. Найбільш прикметні прояви такого регіоналізму — динамізація євроінтеграційних процесів 90-х років, особливо після Маастрихтських домовленостей, а також практичні кроки у напрямі створення зони вільної торгівлі для «обох Америк». Важливою рисою цих процесів є доповнення «інтеграції рівних» новими тенденціями «інтеграції з лідерами та аутсайдерами», інколи об'єднанням потенціалів за вектором «Південь—Північ» (так заведено позначати взаємовідносини між індустріально розвинутими країнами з країнами, що розвиваються), чого не було за часів так званої першої хвилі, в перші десятиліття після Другої світової війни.

Найбільше інтеграційна динаміка характеризує не відносини, що будуються на природно-кліматичних, факторно-географічних (скажімо, типу Північ — Південь) передумовах, тобто відповідно до відмінностей у виробничих можливостях та певної спеціалізації, а відносини подібних, причому високорозвинутих, макро- та мікроекономічних систем, зокрема у вигляді інтеграційних процесів у рамках ЄС, НАФТА, контактів країн Азіатсько-Тихоокеанської групи тощо. «Первісно-природний» розподіл факторів у цьому сенсі стає дедалі менш впливовим; натомість зростає значення тієї спеціалізації, що склалася у результаті конкурентної боротьби останніх десятиліть.

Тим більше така ситуація є відмінною від тієї, що мала місце на зламі XIX та XX ст., перед тим, як загострилися суперечності, які врешті-решт запалали пожежею Першої світової війни, покладали край періоду стабільності та нагромадження потенціалу економічної співпраці. Але ж і тоді існували плани створення так

званих Сполучених Штатів Європи — демократичної федеративної держави із високоінтегрованою господарською системою.

Розвиток процесів міжнародної кооперації у формі регіоналізації веде до якісних змін в організації безпосередньо процесу виробництва, уявленнях про характер та кордони національних господарських механізмів. Так, багатовікова еволюція економічного співробітництва в Європі від простого обміну між різнонаціональними кооперантами до тісної інтеграції останніх десятиріч у рамках Союзу, привела до нового типу міжнаціональних економічних зв'язків, нового уявлення про макрорівень загальноструктурного регулювання і навіть нового рівня суб'єктності міжнародної кооперації виробництва, що репрезентує сама багатонаціональна система ЄС. Останнє ж, у свою чергу, є об'єктивною передумовою подальшого розвитку міжнародної кооперації, інтернаціональних тенденцій у світовому масштабі.

Таким чином виникає специфічна ситуація, що навіть приводить до філософського висновку: наближення міжнародної кооперації до, так би мовити, абсолютного стану свого розвитку, пов'язаного зі скасуванням митних бар'єрів, кордонів взагалі і більш вільним переміщенням робочої сили та капіталів тощо, скасовує основні її принципи, самі ознаки «міжнародності» щодо рівня господарювання. Відтоді якщо вже й вживати термін «міжнародна кооперація», то лише умовно, поряд із такими, як «супернаціональна», «наднаціональна» тощо система кооперації.

Важливими орієнтирами для України, а також прикладами того, яким чином регіоналізм відіграє роль засобу національної політики, і навіть глобально-конкурентної боротьби, є намагання створити великі міжнародні інтеграційні об'єднання. Такі утворення виникають на базі спільних інтересів та вже існуючих ринкових інститутів країн, які належать до Західної та Центральної Європи, Північної Америки та Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Справді, протягом другої половини ХХ ст. відбувалися активні об'єднувальні процеси на європейському континенті, яким протягом останніх десятиліть своєрідну геополітичну конкуренцію становили інтеграційні хвилі у Новому Світі та з участю Азійських тигрів. Щоправда, світова фінансова криза 1997—1998 рр., яка за своєю географічною локалізацією може значною мірою вважатися азійською, значно пригальмувала інтеграційні зусилля країн АТР.

А найбільших успіхів у цій справі було досягнуто країнами — членами Європейського Союзу, які на зламі століть створили єдине і в основному уніфіковане ринкове середовище з вільним переміщенням товарів, ресурсів та факторів виробництва. Тепер

вони намагаються розв'язати завдання повномасштабного запровадження спільної валюти та надання наднаціональних повноважень спільним же інститутам грошової емісії та банківсько-кредитного регулювання.

Саме ці успіхи стали стимулом для країн Північної Америки до активізації інтеграційних процесів, які первісно охопили Сполучені Штати, Канаду й Мексику. Але зараз стоять завдання створення трансамериканського угруповання, до якого мають увійти і країни на південь від Мексики, включаючи всю Південну Америку. Стрижньовою концепцією є проект створення Американської зони вільної торгівлі в 2005 р.

Процеси регіоналізації є прикладом того, як у процесі суспільного розвитку відбувається інтеграція об'єктивних та суб'єктивних чинників, як одні передумови інтеграції реалізуються на практиці, а інші — ні. Причини цього далеко не завжди пояснюються економічною логікою, а містяться у сфері етнокультурних цінностей, політичних, психологічних мотивів. Частково саме це пояснює, чому не все так просто із вибором моделей регіоналізації, або геоекономічних векторів інтеграції складається в Україні.

Одні історичні аргументи — політичні та торговельні реалії княжих часів домонгольської Київської Русі — можуть використовуватися як аргументація того, що Україна — це невід'ємна частина Європи, отже, її належне місце тільки в ЄС. До такого ж історичного вибору спонукає прагнення увійти до динамічного та високорозвиненого ринкового та соціально-економічного простору Євросоюзу, що не може не поліпшити рівень життя в країні, основні її макроекономічні показники. Так, наприклад, як це відбулось свого часу з Португалією, яка вступила до співтовариства найрозвинутіших країн континенту як одна з найбільш бідніших держав у Європі і чий досвід є особливо значущим для України¹. Адже на момент вступу до цього об'єднання у 1986 р. рівень доходів у Португалії становив біля 53 % від загального західноєвропейського, але вже через 10 років дорівнював 73 %. І це не дивно: протягом кількох років темпи економічного розвитку Португалії були або найвищими, або серед найвищих у регіоні, що підтверджує одну з базових настанов Євросоюзу щодо вирівнювання

¹ Україна є однією з найбільш бідніших країн Європи. Про це свідчить показник прожиткового мінімуму у 311,3 грн, який визначений Законом «Про затвердження прожиткового мінімуму на 2001 рік». Цим самим документом визначається розмір прожиткового мінімуму для основних соціальних та демографічних груп населення: для дітей у віці до 6 років — 276,48 грн, дітей у віці від 6 до 18 років — 345,66, працездатних осіб — 331,05 грн, осіб, які втратили працездатність, — 248,77 грн.

умов соціально-економічного розвитку, підтягування відсталих та слабких своїх членів та регіонів до передових показників.

Разом з тим, розглядаючи альтернативи стратегії регіоналізації для України, слід згадати і про логіку так званого «відновлення розірваних зв'язків», інакше кажучи — реставрації торгово-кооперативних механізмів на просторі СНД. Втім, завдання саме реставрації як такої не можна вважати реалістичним. Адже централізовані адміністративні моделі економіки, за яких колишні радянські республіки і становили єдиний господарський комплекс, вже поступилися ринковим механізмам із відповідними інтересами та пріоритетами. І тому зараз можна вести мову тільки про будівництво інтеграційних механізмів на принципово новому ґрунті. А це вже висуває проблему геополітичного вибору між даним та іншими міжнародними економічними векторами. Причому слабкий попит, невисокий рівень виробництва, технологічне відставання в країнах даного суб-регіону не спонукають до рішення на його користь.

Водночас слід враховувати реальний механізм прийняття відповідних рішень. В умовах транзитивної економіки України, де відбулася децентралізація господарської політики, а процес приватизації та реструктуризації власності ще триває, важливим критерієм прийняття господарських рішень є оцінка ринкової ситуації з боку директорського корпусу в обох секторах економіки — приватизованому та неприватизованому. Тобто позиція керівників вітчизняних підприємств є показовим та значущим суб'єктивним чинником, який впливає на якісні характеристики та динаміку формування перспективної моделі регіональної інтеграції України. Адже директорський корпус, власне, і є тією ланкою суспільства, яка відповідає за практичні рішення у сфері міжнародної економічної діяльності та формування інтеграційних процесів зокрема.

Нижче наводяться характерні результати опитувань серед директорського корпусу щодо перспективних напрямів економічної інтеграції, адже наприкінці 90-х років відбулася помітна та вибухнула переорієнтація суб'єктів міжнародної економічної діяльності в Україні на партнерів так званого «далекого зарубіжжя».

Таблиця 4.5

**Пріоритетні напрями економічної інтеграції,
результати опитування керівників підприємств, %**

	1998 р.	1999 р.

Країни ЄС	26,0	35,3
Росія	47,3	44,2
Країни СНД	38,5	40,1
Країни Балто-Чорноморського регіону	13,9	9,6
Інтеграція не потрібна	4,0	3,1
Вагалися з відповіддю	27,7	28,8

Джерело: Бізнес-огляд. Дослідження економіки України. — Грудень, 1999 // Міжнародний центр перспективних досліджень, 1999. — С. 22.

Показовим є зростання інтересу до співробітництва та подальшого зближення з Євросоюзом, яке відбувається на тлі невеликого зниження проросійських акцентів та розчарування в потенційно важливих, але так і не реалізованих ідеях створення нових інтеграційних проектів. Це розчарування стосується передусім проектів співробітництва між країнами чорноморського басейну, яке, як раніше очікувалось, могло набути високоінтегративних форм. Не були реалізовані й плани створення так званої Балто-Чорноморської дуги із запровадженням спільних механізмів митного, взагалі міжнародно-торговельного регулювання. Як і в попередньому випадку, потенційні учасники співробітництва відчували потужні гравітаційні впливи з боку інших центрів інтеграційного тяжіння, передусім Євросоюзу.

Щоправда, ці ж самі наведені вище дані опитування свідчать про брак знань та кваліфікації в багатьох керівників вітчизняних підприємств. І не тільки тому, що декому було важко визначитися з відповіддю, а дехто взагалі вважає інтеграцію за щось непотрібне. Згідно з даними центру, який проводив аналіз, 16 % респондентів вказали одночасно кілька напрямів регіональної економічної інтеграції, що не відповідає практичним механізмам щодо створення міжнародних режимів торгівлі, інвестування тощо.

Разом з тим, якщо подивитися на ситуацію в більш загальному контексті, можна констатувати таке. Сучасний розвиток процесів регіоналізації (а певною мірою це стосується і глобалізації) породжує і таке своєрідне явище, як поступове зникнення самого предмета, або субстанції, зовнішньоекономічної діяльності. Адже ті господарські, торговельні контакти, які раніше підпадали під дію інструментів міжнародного регулювання, відтепер стають об'єктом взаємодії всередині певних блоків, угруповань або спільних режимів. Відтак джерело регулювання переміщується на міждержавний або навіть наддержавний рівень.

Це відбувається внаслідок того, що національні держави добровільно відмовляються від певної частини суверенітету (передусім в економічній сфері), а саме від цілого ряду інструментів регулювання (у вигляді митних стягнень, кількісних обмежень зовнішньої торгівлі та ін.). А оскільки відповідні права та обов'язки передаються (делегуються) спільним органам влади та управління за фактичної ліквідації кордонів, колишні зовнішньоекономічні зв'язки змінюють свій характер і, по суті, починають бути внутрішніми господарськими контактами в межах єдиного ринкового простору.

Регіоналізація до певної міри суперечить глобалізації, оскільки передбачає запровадження особливого обмежувального режиму стосовно країн, які не беруть участі в тих або інших інтеграційних проєктах. Наприклад, так було тоді, коли уніфікація зовнішньоторговельних режимів країн ЄС та перехід на єдину систему тарифного і нетарифного регулювання інколи призводили до часткового погіршення торговельних умов для третіх країн. Це траплялося в тих випадках, коли попередні національні торговельні тарифи були нижчими, а загальні режими — ліберальнішими за ті, котрі їх замінили.

Приклад цього — ситуація, яка виникла після укладення угоди між Росією та Білоруссю про створення митного союзу між ними, стосовно українських виробників, які спеціалізувалися на експорті до Білорусі. Причиною цього було те, що російська митна політика, якій намагалися надати статус «союзної», є значно жорсткішою за білоруську та інколи є заборонячою стосовно торгівлі з Україною. (До речі, така ситуація суперечить регламентації ГАТТ/СОТ, яка містить положення про те, що країни — члени митних союзів, що утворюються, надають третій країні такий режим торгівлі, який був для неї найбільш вигідним у двосторонніх торговельних відносинах з однією з країн союзу до його створення.)

Взагалі для провідних інтеграційних угруповань світу (ЄС, НАФТА, АСЕАН та ін.) протягом періоду 70—90-х років ХХ ст. характерним було зростання частки внутрішньорегіональної торгівлі. Тому не дивно, що згідно з рядом експертних висновків (зокрема фахівців апарату ООН, які ще у вересні 1993 року представили доповідь секретаріату ЮНКТАД), починаючи з кінця 80-х років тенденції регіоналізації навіть домінують.

Водночас регіоналізація може розглядатися як своєрідний локомотив глобалізації, її каталізатор та прискорювач. Адже регіоналізація означає сукупне збільшення обсягів міжкраїнової торгівлі, усунення численних національних обмежень, зменшення числа інститутів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність. І це повністю відповідає параметрам глобалізації та є її практичними інструментами.

Таким чином, можна констатувати дуалістичність та інколи суперечливість сучасних інтеграційних процесів. Але в них можна помітити і спільні риси. Головне тут — збільшення як абсолютних обсягів світової торгівлі та руху капіталів, так і відносних показників міжнародного обміну стосовно валового виробництва у світі. Останнє знаходить своє вираження в зростанні відкритості економік, у збільшенні тих секторів виробництва та споживання окремих країн, які опосередковуються міжнародним співробітництвом. Інакше кажучи, все більша частина виробленої продукції підлягає вивезенню за кордон, тоді як відбувається зростання частки завезених ззовні товарів споживання.

4.2.7. Регіональна інтеграція як фактор нових реалій міжнародної економічної діяльності України

Вивчення як загальних глобальних тенденцій міжнародної економічної діяльності, так і типових моделей еволюції механізмів відкритої економіки окремих країн не може дати повної об'єктивної картини реалій сучасної міжнародної економічної діяльності. Для багатьох країн світу конкретні умови міжнародного співробітництва визначаються особливостями регіоналізації, що, правда, інколи — зворотними явищами дезінтеграції, ентропії соціальних систем. Більше того, ці останні явища іноді можуть взагалі змінювати уявлення про те, що в економічній діяльності окремих країн підпадає під класифікацію «міжнародної», а що — ні. Це трапляється, наприклад, тоді, коли принципово змінюється характер економічних контактів між суб'єктами комерційної діяльності, які належали до різних економік.

Характеризуючи міру сучасних інтеграційних процесів, слід відзначити, що відносини між країнами, які підлягали регулюванню відповідними міжнародними договорами між ними, іншими джерелами міжнародного права, перетворюються на «внутрішні», тобто такі, які здійснюються в межах міжкраїнового союзу того або іншого ступеня інтегрованості. І навпаки: сталі виробничо-торговельні контакти, які існували в однонаціональних партнерів, набувають ознак міжнародності, як це трапилося, наприклад, у колишніх радянських та югославських республіках — нових незалежних державах.

До такої групи держав, власне, і належить Україна, а проблеми, пов'язані з регіональними інтеграційними процесами, стають

для неї особливо гострими. Тому оцінка тенденцій регіоналізації, які можуть радикально вплинути на умови міжнародної економічної діяльності країни, є важливим завданням.

Наприклад, цілком конкретні практичні ускладнення для неї, а особливо для українських виробників-експортерів виникають у зв'язку із недалекою втратою відносно сприятливого торговельного статусу, зокрема режиму вільної торгівлі з країнами, які незабаром інтегруються до ЄС: адже з Євросоюзом такого режиму Україна не має, і не дивно, що вимогою до кандидатів на вступ до нього є скасування таких торговельних режимів, які несумісні з існуючими в цьому блоці.

Важливою умовою формування ефективної системи міжнародної економічної діяльності України є визначення регіональних пріоритетів співробітництва з іншими країнами. При цьому очевидно, що особливий інтерес мають становити ті інтеграційні процеси, які локалізуються в географічній близькості від її кордонів.

Отже, інший аспект проблеми — це вибір своєрідних центрів гравітації — тих інтеграційних систем, на які слід орієнтуватися, формуючи власну геоекономічну модель. Для перспектив вітчизняної міжнародної економічної діяльності актуальним є питання: яка з двох таких, географічно найближчих систем є більш привабливою — ЄС чи СНД. Втім, ця проблема в практичному її ракурсі буде розглядатися нами пізніше.

Певні міжнародні інтеграційні процеси виявилися, з одного боку, недосяжними для України, а з іншого — навіть такими, що реально ускладнюють її становище. Для ілюстрації сказаного наведемо приклади, які позначилися на інтересах власне України. Формування єдиного європейського ринку супроводжувалось ускладненнями для українських виробників з погляду можливостей потрапити на ринки деяких західноєвропейських країн, що раніше мали нижчі митні ставки та нетарифні бар'єри, ніж ті, якими вони стали в Європі після єдиного ринкового простору. Утворення митного союзу між Росією та Білоруссю також призвело до погіршення умов торгівлі з останньою через те, що вона перейшла на російський, більш закритий стосовно України, режим.

Резюмуючи сказане про участь України в регіональних міжнародних економічних процесах, повноправним учасником яких вона є або прагне стати, можна відзначити, що, на жаль, нашої державі взагалі поки що не вдалося забезпечити собі повноцінну за глибиною спеціалізації й інтегративних контактів, а також за обсягами торговельних відносин участь в міжнародній інтеграції.

4.2.8. Прикордонне співробітництво в Україні

Прикордонні регіони часто мають специфічний статус та відіграють динамізуючу роль у процесі міжнародного співробітництва. Про це свідчить як інтеграційна практика міждержавних угруповань (наприклад таких, як ЄС, НАФТА), так і співробітництво країн, які не уклали між собою угод щодо утворення більш або менш щільних інтеграційних об'єднань. Ідеться про те, що прикордонні території в особі окремих адміністративно-територіальних одиниць, відповідних органів влади та управління можуть становити специфічну суб'єктність міжнародної економічної діяльності.

Прикордонне співробітництво можна визначити як комплекс форм та інструментів взаємодії між партнерами, які здійснюють кооперацію у сферах промисловості, сільського господарства, транспорту та комунікацій, рекреації та охорони навколишнього середовища, ведуть торгівлю, виступають інвесторами та реципієнтами капіталів, а також реалізують інші форми взаємовигідного соціально-економічного партнерства на географічно близьких територіях.

Прикордонне співробітництво є специфічною формою реалізації міжнародного поділу праці в масштабах регіонів двох або більшої кількості країн. На прикордонних територіях, з метою стимулювання взаємодії, може створюватися інфраструктура виробництва, відбуватися спільне використання ресурсної бази, проводиться робота з розвитку мережі рекреації та реалізації природоохоронних проєктів. У цій формі співробітництва часто відображаються історичні контакти, які мали місце в минулому господарської діяльності, національні та інші фактори, які сприяють транскордонній взаємодії.

Прикордонне співробітництво є похідною від національних систем макроекономічного управління та загальних моделей міжнародної економічної діяльності, а також віддзеркалює тенденції глобалізації та розвитку регіональних інтеграційних процесів. Разом з тим прикордонне співробітництво доповнює та динамізує основні форми співробітництва між країнами з акцентом на максимально широкому залученні його місцевих потенціалів.

Для України, яка розташована у географічному центрі Європи та чия міжнародна інтеграційна модель поки що не має чіткої визначеності, проблема прикордонного співробітництва становить особливий інтерес. Його посилюють як ті численні господарські

зв'язки українських виробників, споживачів та кооперантів, які утворилися на кордонах з іншими колишніми республіками СРСР, так і традиції прикордонного співробітництва з країнами — колишніми членами РЕВ, які прагнуть до вступу до ЄС.

Щоправда, про такі традиції можна говорити з певною умовністю: їх становлення відбувалося за часів так званої монополії держави на зовнішню торгівлю, коли міжнародне співробітництво відбувалося при жорсткому контролі з боку адміністративних органів, а підприємницька діяльність у звичному її розумінні була неможливою. Сферами прикордонного співробітництва були прямі виробничі зв'язки в рамках кооперування та спеціалізації, спільне використання природних (енергетичних, водних та інших) ресурсів, обмін науково-технічним, організаційно-адміністративним досвідом, безвалютний товарообмін, маневрування трудовими ресурсами (наприклад, при збиранні врожаю), широка взаємодія в агропромислових галузях, у процесі будівництва і використання інфраструктури виробництва та ін.

У контексті декларованого геоекономічного вибору України — інтеграції до ЄС — характерним віддзеркаленням тієї ролі, яку відіграють прикордонні зв'язки, стали положення Указу Президента України від 11 червня 1998 р. № 615/98. Так, у цьому документі, разом з констатацією інших напрямів інтеграції до ЄС на період до 2007 р., відзначається важливість розвитку механізмів регіональної інтеграції, прямих контактів між окремими регіонами нашої країни та прилеглих країн центрально-східного регіону Європи.

Трансформація соціально-економічних систем країн Центрально-Східної Європи, децентралізація управління зумовили поширення нової парадигми прикордонного співробітництва. Комерційні структури в даному регіоні, які почали з'являтися наприкінці 80-х та бурхливо розвивалися в 90-х роках, все більш активно освоювали західні ринки. Така спрямованість діяльності приватних структур відповідала геоекономічній переорієнтації колишніх членів РЕВ. На практиці це означає перехід на західноєвропейські інтеграційні стандарти, приєднання до системи західноєвропейських інститутів та створення специфічних субрегіональних моделей співробітництва, передусім Вишеградської трійки (пізніше четвірки), Центральноєвропейської ініціативи. Тому можна вважати об'єктивно обумовленим певне зниження ролі України як учасниці процесу прикордонного співробітництва, особливо зважаючи на те, що наша держава поміт-

но забарилася на старті реформ та навіть після їх початку проводила їх явно неефективно.

Крім географічних, геополітичних факторів, наявності відповідної інфраструктури та виробничих передумов для розвитку прикордонного співробітництва мають значення фактори суб'єктивного порядку — інституційні інструменти нормативного та організаційного, передусім правового характеру. Так, однією з головних причин, яка гальмує розвиток прикордонного співробітництва з участю України, а також інших трансформаційних країн, є недосконалість законодавства.

Фактор «прикордонності» поки що мало позначився на динаміці експортно-імпортних операцій тих областей України, які межують з колишніми республіками СРСР — Росією, Білоруссю та Молдовою.

Протягом 90-х років відбувалася значна переорієнтація експортних поставок прикордонних відносно Росії Чернігівської, Сумської, Харківської, Луганської та Донецької областей до західних країн, а також до країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. І навіть угода про співробітництво прикордонних областей між урядами України та РФ, яка була підписана в 1995 р., не сприяла скільки-небудь помітному підвищенню його ефективності.

Ті ж області, які межують з Білоруссю, — Волинська, Рівненська, Житомирська, Київська, а також згадана Чернігівська, мають значно менший експортний потенціал та при його нарощуванні майже не орієнтуються на партнерів у цій сусідній державі.

На структурі експортно-імпортної та виробничо-коопераційної діяльності Чернівецької, Вінницької, Одеської областей, які межують з Молдовою, також практично не позначився статус сусіда цієї маленької країни. Одещина, хоча й посідає одне з провідних місць в Україні за обсягами експортних поставок (6-те наприкінці 90-х років), мало зорієнтована на цю країну, а сама Молдова більшою мірою залежить від поставок металу та товарів з інших українських областей.

Важливий аспект прикордонного співробітництва пов'язаний з розвитком транспортної мережі. Поширеною у світі ситуацією є найбільший розвиток транспортної інфраструктури саме біля кордонів, що забезпечує зв'язок відповідних країн із зарубіжними ринками саме через прикордонні території. Причому для України актуальним є завдання інтеграції прикордонних транспортних переходів до загальнонаціональної транспортної мережі, а також до загальноєвропейських, навіть трансматерикових

транспортних коридорів. Так, слід забезпечити не тільки будівництво нових та модернізацію існуючих транспортних коридорів на Заході України, а й кращі виходи таких коридорів до основної транспортної мережі України. У більшому масштабі подовжений коридор із західного кордону до східних рубежів держави, який відповідає центральному широтному маршруту Карпати—Кривбас—Донбас, можна вважати частиною транспортного Євро-Азійського коридору.

З метою динамізації процесу прикордонного співробітництва з участю України необхідно вжити таких односторонніх, а також міжнародно узгоджених заходів:

- установити спрощений транскордонний режим руху товарів та послуг у межах прикордонних зон, які вироблені та споживаються в цих зонах;
- забезпечити більш ліберальний режим пересування громадян прикордонних зон, що спростить не тільки гуманітарні контакти, а й трудову сезонну, тимчасову міграцію, умови наймання на прилеглих територіях сусідньої держави;
- установити взаємну пільгову систему щодо окремих видів міжнародної економічної діяльності на прикордонних територіях;
- розробити законодавчу, нормативну базу прикордонного співробітництва на базі методологічних критеріїв Євросоюзу;
- спростити регулюючі, документарні процедури для юридичних та фізичних осіб, які здійснюють транскордонні контакти та операції;
- розробити механізми спільного використання природних ресурсів, а також охорони навколишнього середовища на прикордонних територіях;
- створити реєстри видів та суб'єктів підприємницької діяльності на прикордонних територіях, сприяти поширенню відповідної ділової інформації;
- фінансування та стимулювання розвитку транспортної інфраструктури на прикордонних територіях, підключення до відповідних європейських трансконтинентальних транспортних коридорів;
- підтримати формування спрощеного механізму надання банківських кредитів, страхувальних послуг тощо.

Резюме

Щодо сучасного етапу розвитку людства взагалі, то він характеризується передусім прогресуючою тенденцією інтернаціоналізації господарського життя. Ця тенденція проявилася вже в перші десятиліття після Другої світової війни. Її все більш широкому розгортанню сприяли як регіональні інтеграційні зусилля, так і прагнення провідних ринкових держав світу до всебічної лібералізації усієї системи міжнародної торгівлі, розширення ринків збуту та підвищення ефективності економік завдяки розширенню співробітництва, поглибленню спеціалізації виробництва.

У результаті процес інтернаціоналізації господарського життя у світі на зламі тисячоліть поступово набув нових якісних ознак. Тепер міжнародне економічне співробітництво, яке все більшою мірою являє собою фронтальну економічну інтеграцію, перетворилося на принциповий фактор розвитку окремих економік. При цьому останні інколи навіть втрачають деякі ознаки своєї відособленості, перетворюючись на невід'ємні елементи широких міжнародних ринкових систем.

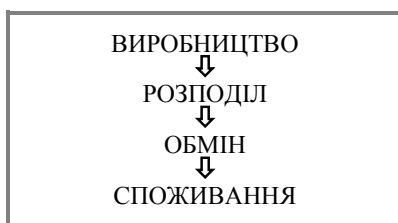
Одностороння залежність України від окремих видів імпорتنих поставок (переважно енергоносіїв) відчутно обмежувала можливості геополітичного маневру, а також розв'язання військових, внутрішніх соціально-економічних проблем. І, навпаки, обмеженість ресурсного потенціалу, а також падіння виробництва, нестабільність грошово-валютного ринку протягом 90-х років були не найкращими передумовами розширення експорту, протидії імпортній експансії з-за кордону. Значні збитки спричинило і послаблення контролю за зовнішньоекономічним обміном в Україні на початку 90-х років, непослідовність та переобтяженість законодавчо-нормативного регулювання. Багато в чому ці та інші негативні явища були пов'язані з відсутністю чіткої науково обґрунтованої концепції урядових дій щодо міжнародної торгівлі.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

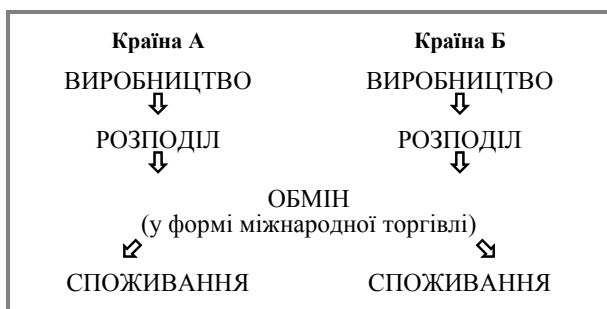
Теоретичні паралелі

**Економічне відтворення
та міжнародне співробітництво**

Із загальних теоретичних економічних курсів відомо, що цикл економічного відтворення можна умовно розділити на послідовні стадії.

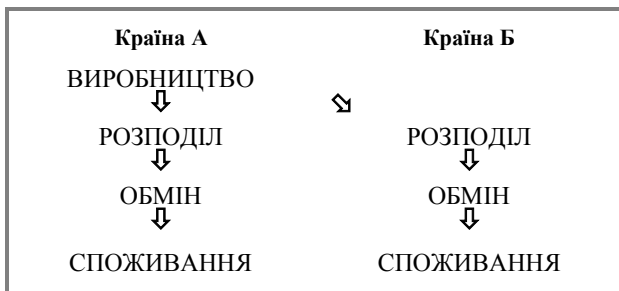


Причому втручання в цю послідовність на будь-якому з її складових етапів суб'єкта, що належить до інонаціонального відтворювального комплексу, а простіше — до економіки іншої держави, власне і породжує феномен міжнародної економічної діяльності. Так, міжнародний торгівлі відповідає така схема відтворення:



У випадку функціонування підприємства з іноземними інвестиціями, транснаціональної корпорації момент міжнародного усуспільнення переноситься на фазу власне виробництва з розподілом відповідно до майнових прав. Відтак реалізація стадій обміну та споживання здійснюється відповідно до особливостей конкретної господарської ситуації (підприємницького, приватного вибору або певних адміністративних обмежень, наприклад, щодо репатріації прибутків). При цьому можливо є інтернаціоналізація не стадії (етапу) відтворення в цілому, а окремих підетапів, наприклад конкретного технологічного процесу на стадії виробництва.

Схематично один із варіантів такого міжнародного співробітництва може бути таким:



З погляду економічних інтересів окремих країн конкретні форми інтернаціоналізації відповідають тим економічним перевагам, які мають певні країни або виробники. Ідеться про абсолютні та відносні переваги у виробництві тих або інших товарів (послуг), що проявляються в менших обсягах витрат на одиницю виробленої продукції, а також про факторні переваги, які зумовлюють національну спеціалізацію.

Терміни та поняття

Спеціальний режим (згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність») — режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами з участю України. На практиці це означає можливість використання таких пільг та преференцій у співробітництві з іншими країнами, які не підпадатимуть під дію РНС.

Національний режим — режим економічних відносин між державами, за якого певна держава надає іноземним фізичним і юридичним особам не менш сприятливий режим економічної діяльності, ніж такий режим, який нею встановлено для своїх юридичних і фізичних осіб.

Економічна взаємозалежність — ситуація, за якої країни здатні забезпечувати найвищі темпи розвитку, а також здійснювати ефективне товарне та фінансове балансування на макrorівні в умовах національної спеціалізації та кооперування виробництва, достатньо ліберального режиму руху капіталів, інших форм міжнародної економічної взаємодії. Виникають такі нові реалії міжнародного життя, за яких посилення інтеграційних процесів та, відповідно, економічної взаємозалежності (наприклад, на регіональному рівні), є гарантом національної безпеки та можливості проведення незалежної зовнішньої політики.

Модель міжнародної економічної діяльності — теоретичне узагальнення, яке поєднує різні форми міжнародного бізнесу та національного регулювання співробітництва відповідно до певних принципів та уявлень про ефективність такого синтезу підприємницької активнос-

ті, інститутів та інструментів кон'юнктурування тощо як єдиної системної цілісності.

Автаркія — економічне самозабезпечення, самодостатність; стосовно національного господарства означає замкненість, ізоляцію від процесів міжнародної кооперації та поділу праці.



Контрольні питання

1. У чому полягає сутність сучасних процесів інтернаціоналізації?
2. Які основні риси характеризують сучасний механізм міжнародних економічних відносин, систему міжнародної економічної діяльності України?
3. Назвіть основні концептуальні підходи до визначення природи ринку, зокрема міжнародного ринку.
4. У чому полягає сутність економічної інтеграції на сучасному етапі?
5. Охарактеризуйте практичні особливості реалізації потенційних інтеграційних переваг в умовах української економіки.
6. Які права та обмеження в ході міжнародної економічної діяльності пов'язані з режимом найбільшого сприяння?
7. У чому полягають сутність, тенденції та суперечливий характер процесів глобалізації та регіоналізації?
8. Назвіть основні об'єктивні та суб'єктивні риси, які визначають специфіку української участі в процесах регіоналізації.
9. Охарактеризуйте стан прикордонного співробітництва України на сучасному етапі.



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 29. — С. 337 (зі змінами; див. подальші видання Відомостей).
2. Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 191 с.
3. Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 рік. — К.: Інтеллект, 1999. — С. 119—120.
4. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997. — 237 с.
5. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду: Уроки для України / Пер. з англ. О. Пивоварський. — К.: Основи, 1996. — 345 с.
6. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України. — К.: Логос, 1999. — 539 с.
7. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора. — К.: Основи, 1998. — 854 с.

8. Україна. Відновлення зростання на засадах справедливості: меморандум про економічний розвиток України. — Київ; Вашингтон: Світовий банк, 1999. — 230 с.

9. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. — К.: Феникс, 1996. — 420 с.

Розділ 4.3

Торгово-коопераційні відносини та інтеграційний режим України з країнами СНД

4.3.1. Інтеграційно-дезінтеграційні контroversії СНД: на шляху від «розлучення» до співіснування

Значні ускладнення, які виявилися під час становлення колишніх радянських республік як незалежних держав, спонукали їх до розуміння значущості взаємних зв'язків як кардинальної передумови виходу їхніх економік з глибокої кризи, подальшого динамічного розвитку. Крім того, розвіялися ілюзії щодо швидкої інтеграції відповідних господарських комплексів до світового та спільного європейського господарств, а це актуалізує ідеї поновлення міжреспубліканських зв'язків, хоча і на принципово іншій основі. Слід згадати й суворі реалії ринкової конкуренції на міжнародних ринках, які об'єктивно актуалізують взаємне значення та тяжіння членів СНД як ринків збуту для вироблених у них товарів.

Разом з тим слід враховувати й те, що країни СНД не являють собою безумовної природної, географічно-господарської цілісності. Так, Далекий Схід за суто утилітарного підходу до вибору пріоритетів має більше можливостей для спільних виробничих проєктів з Японією, ніж з Україною, і навіть західною територією Росії, Калінінградська область — з країнами Балтії, Північної Європи, Польщею, Німеччиною, ніж із Середньою Азією, Уралом і тим самим Далеким Сходом.

Помітним гальмом для розвитку торговельно-економічних відносин у рамках СНД є загальна нормативно-правова неузгодженість, політичні суперечки, відсутність дисципліни банківської і договірних поставок та ін. Відмінності в цілях геостратегічного порядку, в темпах проведення ринкових перетворень, а також у підходах до змісту самої інтеграції стали додатковою перешкодою розвитку такого співробітництва.

Але, як би там не було, участь у СНД, його економічних структурах, сама наявність усіх цих інтеграційних, реінтеграційних форм стали важливим позитивним фактором становлення нових

незалежних держав, розвитку взаємовигідного економічного співробітництва між ними.

В економіках країн СНД уже проявилися позитивні тенденції розвитку, вони адаптувалися до умов ринкових відносин. Це стає фактором однопорядковості їх соціально-економічних систем, потенційного узгодження спільних проектів соціально-економічного розвитку.

Основними відмінними від інших регіональних об'єднань ризиками та акцентами співробітництва в рамках СНД могли б стати:

- інтенсивний розвиток виробничо-технологічної кооперації підприємств і галузей, які пов'язані традиційними зв'язками, що склалися в рамках єдиної держави;
- спільний вихід на ринки третіх країн з кооперованою продукцією, з великомасштабними будівельно-монтажними послугами;
- створення стратегічних трансєвропейських та євразійських транспортних коридорів, зокрема Євроазійського транспортного коридору, з метою поєднання ринків країн Азії і Європи, значного збільшення транзитних товаропотоків;
- дослідження та освоєння космічного простору, проведення спільних досліджень в астрономії та астрофізиці;
- створення спільних фінансово-промислових груп на базі функціонально споріднених виробництв і підприємств, які можуть забезпечити роботи по різних технологічних циклах виробництва;
- співробітництво у сфері екології та раціонального природокористування, розроблення й поширення екологічно безпечних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, використання нетрадиційних джерел енергії;
- спільна розробка родовищ корисних копалин — сировинних паливно-енергетичних та ресурсів.

4.3.2. Режими співробітництва з країнами СНД

На сьогодні домінуючим вектором з погляду валової потужності зустрічних товаропотоків в українських міжнародних економічних зв'язках є співпраця з Російською Федерацією, іншими країнами СНД. За цією констатацією стоїть все ще значна енергетична залежність України, порівняно інтенсивні виробничо-коопераційні зв'язки, ринково-збутові чинники.

Торговельні відносини України з іншими державами СНД у стислі терміни було переведено з адміністративного режиму на загальноприйняті у світовій торгівлі принципи тарифно-нетарифного регулювання. Причому протягом перехідного періоду виникла вельми помітна асиметрія застосовуваних інструментів, а також неузгодженість національних законодавств.

Уже протягом перших років незалежності Україною було підписано такі угоди про вільну торгівлю з країнами — республіка-ми колишнього СРСР:

- з Азербайджаном — 28 липня 1995 р.;
- з Білоруссю — 17 грудня 1992 р.;
- з Вірменією — 7 жовтня 1994 р.;
- з Грузією — 9 вересня 1995 р.;
- з Естонією — 24 травня 1995 р.;
- з Казахстаном — 17 вересня 1994 р.;
- з Киргизстаном — 26 травня 1995 р.;
- з Латвією — 21 листопада 1995 р.;
- з Литвою — 4 серпня 1993 р.;
- з Молдовою — 29 серпня 1995 р.;
- з Росією — 24 червня 1993 р.;
- з Туркменістаном — 5 листопада 1994 р.;
- з Узбекистаном — 29 грудня 1994 р.

Щоправда, практична реалізація досягнутих домовленостей є справою складною та довготривалою. Основні перешкоди тут — численні вилучення з режиму вільної торгівлі, взаємні неузгодження законодавств, відверте затягування переговорів та невиконання їх положень (включаючи й деякі багатосторонні міжнародні угоди, до яких входять й інші країни світу, зокрема ГАТТ), а також створення митного союзу рядом членів СНД. Адже для останніх питання про режим вільної торгівлі з третіми країнами є похідним від спільних взаємних домовленостей, згідно з якими розв'язання ряду важливих питань міжнародної торгівлі ними делеговано Росії.

Двосторонні експортно-імпортні відносини України з **Росією** є найбільшими за обсягами та найбільш диверсифікованими за номенклатурою на усьому пострадянському просторі. Вони ж найкращим чином ілюструють специфіку та суперечності торговельних, взагалі економіко-політичних стосунків між новими незалежними державами.

Значна товарно-технологічна залежність від Росії у перші місяці та роки незалежності України на початку ХХІ ст. уже звузилася до залежності (щоправда дуже відчутної) щодо поставок ене-

ргоносіїв. Адже левова частка закупівлі товарів у Росії припадає саме на енергоносії — газ та нафту. Безумовно, така залежність не зовсім відповідає сучасним уявленням про те, що варто вважати за державну залежність. Як правило, йдеться про залежність країни з традиційним господарством від держави — технологічного лідера, коли перша є сировинним придатком другої. Україна, хоча й експортує до Росії товари зі значно вищим рівнем обробки, ніж ввозить з неї, не є лідером двосторонніх відносин. Навпаки, можливості цінового та інших видів тиску з боку Росії на Україну значно перевищують значущість потенційних зворотних санкцій, незважаючи на те, що Україна є територією транзиту російських енергоносіїв до Західної Європи (а саме завдяки таким енергопоставкам Росія отримує основні експортні надходження!).

Протягом перших років після розвалу СРСР між Україною та Росією виникало багато складних питань взаємних відносин соціально-політичного, геостратегічного, власницько-економічного характеру. Це, зокрема, відсутність тривалий час базового (так званого «великого») договору, який би підтверджував взаємне визнання в сучасних географічних кордонах при неухильному дотриманні принципу неподільності та недоторканності кордонів, тривалі спори щодо Чорноморського флоту, контroversійні трактування «належності» радянського боргу, а головне — радянської нерухомості та активів, які розміщено за кордоном. Невідрегульованість цих питань призводила не тільки до напруженості цих відносин, а й до значного погіршення умов торгівлі, широкого економічного співробітництва.

Утім, усі ці найбільш гострі й навіть вибухонебезпечні проблеми за допомогою переговорів, компромісів та поступок було відрегульовано, і сучасні торговельно-економічні відносини між Україною та Росією вже практично не виходять за межі суто економічної проблематики. Це можна вважати значним здобутком державного розвитку нашої держави (саме нашої, як такої держави, що прагнула незалежності).

Разом з тим існують ускладнення при регулюванні торгівлі і проведенні експортно-імпортних операцій суб'єктами, що господарюють, через численні відмінності, неузгодженості та суперечності нормативно-правових систем обох країн.

Протягом 1992—1993 рр., незважаючи на те, що як Україна, так і Росія застосовували різні нетарифні і тарифні обмеження, у їхній взаємній торгівлі мав місце відносний паритет взаємних вилучень. Надалі ж, протягом 1994—1995 рр., скасування тарифних і нетарифних обмежень в Україні і збереження тарифних обме-

жень в РФ призвело не тільки до поглиблення асиметрії щодо застосування вилучень із режиму вільної торгівлі, а й до того, що сукупні обсяги обмежень з боку Росії стали на порядок перевищувати відповідні українські регламентації.

Наприклад, Україна не застосовує тарифного регулювання експорту, причому квотування і ліцензування практично стосується тільки групи зернових культур. РФ, навпаки, не застосовує квотування і ліцензування експорту, однак тарифне регулювання експорту через стягнення вивізного мита охоплює велику кількість найменувань товарів. Це, як правило, високоліквідні товари сировинної групи та енергоносії, які є предметом критичного для України імпорту. Очевидно, що від такої асиметрії страждає саме Україна, а величина збитків по окремих роках оцінюється експертами на суму від 1 до 1,5 млрд дол.

Значною мірою причини таких збитків полягають у цілеспрямованій політиці РФ. У цьому зв'язку можна пригадати введення в травні 1996 р. ввізного мита на цукор і підакцизні товари, а з 1 вересня 1996 р. — ПДВ на всі товари українського походження. Фактично можна навіть констатувати відхід РФ у відносинах з Україною від загальноприйнятого режиму найбільшого сприяння.

Усе це свідчить про важливість роботи з гармонізації режиму торгівлі, принаймні укладення угод, які створювали б рівні умови товарообміну між двома країнами.

В офіційній позиції РФ стосовно перспектив розвитку інтеграційних процесів у рамках СНД домінують мотиви геополітичного та інституційного змісту. Причому у відносинах України з Росією конкретні проблеми формування механізмів реального розширення товарообігу часто залишаються нерозв'язаними. Водночас стосовно обрання інтеграційних моделей Росією використовуються непослідовні методи, які передбачають перестрибування через об'єктивні етапи формування механізмів співробітництва, а в політиці стосовно України свідомо поширюється жорсткий протекціонізм.

Україна відмовилася від ряду пропозицій та настійливих домагань з боку Росії щодо спільного утворення Платіжного союзу, входження України до Митного союзу країн СНД як від таких, що, знову-таки, не є суто економічними, а мають геополітичні цілі. Більш потрібним (і більш реальним) завданням для розв'язання у двосторонніх відносинах з Росією Україна вважає створення зони вільної торгівлі. З цього приводу було досягнуто ряд домовленостей, однак практичного розв'язання протягом перших

десяти років незалежного співіснування досягти так і не вдалося.

Про значення інституту зони вільної торгівлі в українсько-російських відносинах свідчить хоча б така цифра: згідно з експертними оцінками, через відсутність його у відносинах з РФ вітчизняні споживачі щорічно переплачують близько 1,5 млрд дол.

Формально принципи вільної торгівлі між двома країнами було закріплено в угоді від 24 червня 1993 р. (введена у дію 21 лютого 1994 р.). Однак вилучення з режиму вільної торгівлі, які передбачалися цим документом, фактично нейтралізовували його в цілому. Так, застосування режиму вільної торгівлі обмежувалося для товарів, які згідно з законодавствами обох держав підпадають під дію експортного тарифу або підлягають квотуванню та ліцензуванню.

Відповідно до Договору про дружбу, співробітництво і партнерство між Росією й Україною, Договору про економічне співробітництво на 1997—2007 рр., а також ряду інших документів було підготовлено Програму економічного співробітництва України і Російської Федерації на 1998—2007 рр., яка встановлює рамкові умови двостороннього співробітництва. Зокрема, Програма передбачає зближення основних напрямів у проведенні економічних реформ і розвиток економічного співробітництва, координацію пріоритетних напрямів структурних змін в економіках, координацію заходів з вирішення соціальних проблем, всебічний розвиток торговельних відносин.

Основу українського експорту до Росії становлять продукція металургійної промисловості (передусім вироби з чорних металів, феросплави, профілі, алюміній), продукція машинобудування (електричні машини, вантажні автомобілі, двигуни), продовольство (м'ясо, молочні продукти, цукор, алкогольні напої, консервовані продукти), продукція хімічної промисловості (шини, пластмаси та вироби з них, фарби та їх сполуки, органічні хімічні сполуки, мийні засоби). Особлива і головна стаття «експорту» України до Росії — це послуги, передусім ті, що пов'язані з транзитом енергоносіїв українською територією.

Безумовним «лідером» імпорту з Росії є енергоносії (природний газ та нафта), які становлять 70 % і більше від загального обсягу ввезення. Ввозиться також і багато видів продукції машинобудування механічного обладнання, легкові автомобілі, передусім марки «Жигулі-Лада», а також «Газелі». Важливе значення має і ввезення ряду продуктів хімічної промисловості, зокрема синтетичного каучуку.

Чинниками, що стримують нарощування експорту української продукції до РФ, є жорсткі кількісні обмеження та високі митні тарифи на товари машинобудування, сільського господарства, зокрема цукру, та інші протекціоністські заходи з боку російського уряду. Так, можна нагадати відверте порушення РФ положень Ашгабатської угоди від 23 грудня 1993 року «Про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств та галузей держав — учасниць СНД» щодо надання пільг з ПДВ при постачанні в рамках виробничої кооперації та ряду інших міжнародних багато- та двосторонніх домовленостей.

Втім, мав місце і певний прогрес у розвитку кооперування. Так, 24 квітня 1998 р. було підписано Угоду про виробничу кооперацію між урядами двох країн.

Розвивалося, щоправда низькими темпами, й інвестиційне співробітництво між двома країнами. Причини незначних обсягів взаємних інвестицій очевидні: вони пов'язані з фінансовими дефіцитами на пострадянському просторі.

З-поміж галузей, які були пріоритетними в інвестиційному співробітництві, слід назвати охорону здоров'я, фізичну культуру та соціальне забезпечення, паливну промисловість, фінанси, кредит, страхування, пенсійне забезпечення, транспорт і зв'язок, будівництво, машинобудування і металообробку, харчову, деревообробну і целюлозно-паперову промисловість.

Складовою двостороннього співробітництва є прикордонна співпраця. У лютому 2000 р. з метою сприяння розвитку економіки прилеглих регіонів, розв'язання багатьох прикордонних проблем було підписано програму міжрегіонального і прикордонного співробітництва України та РФ до 2007 р.

Розвитку економіки України і Росії має сприяти створення міждержавних і транснаціональних фінансово-промислових груп і об'єднань, які концентрували б фінансові, матеріально-технічні та інтелектуальні ресурси задля виробництва і реалізації конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

На параметрах торгівлі України з **Білоруссю** позначаються багато чинників: позитивно — наявність історично налагоджених товаропотоків та потенціалів спеціалізованого виробництва, новітні коопераційні тенденції, негативно — зобов'язання Білорусі перед Росією в рамках Митного союзу, практика спеціальних податкових, зокрема акцизних, зборів з боку Білорусі. Не сприяв збільшенню обсягів торгівлі, наприклад, декрет Президента Республіки Білорусь від 20.02.1997 р. № 4 «Про оподаткування ПДВ

товарів походженням з України, які ввозяться на територію Республіки Білорусь».

Основними секторами українського експорту до Білорусі є товари металургійної промисловості (чорні метали, труби, плоский прокат, профілі, феросплави, прутки та ін.) та машинобудування (механічне обладнання, електричні машини, вантажівки та обладнання для автомобілів та ін.). Також експортуються чималі обсяги продукції хімічної промисловості (шини, пластмаса, дубильні екстракти, фарби, полімери, органічні хімічні сполуки, продукти неорганічної хімії), а також продовольства (передусім зернові, цукор, кондитерські вироби, олія, жири, борошно, алкогольні напої).

Імпортує Україна трактори, вантажівки, холодильники, побутові прилади, обладнання й устаткування, полімери, добрива, нафту й нафтопродукти, фармацевтику та інші хімічні продукти. Металургійний експорт представлений значною мірою тросами та канатами. Закуповуються в Білорусі і нафтопродукти.

Формально спробу запровадити найбільш розгорнуту інтеграційну модель у відносинах з країнами СНД та взагалі для України було здійснено у відносинах з *Молдовою*. Так, у березні 1997 р. було підписано Декларацію про створення Митного союзу. Щоправда, і в цьому випадку можна говорити про нереалізованість планів та непослідовність щодо впровадження практичної міжнародної економічної політики.

Основними предметами експорту з України до Молдови є енергоносії та нафтопродукти, продукція металургійної промисловості, продовольство, продукція хімічної промисловості, лікарські засоби, продукція машинобудування, передусім механічне обладнання, електричні машини та устаткування, вантажні автомобілі.

Імпортуються з Молдови до України товари асиметричного щодо експорту асортименту, які належать до категорій машин та обладнання, металургійної промисловості, продовольства, зокрема свинина, вина.

Азербайджан є одним з найважливіших торговельних партнерів України, що значною мірою пов'язано з розробленням цієї країною великих покладів нафти у Каспійському шельфі. Згідно з досягнутими домовленостями з цією країною, а також відповідно до обопільних інтересів закупівля нафти може «погашатися» Україною зворотним потоком продукції вітчизняних промисловості та сільського господарства.

Протягом першого десятиліття торгівлі України та Азербайджану як незалежних держав основу вітчизняного експорту становило продовольство — цукор, а також, дещо меншою мірою, етиловий спирт, крупи та інші товари. Непогані перспективи відкриваються і для поставок труб, прутків та інших видів прокату. З хімічних товарів традиційно вагоме місце посідають лікарські засоби, фармацевтика, а також шини. У значних обсягах поставляються гідротурбіни, вузли для локомотивів.

Крім енергоносіїв та нафтопродуктів, з Азербайджану імпортуються крани, інша машинобудівна продукція, вироби легкої промисловості (бавовняне волокно, прядиво), а також пластмаси та пластмасові вироби, тютюнова сировина.

Грузія перетворюється останніми роками на важливого партнера України, що пов'язано, щоправда, з іншим напрямом торгівлі — торгівлі послугами. Адже територією Грузії проходить стратегічного значення трубопровід, що тягнеться від нафтового басейну Каспію до Чорного моря. Утім, і товарна торгівля між двома країнами має непогані перспективи, причому транзит може дещо збалансувати традиційно негативне для Грузії сальдо торговельного балансу у відносинах з Україною.

Україна експортує до Грузії продовольство (головні статті — цукор та етиловий спирт), продукцію хімічної промисловості (лікарські препарати, шини), продукцію металургії (прутки та ін.). Поки що далеко не повністю освоєно грузинський ринок вітчизняними машинобудівними підприємствами, що являє собою один з найбільших резервів торгівлі.

Основними предметами ввезення товарів з Грузії є продовольство, причому в його структурі за значенням виділяються передусім цитрусові. Невеликими є обсяги імпорту машинотехнічної та хімічної продукції.

Обсяги експортно-імпортних операцій між Україною та **Вірменією** є незначними. Україна продає Вірменії деякі види металоконструкцій, труби, алкогольні напої, етиловий спирт, електричні машини та деякі інші машинотехнічні вироби, а також незначні обсяги продукції хімічної промисловості. Купує ж вона асиметричні види продукції металургії, металообробки та машинобудування, синтетичний каучук, традиційні вірменські алкогольні напої.

Торгівля України з **Казахстаном** значною мірою визначається статусом обох країн щодо енергозабезпеченості. Казахстан, на відміну від України, є переважно експортером енергоносіїв, причому саме торгівля ними становить основну статтю обопільної

торгівлі та забезпечує Казахстану загальне позитивне сальдо у торгівлі з Україною.

Основні статті українського експорту до Казахстану — це ядерні реактори, електричні машини, прокатні стани, залізничні локомотиви та інші види продукції машинобудування, феросплави, труби, прокат, вироби з чорних металів, лікарські засоби, штучний графіт, шини та ін.

Безумовна домінанта імпорту з Казахстану — це сира нафта. Закуповуються також деякі нафтопродукти, товари хімічної промисловості.

Співробітництво України з *Туркменістаном* відповідає традиційним уявленням про торгівлю між індустріальною, а точніше — індустріально-аграрною державою та країною з моноекспортною спеціалізацією. Найбільшою комплексною статтею товарної торгівлі у перше десятиліття незалежності для вітчизняного вивезення до цієї країни становили продовольчі товари, передусім борошно, цукор, а також яловичина. Разом з тим дедалі більшого значення набуває експорт продукції машинобудування — рідинні насоси, механічні пристрої, електричні машини та промислове обладнання. Традиційний сегмент українського експорту — металургійні вироби — представлений здебільшого трубами різного діаметру. Зростають обсяги експорту продукції хімічної промисловості, лікарських засобів, шин.

Імпорт з Туркменістану практично проходить виключно по статті «природний газ». Його перспективна диверсифікація частково пов'язана з розвитком національної промисловості Туркменістану при використанні вітчизняних засобів виробництва, із будівництвом на території цієї середньоазійської держави українськими господарськими структурами та за участі наших спеціалістів об'єктів промисловості.

Узбекистан протягом останнього десятиліття став відігравати для України важливу роль альтернативного газпромівському вектора енергопоставок, передусім газ. Зворотний потік товарів з України до Узбекистану є, як правило, не меншим, що значною мірою зумовлюється наявністю тих коштів, які ця середньоазійська країна заробляє вивезенням природного газу.

Предметами вітчизняного експорту до Узбекистану є продукція металургійної промисловості, передусім вироби з чорних металів, труби. Поставляється з України і продукція машинобудування, зокрема електричні машини та ядерні реактори, вироби хімічної промисловості — каучук та вироби з нього, пластмаси,

фармацевтика, лікувальні засоби, а також продовольство, передусім цукор, олія, борошно та крупи.

Імпорт з Узбекистану — це, як відзначалося, енергоносії (75—80 % загального імпорту), передусім газ, а також продукція металургійної та легкої промисловості, меншою мірою — продовольство.

3 Киргизстаном — маленькою середньоазійською країною Україна має мінімальні торговельні контакти. Україна продає Киргизстану переважно етиловий спирт у невеликих обсягах, лікувальні, фармацевтичні препарати, механічне обладнання, а купує тютюнову сировину, деякі продовольчі товари, бавовняне волокно. Киргизстан тяжіє до блокових об'єднань з Росією, принаймні це має місце на зламі століть, і перспективи поліпшення торговельних відносин з Україною пов'язані зі станом проблеми загальної оптимізації умов експортно-імпоротної діяльності в СНД, тенденціями розвитку Митного союзу.

Незначні обсяги торгівлі України з **Таджикистаном** пояснюються не тільки географічною віддаленістю та слабким рівнем економічного розвитку цієї країни, а і військовими діями, міжетнічними конфліктами на її території. Основу експорту України до Таджикистану становить продукція хімічної промисловості, переважно корунд. Експортуються також продовольство (головні статті: цукор, етиловий спирт), продукція машинобудування, меншою мірою енергоносії (кокс) та чорні метали.

Імпорт з Таджикистану — це деякі види місцевої металургійної, легкої промисловості, продовольства.

4.3.3. Зона вільної торгівлі в рамках СНД

Найбільш актуальним завданням розвитку інтеграційних процесів країн СНД є реалізація домовленостей щодо запровадження режиму вільної торгівлі з використанням інструментів двосторонніх відносин заінтересованих країн та на базі багатостороннього співробітництва. Така модель відносин передбачає поступове скасування взаємних митних обмежень — як тарифного, так і нетарифного характеру, — гармонізацію законодавств та нормативно-регулятивних процедур, створення ефективнішої системи взаємних розрахунків.

Практично всі регіональні економічні організації починалися з введення режиму вільної торгівлі на багатосторонній основі. У Декларації, що була прийнятою на саміті держав — учасниць СНД 2 квітня 1999 р. про основні напрямки розвитку Співдруж-

ності Незалежних Держав, визначено, що створення зони вільної торгівлі СНД є об'єктивною необхідністю з погляду формування в Співдружності повноцінної ринкової інфраструктури, переходу до вищих ступенів господарського співробітництва, розвитку в майбутньому загального економічного простору, заснованого на вільному переміщенні товарів, послуг, робочої сили та капіталу. Створення зони вільної торгівлі СНД сприятиме входженню держав-учасниць у світову господарську систему, зокрема до СОТ, адаптації до норм та вимог відповідних регіональних та універсальних міжнародних структур.

Щоправда, Киргизія, Грузія та Молдова вже є членами СОТ, і це є певним застереженням до сказаного. Несинхронність руху до СОТ країн СНД зумовило ускладнення при формуванні торговельного режиму між ними, використання територій малих країн членами СОТ для транзиту через них товарів до порівняно великих ринків Росії та України.

Перспективи створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) обговорювалися в рамках СНД чимало разів, і протягом першого десятиріччя незалежного існування цих країн ідея конструктивного розв'язання цієї проблеми була торпедована Росією. Саме ця країна відстоювала для себе право на жорсткі імпорتنі обмеження, зокрема на поставки до себе агропромислової продукції. Уряд РФ активно використовує вивізні мита в торгівлі енергоносіями, деревиною, міндобривами. Значного прогресу в цьому питанні було досягнуто наприкінці 2001 р., зокрема в грудні, коли відбулася українсько-російська нарада в Харкові. Великого прогресу було досягнуто на саміті країн СНД вже на початку 2002 р., коли ідеї ЗВТ країн СНД прозвучали як ніколи раніше.

Створення режиму вільного переміщення товарів і послуг за умов узгодження правової бази, розвитку коопераційних механізмів є об'єктивним фактором подальшого поглиблення економічної інтеграції. Реалізація такого підходу є еволюційним шляхом розвитку інтеграції, що означає поступальний перехід від початкових її форм до вищих, відповідно до створення для цього об'єктивних економічних передумов.

Перспективи геоекономічної стратегії України можуть пов'язуватися не тільки з формуванням загальної ЗВТ країн СНД, а й з усебічним розвитком двосторонніх торговельних контактів з країнами СНД згідно з загальновизнаними у світовій практиці механізмами податкового, митного, правового регулювання міжнародного співробітництва на основі принципів національної безпеки, запровадженням двосторонніх ЗВТ з окремими країна-

ми цього угруповання, розвитком багатостороннього торговельного співробітництва в рамках субрегіональних угруповань (ГУУАМ, ЧЕС).

Такий підхід дасть змогу проводити більш виважену політику внутрішнього регулювання із запровадженням гнучкого вибіркового підходу до встановлення розмірів ввізного мита з урахуванням наявності власного виробництва імпортоконкурентних товарів, рівня насиченості внутрішнього ринку відповідними товарами, їх технологічної значущості для вітчизняної економіки.

4.3.4. Проблема участі України в Митному союзі держав СНД: оцінка доцільності

Об'єктивні критерії, згідно з якими визначається доцільність або недоцільність участі української держави в міжнародних інтеграційних об'єднаннях, пов'язані з оцінкою того, наскільки така участь відповідає її національним інтересам. Згідно з таким принципом обираються форми міжнародного співробітництва, ступінь інтегрованості країн та темпи зближення між ними, якщо рішення щодо такого зближення було прийняте.

Гіпотетичним напрямом фронтальної інтеграції в межах СНД, до якого потенційно може залучитися Україна, є Митний союз, що передбачає єдність управління митними службами, відповідне до інтеграційних критеріїв даного типу об'єднання обмеження національного економічного суверенітету, уніфікацію зовнішньоекономічних законодавчо-правових систем, цінової політики, валютного, експортно-імпортного контролю, ідентичність тарифно-нетарифної регламентації, включаючи створення єдиного зовнішнього тарифу.

Оцінюючи ідеологію Митного союзу країн СНД, слід відзначити її ширшу, ніж виключно економічну мотивацію, що вимагає, відповідно, залучення не тільки економічної аргументації. Передусім слід відзначити занадто політизований підхід, згідно з яким пропонується обрати таку високоінтегративну модель співробітництва, як Митний союз, без розв'язання численних технічних проблем торгівлі, інвестиційної взаємодії, виробничої та науково-технічної кооперації. До цього висновку спонукає очевидна суперечність зазначеного підходу з загальною тенденцією розвитку системи міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці практично всіх країн СНД.

Такою тенденцією є реструктуризація геоекономічних пріоритетів майже всіх країн СНД на користь третіх держав. Причому особливо актуально це для самої РФ («вага» країн СНД для неї становить приблизно лише п'яту частину загального товарообігу), що є природним, враховуючи те, що ринки інших країн СНД значно менші за російський. Докладний аналіз тенденцій формування експортної спеціалізації окремих країн Співдружності свідчить про те, що подібна тенденція посилюватиметься і в майбутньому.

До серйозних сумнівів щодо принципової технічної можливості повністю реалізувати ідеї Митного союзу в рамках СНД веде характер реалізації відповідних домовленостей, що були укладені раніше. Так, навіть до теперішнього часу ряд товарів, зокрема спирт, автомобілі та ін., проходять митні процедури за порівняно низькими ставками в Білорусі й далі перевозяться до РФ. Кількість розходжень у митних законодавствах між Білоруссю та РФ (стосовно ввізних та вивізних мит, акцизів та ПДВ) перевищує тисячу. І хоча сам по собі факт розбіжності в нормативних базах не є підставою утримуватися від інтеграційних заходів (у процесі інтеграції країн Євросоюзу обсяги узгоджувальної нормативної роботи були на порядок вищими), за відсутності реальних економічних стимулів вирішувати конкретні проблеми кінцева мета створення повноцінного Митного союзу здається надто віддаленою.

Слід визнати, що в затвердженій 28 березня 1997 р. керівниками держав Співдружності Концепції економічного інтеграційного розвитку Співдружності Незалежних Держав стосовно перспектив запровадження Митного союзу в рамках СНД допущені декларативність та значні неточності. Так, було запропоновано двоетапну модель, причому перший етап фактично відтворює логіку створення ЗВТ, підмінюючи собою реальний проект формування ЗВТ, тоді як другий етап передбачає радикальні обмеження суверенних прав держав СНД на проведення митної політики згідно зі своїми національними інтересами.

Створення інституту міжнародної правосуб'єктності Митного союзу та перенесення митного контролю на його зовнішні кордони призведуть до радикального скорочення надходжень до Держбюджету України. Підтвердженням цього є положення Угоди про Митний союз між Російською Федерацією та Республікою Білорусь від 6 січня 1995 р. Зокрема Ст. 4 Угоди («Розподіл мита, податків та зборів, що мають еквівалентну дію») передбачає, що суми ввізних мита, податків та зборів на товари, які походять з території третьої країни та ввозяться на територію Митного союзу, вносяться до бюджету країни призначення товару. Разом з

тим суми вивізних мита, податків та зборів зараховуються до бюджету країни походження товару. Тому, зважаючи на географічне положення України та Росії, можна зробити висновок про майже односторонню відмову України від використання важелів митної політики, якими володіє держава з транзитним статусом.

Узагальнюючи історичний та геоекономічний контекст, можна зробити і такий висновок. Починаючи з моменту дезінтеграції колишнього СРСР, географічне положення України було для неї природною факторною перевагою — так само, як поклади високоліквідних на міжнародних ринках енергоносіїв для РФ. Причому сьогодні наявність в РФ дешевих вуглеводневих енергоносіїв використовується цією країною як важливий фактор прихованого стимулювання експорту та протидії імпорту за рахунок підтримки таких внутрішніх цін на нафту й газ, які є значно нижчими за ціни світового ринку. Штучне забезпечення порівняно низьких витрат виробництва (принаймні в частині енергозабезпечення) є метою та інструментом макроекономічної та міжнародної політики в РФ, що об'єктивно має враховуватись при формуванні митної політики торговельними партнерами РФ, і передусім Україною.

Можна навіть сказати, що стосовно України з боку РФ проводиться відверто дискримінаційна цінова політика в торгівлі енергоносіями. Наприклад, при поставках російської нафти в Україну повинні сплачуватися вивізне мито та податок на додану вартість (наприкінці 1999 р. вивізне мито на нафту було навіть збільшене з 7,5 до 15 євро за 1 тону на сиру нафту, причому урядом РФ передбачено підвищити ставки вивізних мит на нафтопродукти), чого не відбувається при поставках нафти в Білорусь, країни Балтії та далекого зарубіжжя. У результаті ціни на одні й ті самі вуглеводневі енергоносії на західному кордоні України є нижчими, ніж на кордоні східному.

Тому ставлення питання про створення Митного союзу країн СНД з участю України без попереднього комплексного узгодження та реформування цінової політики у сфері енергозабезпечення в рамках двосторонніх відносин з РФ унеможливило дотримання принципів сумлінної конкуренції, ставить під загрозу банкрутства вітчизняних виробників продукції, передусім в енерговитратних галузях. При цьому слід враховувати, що, фактично, йдеться про базові для українського експорту виробництва, передусім у сферах металургійної промисловості, машинобудування та сільського господарства.

Можна дійти висновку про те, що підтримання Україною пропонує ідей Митного союзу створило б для неї такі умови господарювання та поділу праці, які, за певними параметрами, були б навіть гіршими за ті, що існували за часів колишнього Радянсь-

кого Союзу. У цілому ж національним інтересам України не відповідає запропоноване РФ протягом 90-х років запровадження спільного митного тарифу, спільного митного режиму стосовно третіх країн, делегування Міждержавному економічному Комітету Економічного союзу особливих прав перераховувати надходження від стягування мита на користь країн призначення або походження відповідних товарів незалежно від місця перетинання кордонів у межах Митного союзу.

Крім того, слід враховувати, що основні положення угоди про Митний союз суперечать чинному законодавству України, у тому числі Декларації «Про державний суверенітет України», Конституції України, Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закону України «Про міжнародні договори», Митному кодексу України та багатьом іншим законодавчим актам.

Резюме

Динамізація економічного співробітництва в рамках СНД за сучасних умов стає важливим чинником їх розвитку. Розв'язання цього завдання може бути забезпеченим тільки за умов послідовного переговорного процесу, узгодження правових систем та регулятивних механізмів, ефективного втручання в економічні відносини держав суто ринковими засобами через механізм формування промислової й аграрної політики.

Процес інтеграції країн СНД відображає політичні суперечності між ними, відмінності в умовах та завданнях економічного розвитку. Найбільш реальним та бажаним з погляду України інтеграційним проектом у рамках СНД, а також у двосторонніх відносинах з окремими пострадянськими країнами є запровадження зони вільної торгівлі. Інші, більш виражені варіанти інтеграції або є значно менш реальними, або суперечать цілям формування ефективної відкритої економіки України, її законам та більш широким інтеграційним перспективам.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Технологічна монополія та цикл життя товару як фактори міжнародної торгівлі

Причини міжнародної торгівлі та національної спеціалізації були достатньо повно визначені протягом еволюції економічної думки. Основні віхи цієї еволюції — це класичні теорії абсолютних, відносних переваг, факторних передумов міжнародної торгівлі.

Важливим динамічним доповненням до аналізу, який базується на констатації наявної розстановки продуктивних сил та відтворювальних потенціалів, є концепція динамічних моделей технологічної нерівності.

Динамічні моделі технологічної нерівності — це комплекс факторів, які обумовлюють міжнародну торгівлю внаслідок непоступального характеру розвитку науки і техніки в різних регіонах світу.

У цьому зв'язку слід нагадати, що ще в 1961 р. Майкл Портер писав про *моделі технологічного розриву*, маючи на увазі думку про те, що розроблення нової технології або нового технологічного процесу дає країнам тимчасову монополію у виробництві та при експорті товару, який на ній базується.

Будь-яка фірма, господарська організація, яка пропонує на ринку товар, що задовольняє принципово нові потреби покупців, тимчасово виступає в ролі своєрідного технологічного монополіста. **Технологічною монополією можна назвати ситуацію, за якої певна підприємницька структура може контролювати сегмент ринку та отримувати вищі за середні по галузі прибутки, що пов'язано з виведенням на ринок принципово нового високотехнологічного товару.**

Цю ідею можна узагальнити, розглянувши більш широко цикл життя товару — від моменту початкового виведення на ринок до занепаду його виробництва, збуту та його заміни іншими товарами.

У 1966 р. Раймонд Вернер запропонував так звану модель життя товару, центральне місце в якій посідало поняття життєвого циклу продукту.

Життєвий цикл продукту — це період, протягом якого продукт послідовно проходить стадії розробки, виведення на ринок, поширення на ньому та поступового збутового, виробничого занепаду.

Для кращого розуміння міжнародної аплікації концепції життя товару пригадаємо принципову схему життя товару (рис. 4.1).

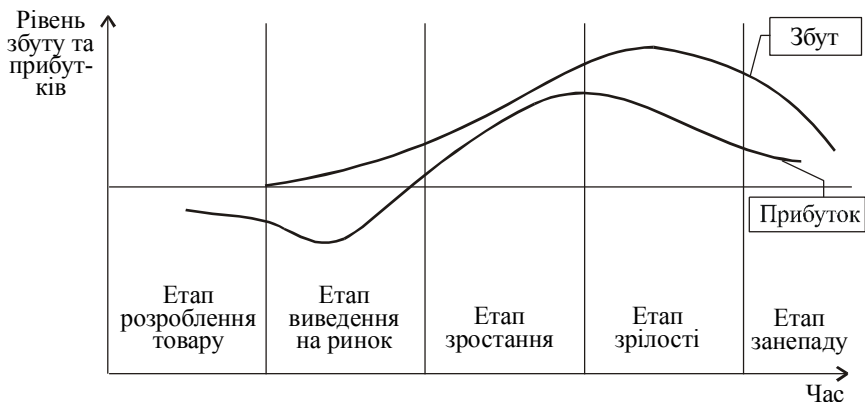
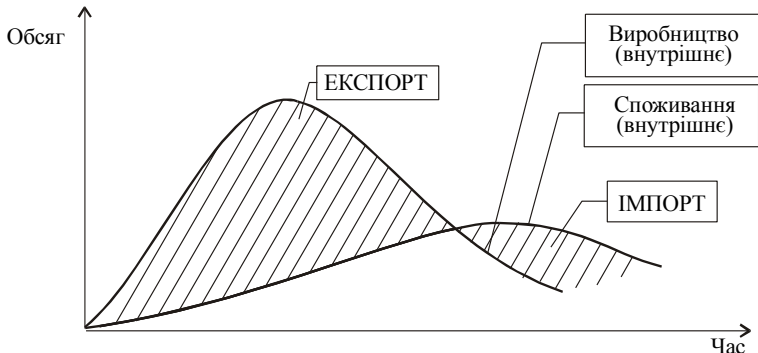


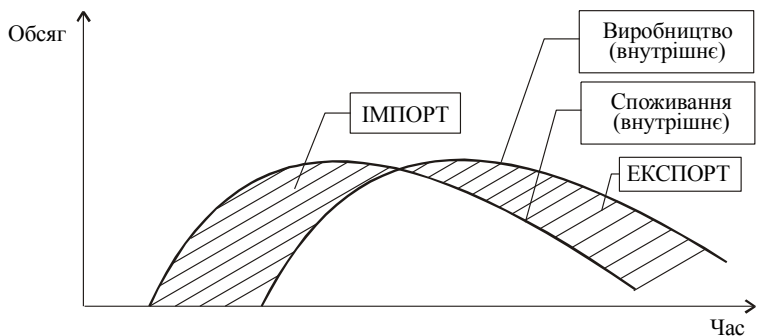
Рис. 4.1. Принципова схема життя товару

Абстрагуючись від деяких подробиць, розглянемо загальну модель експортно-імпортних відносин між країною, яка в системі міжнародного поділу праці виступає як лідер з виробництва певного (типово: високотехнологічного) товару (рис. 4.2; а), країни, що починає його виробляти із певною затримкою (можливо, купивши відповідні ліцензії або отримавши ноу-хау) (рис. 4.2; б), та країни, яка взагалі його не виробляє (рис. 4.2; в).

а) для країни-розробника



б) для країни-імітатора



в) для країни, що не виробляє товар

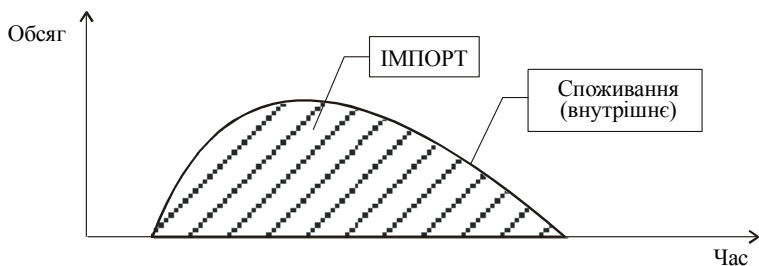


Рис. 4.2. Експортно-імпортна схема життя товару

Терміни та поняття

Реінтеграція (у рамках СНД) — відновлення торговельно-кооперативних моделей, яке передбачає застосування принципово відмінних від використовуваних раніше принципів економічної політики та інструментів регулювання.

Поступальність інтеграції — поступовий перехід від простіших до складніших інтеграційних форм, що може стати фактором їх життєздатності та незворотності.



Контрольні питання

1. Визначте історичні особливості та завдання інтеграційних процесів у рамках СНД.
2. Охарактеризуйте стан та цілі співробітництва України з окремими партнерами по СНД.

3. Охарактеризуйте завдання та суперечності створення зони вільної торгівлі в рамках СНД.

4. Визначте міру доцільності участі України в інтеграційних проєктах країн СНД.



Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Див. сервер ВР України. www.rada.kiev.ua.

2. Будкін В. Політика та ідеологія в зовнішньоекономічній стратегії нових незалежних держав // Політ. думка. — 1994. — № 2.

3. Бжезинський З. Великі перетворення // Політ. думка. — 1994. — № 3.

4. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997. — 237 с.

Розділ 4.4

Європейський вектор зовнішньоекономічної діяльності: резерви співробітництва як фактор перспективної інтеграційної моделі

4.4.1. Завдання та умови європейської інтеграції України

Умовою розв'язання кардинальних проблем внутрішнього розвитку, необхідною складовою зовнішньої стратегії України стало питання про її ставлення до тих або інших міжнародно-економічних об'єднань та коопераційних, інтеграційних процесів. Виходячи з цього особливий інтерес становить оцінка окремих географічних векторів зовнішньоекономічної орієнтації України, з яких європейський є особливо важливим.

Європейська інтеграція, яка із запровадженням на початку 2002 р. євро перейшла у нову, вищу якість, є важливим фактором міжнародних економічних відносин. У загальноєвропейському масштабі нова грошова одиниця дасть змогу уникнути значних витрат у зв'язку з переведенням однієї валюти в іншу, що означатиме виграш від 40 до 50 млрд дол. щорічно. Запровадження євро сприятиме зниженню інфляції, процентних ставок, податків, зменшенню потреб підприємств в обігових коштах, стабілізації фінансового сектору, зниженню валютних ризиків, скороченню накладних витрат з обслуговування операцій, прискоренню та здешевленню міжвалютних переказів. Опосередкованими наслідками запровадження євро можуть стати зменшення безробіття та нарощування обсягів виробництва.

Європейська інтеграція не тільки є фактором прискорення економічного розвитку країн ЄС, зростання їх значення в міжнародній торгівлі, валютно-фінансових відносинах, а й центром тяжіння геополітичних інтересів багатьох країн.

Інтеграція на європейському континенті

Умови міжнародної економічної діяльності на території європейського континенту протягом останніх десятиліть значною мірою визначаються активними процесами так званого євробудівництва, які розпочалися практично в перші роки після Другої світової війни. Адже, з одного боку, йдеться про потужний блок країн, який відіграє вагому роль у системі міжнародного поділу праці, а з іншого — про поступове створення

та розширення єдиного ринкового, навіть соціального простору. А це, як ми вже знаємо, породжує таке своєрідне явище, коли інтернаціоналізація, сягнувши певного ступеня своєї вираженості, набуває ознак цілісного господарського комплексу, який має типові риси відособленої національної економіки. Ось як це відбувалось у головних рисах...

Уже 18 квітня 1951 р. було підписано договір про Європейське об'єднання вугілля та сталі (СОВС), який набув чинності 23 липня 1952 р. Згідно з даним договором почала дію перша інтегративна структура у післявоєнній Європі, до якої належало шість країн — Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція та ФРН. Фактично це об'єднання означало утворення першого європейського спільного ринку, хоча і галузевого.

Новий етап європейської інтеграції, основні цілі якого були визначені під час конференції в Мессіні (Італія, червень 1955 р.), пов'язується із Римським договором цієї самої «шістки», який був підписаний 25 березня 1957 р., та набув чинності 1 січня наступного року. Згідно з цим договором утворювалися Європейське співтовариство з атомної енергії (Євроатом) з метою забезпечення кращого використання атомної енергії в мирних цілях та Європейське Економічне співтовариство (ЄЕС), яке дістало назву «Спільного ринку». І хоча така назва ЄЕС була своєрідним авансом, оскільки реально всі інститути спільного ринку було сформовано дещо пізніше, велике значення мало чітке встановлення основних цілей спільного розвитку. Ними стали кінцеве злиття економік країн — членів угруповання, для чого передбачалося скасування перешкод рухові у межах блоку товарів, послуг, капіталів та робочої сили, проведення спільної зовнішньоторговельної, сільськогосподарської та транспортної політики.

Важливим етапом у процесі реалізації поставлених завдань стало скасування країнами ЄЕС контингентування (1961 р.) та митних зборів запровадження Єдиного митного тарифу (1968 р.). Отже, фактично було реалізовано проєкт митного союзу з елементами більш повного економічного союзу. Логічним подальшим кроком у цьому напрямку стала позачергова зустріч на найвищому рівні голів держав та урядів у грудні 1969 р. в Гаазі, де в контексті цілей розширення євробудівництва була проголошена принципова мета — створити Європейський Союз. Тоді за це висловилися дев'ять країн — та ж сама первісна шістка плюс Данія, Ірландія та Велика Британія. Дещо забігаючи наперед, відзначимо, що «арифметично-географічним» вираженням успіху процесу євробудівництва за згаданим сценарієм було подальше розширення Співдружності за рахунок Греції (приєднання в 1981 р.), Іспанії та Португалії (1986 р.) та колишніх країн ЄАВТ — Австрії, Фінляндії та Швеції (1995 р.).

До числа таких країн належить й Україна. Ще в 90-х роках експертами Євросоюзу використовувалась специфічна геополітична формула — модель концентричних кіл. Згідно з нею «внутрішнім колом» Європи вважалися країни ЄС, а далі, за принципом зростання «відстані від Брюсселя», розташовувалися країни ЄАВТ¹, колишні радянські сателіти в Європі і, нарешті, колишні

¹ До ЄАВТ входять Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія. Штаб-квартира розташована в Женеві.

радянські республіки, зокрема й Україна. Звичайно, як і будь-яка спрощена формула, ця модель є, до певної міри, умовною, і життя вже внесло до неї корективи. Разом з тим загальна ідея, що була закладена в моделі концентричних кіл, ще лишається актуальною.

Можливості українського співробітництва з ЄС мають визначатися за умови врахування тенденцій фронтальної регіональної інтеграції, яка стала основним інструментом перетворень у Старому світі та поєднала в собі як риси базової їх філософії, так і цільової функції. А оскільки взаємне тяжіння західноєвропейських країн не означає субконтинентального автаркізму, для України воно являє собою такий процес регіоналізації, який стає дійовою формою вираження тенденції глобалізації. Причому такою, яка з очевидних географічних та історичних причин не може не зачіпати життєвих інтересів України.

Зважаючи на пострадянські умови — неконкурентоспроможність технологічно відсталої промисловості, успадковану штучну односторонність зовнішньої орієнтації та транспортної інфраструктури, здатність України налагодити ефективне співробітництво з ЄС стала в 90-х роках та на початку нового століття індикатором її реального суверенітету.

Справді, після здобуття Україною державної незалежності поступова інтеграція в загальноєвропейські структури і налагодження багатосторонньої кооперації з ЄС стали її головними геостратегічними пріоритетами. Отримання Україною повноцінного членства в провідних континентальних економічних та політичних організаціях можна вважати необхідними передумовами найбільш органічної моделі реалізації її інтересів на світовій арені, перетворення на активного учасника життя світового співтовариства.

Згідно з урядовими програмами розвитку економіки України, в результаті значної диверсифікації міжнародної торгівлі близько 65—70 % її обсягу до 2010 р. буде припадати на країни «далекого зарубіжжя». І відносини з Євросоюзом у цьому контексті розглядаються як базовий вектор геостратегічної реорієнтації.

Слід враховувати й стабільність моделі розвитку країн Європи. Так, в умовах загострення фінансової кризи, від якої особливо постраждала Росія, не кажучи, навіть, про держави Азіатсько-Тихоокеанського регіону, відносна стабільність європейських країн може розглядатися як, до певної міри, стабілізуючий фактор через стабільність попиту на український експорт.

Членами Європейського Союзу є країни з потужними економічними системами та високим рівнем життя. Проте недоречними є безапеляційно-скептичні оцінки перспектив українського спів-

робітництва з ЄС. Теза про те, що «Європа не заінтересована в сильній Україні, волюючи радше бачити її своїм сировинним придатком», не має під собою такої аргументації, яка б базувалася на аналізі світових коопераційно-інтеграційних тенденцій.

Слід враховувати більш широкий гео економічний контекст. Так, одним із потужних об'єднуювальних стимулів у Європі постала відносна слабкість провідних країн континенту в широкому глобальному конкурентному контексті. Європа — це лише один з центрів тяжіння та впливу в сучасній світовій економіці (з територією 3,2 млн км², кількістю населення до 400 млн осіб та річним валовим продуктом близько 6,5 млрд дол.). Іншими, як відомо, є Північна Америка, де створюється Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), та країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР). І Європа не є ані регіоном з найбільшими темпами економічного зростання, ані унікальним прикладом інтеграції (в цьому зв'язку конкуренцію їй становить проект НАФТА з перспективою створення найбільшої у світі зони вільної торгівлі з населенням близько 400 млн осіб та річним валовим продуктом 7 трлн дол. США). Отже, Європа, хоча і не виявляє на зламі століть великого бажання включати до інтеграційних процесів таку велику східноєвропейську державу, як Україна, не є принципово закритою для неї зоною.

Скоріше об'єктивне відставання українського господарського комплексу від економік західних європейських країн є підставою для прискореного його ринкового реформування, зокрема відповідно до вимог так званої Білої Книги, де визначалися принципові заходи щодо реформування внутрішнього ринку країн — кандидатів на вступ до ЄС, необхідного узгодження їхніх законодавчих систем тощо.

Для України економічна інтеграція в європейський економічний простір є, як було не одноразово проголошено найвищими чинниками в державі, пріоритетним географічним напрямом і практичним засобом входження у світове господарство.

Європейський Союз

До складу Європейського Союзу входять 15 країн: Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Іспанія, Швеція та Об'єднане Королівство.

Як відомо, Європейський Союз ґрунтується на чотирьох угодах, основоположною метою яких було забезпечення миру та стабільності в післявоєнній Європі та спільний розвиток держав-членів через економічну інтеграцію.

У 1980-х роках СЕС було організовано Європейське політичне співробітництво, затверджене Угодою 1992 р. про Європейський Союз

(УЄС), також відомою як «Маастрихтська угода». Завдяки Маастрихтській угоді у сфері економічного співробітництва було зроблено ще один крок до створення економічного та монетарного союзу, введення єдиної Європейської валюти, «євро», у 1999 р. УЄС також зміцнює політичну інтеграцію, вводячи співробітництво країн ЄС у галузь юстиції та внутрішніх справ і трансформує дещо ширше Європейське політичне співробітництво в більш ефективну Спільну закордонну політику та Політику безпеки. У 1997 році Європейський Союз склав нову європейську угоду — Амстердамську угоду. Її чотири основні цілі такі — працевлаштування та права громадян, свобода пересування, надання більшої ваги голосу Європи на міжнародній арені та зробити інституційні структури Союзу більш ефективними з огляду на його розширення зі вступом нових держав-членів.

Що таке Угода про партнерство та співробітництво? Короткий довідник по Угоді, підписаній в Люксембурзі 16 червня 1994 року між Європейським Союзом та Україною. Комісія європейських співтовариств, Представництво Європейської комісії в Україні. — 1998.

4.4.2. Розвиток торговельно-економічних зв'язків з країнами Європи

Відносини з ЄС та близькими до нього країнами набувають для України дедалі більшого геополітичного значення. Так, своєрідною «компенсацією» за експортні втрати машинобудівників і харчовиків України на ринках СНД стало збільшення експортних поставок продукції металургії до країн Заходу, перш за все Західної Європи.

Збільшилися експортні поставки олійного насіння, головними імпортерами якого з України є Нідерланди, Іспанія. Зросли обсяги експорту органічних хімічних сполук у такі країни, як Фінляндія, Німеччина. Головним споживачем шкіряної сировини українського походження (а її експортні обсяги значно зросли) є Італія. Збільшилися обсяги експортних поставок одягу та предметів одягу до Німеччини та інших країн. Головним торговельним партнером України в торгівлі міддю та виробами з неї є та ж сама Німеччина.

У більш загальному плані можна констатувати, що сукупні обсяги торговельно-економічної взаємодії України з ЄС останніми роками постійно зростають. Наприклад, у 2000 р. товарообіг товарами та послугами між Україною та країнами Європи становив 10,5 млрд дол. США (порівняно з 1999 р. відбулося збільшення на 21 %). При цьому експорт збільшився порівняно з 1999 р. на 22 % та становив 5,7 млрд дол. США, а імпорт — на 21 % і становив 4,8 млрд дол. США.

У загальній структурі торгівлі товарами та послугами в 2000 р. товарообіг товарами між Україною та країнами Європи становив 9,2 млрд дол. США (порівняно з 1999 р. збільшився на 24 %). При цьому експорт збільшився порівняно з 1999 р. на 27 % і становив 4,9 млрд дол. США, а імпорт — на 20 % і становив 4,3 млрд дол. США.

Основними імпортерами української продукції в Європі були:

- Федеративна Республіка Німеччина (обсяги імпорту з України становили 741 млн дол. США);
- Італійська Республіка (639 млн дол. США);
- Республіка Польща (418 млн дол. США);
- Республіка Болгарія (382 млн дол. США);
- Угорська Республіка (327 млн дол. США).

Потоварний аналіз двосторонньої торгівлі свідчить про домінування в її структурі низькотехнологічних виробів. Причому це стосується як статей експорту, так і статей імпорту. Якщо перше пояснюється характером участі України в системі міжнародного поділу праці — її спеціалізацією на виробництві енерго-, матеріаломістких виробів та поширенням екологічно брудного виробництва, то друге — передусім хронічною нестачею енергоносіїв.

Отже, до товарних груп, експорт з яких з України до країн Європи відзначався у 2000 р. найбільшими обсягами, можна віднести:

- залізні руди та концентрати (експортовано на 403 млн дол. США, що становило 8,3 % від загального експорту з України до країн Європи);
- напівфабрикати з вуглецевої сталі (251 млн дол. США — 5,2 %);
- необроблений алюміній (209 млн дол. США — 4,3 %);
- нафтопродукти (163 млн дол. США — 3,4 %);
- нафтовий газ (150 млн дол. США — 3,1 %);
- плоский прокат з вуглецевої сталі (149 млн дол. США — 3,1 %);
- брухт чорних металів (145 млн дол. США — 3 %).

Щодо загальної характеристики вітчизняного імпорту, слід відзначити, що, як правило, ті ж самі країни, що належать до головних імпортерів української продукції, є й провідними експортерами до України. Зокрема, в 2000 р. Україна здійснювала імпорт з таких країн ЄС:

- ФРН (експорт товарів з цієї країни до України становив 1,1 млрд дол. США);
- Італія (346 млн дол. США);
- Польща (313 млн дол. США);
- Франція (236 млн дол. США);
- Швейцарія (216 млн дол. США).

У 2000 р. найбільш важливими товарними позиціями імпорту України з країн Європи були такі:

- нафтопродукти (280 млн дол. США, тобто 6,4 % від загального імпорту України з країн Європи);
- лікарські засоби (176 млн дол. США — 4 %);
- сирі нафтопродукти (77,2 млн дол. США — 1,8 %);
- легкові автомобілі (73,5 млн дол. США — 1,7 %);
- кам'яне вугілля (54,1 млн дол. США — 1,2 %);
- інсектициди, гербіциди та ін. (47,9 млн дол. США — 1,1 %).

Особливістю торгівлі послугами України з країнами Європи є те, що вагому складову в їхній структурі становить транзит енергоносіїв. Відтак основними торговельними партнерами є економічно розвинуті західні країни, які здійснюють великі енергетичні закупівлі в РФ.

Так, основними споживачами послуг з України в 2000 р. були такі європейські країни:

- Велика Британія (експорт наданих Україною послуг цій країні в 2000 р. становив 123,2 млн дол. США);
- ФРН (105 млн дол. США);
- Бельгія (70,5 млн дол. США);
- Кіпр (68,4 млн дол. США);
- Швейцарія (47,8 млн дол. США).

Найбільшими експортерами послуг до України в 2000 р. були:

- Велика Британія (імпорт послуг до України з цієї країни становив 104,6 млн дол. США);
- ФРН (68,7 млн дол. США);
- Швейцарія (33,2 млн дол. США);
- Нідерланди (23,5 млн дол. США);
- Австрія (21,7 млн дол. США).

Пріоритетні інтереси, які пов'язані з перспективами багатобічного розширення коопераційних, інтеграційних контактів з країнами ЄС, для України пов'язані з таким:

- країни — члени ЄС являють собою надзвичайно великий і потужний ринок, причому прив'язка до нього та скасування взаємних обмежень у процесі торгівлі з ним здатні допомогти вирішити основні проблеми збуту продукції, яка виготовляється в Україні;

- присутність у європейському ринковому просторі, а також міждержавне, міжурядове та міжвідомче співробітництво дають змогу Україні брати активну участь у програмах галузевого, технологічного, науково-технічного, освітньо-гуманітарного розвитку Євросоюзу;

- лібералізація та взаємне відкриття економічних режимів є гарантією капіталовкладень, що зумовить приплив іноземних інвестицій до країни;
- офіційний європейський статус автоматично означав би поширення на Україну всіх вигідних для її економіки особливостей режиму діяльності в торговельно-інвестиційній сфері, які поширюються й на інших членів Євросоюзу.

Економічне партнерство між Україною та ЄС: основні засади, що їх установлює УПС

Доступ товарів на ринок

Європейський Союз є одним з головних торговельних партнерів України. Угода надає Україні та Європейському Союзу легший доступ на ринки один одного, без взаємної дискримінації товарів. Тобто йдеться про режим найбільшого сприяння та вільну й справедливую конкуренцію імпортованих товарів із товарами місцевого виробництва.

а. Статус найбільшого сприяння

Європейський Союз та Україна, очікуючи приєднання України до Світової організації торгівлі (СОТ), уже зараз застосовують ряд принципів СОТ у взаємній торгівлі. Це важливо для України, оскільки можуть пройти місяці чи навіть кілька років, поки країна зможе приєднатись до СОТ.

Європейський Союз та Україна погодились взаємно надати статус найбільшого сприяння в торгівлі товарами. Це означає, що жодна зі сторін не може встановлювати на імпорт чи експорт іншої сторони вищі митні податки чи збори, ніж ті, що вона встановила для будь-якої іншої країни. Сторони також не можуть встановлювати гірші умови платежів, що стосуються торгівлі, чи застосовувати більш громіздкі митні процедури, ніж ті, що застосовуються щодо інших країн.

З огляду на сказане вище, Європейський Союз вважається, фактично, єдиною країною, тобто режим безподаткової торгівлі, що його країни — члени ЄС надають одна одній, не поширюється на Україну, хоча можливість включити Україну до такого режиму може бути розглянута.

Але ані Україна, ані Європейський Союз не користуватимуться пільгами, які вони надають третім країнам спеціально для створення зони вільної торгівлі чи утворення митного союзу. Як приклад можна навести відносини Європейського Союзу та деяких країн Центральної Європи, які, в кінцевому підсумку, стануть повними членами Європейського Союзу. Відповідно до правил СОТ, сторони не користуються пільгами, що надаються сусіднім країнам з метою спрощення торговельних процесів у прикордонних областях.

Україна платитиме навіть ще нижчі податки на експорт до країн Європейського Союзу деяких товарів, на які поширюється Генералізована схема преференцій (ГСП), право на користування пільгами котрої Україна отримала в 1993 р.

б. Жодних кількісних обмежень

Угода забороняє застосування квот (кількісних обмежень) на імпорт. Але Україна може тимчасово ввести кількісні обмеження у таких двох випадках:

- щоб захистити галузі промисловості на початкових стадіях розвитку, тобто такі галузі, що ще не досягли рівня розвитку, достатнього для того, щоб утриматись на ринку в умовах конкуренції з імпортованими товарами;

- щоб захистити галузі, які переживають серйозні труднощі, особливо якщо ці труднощі призводять до серйозних соціальних проблем.

Є ряд умов, які Україна має виконувати, встановлюючи квоти на импорт:

- Україна має інформувати Європейський Союз про будь-які нові квоти, до того, як вони будуть введені, та проводити щодо них консультації;

- обсяг імпорту, до якого були застосовані квоти, не має перевищувати 15 % від загального обсягу імпорту з Європейського Союзу;

- будь-які квотові обмеження мають застосовуватися не тільки до Європейського Союзу, а й до всіх торговельних партнерів України, тобто обмеження не мають бути дискримінаційними;

- після свого вступу до СОТ Україна матиме право вводити в дію винятки, передбачені СОТ.

Європейський Союз також може застосовувати квоти на импорт товарів текстильної та металургійної промисловості — двох галузей у промисловості Європейського Союзу, що переживають труднощі.

Положення про ці квоти містяться в окремих галузевих угодах. Угода з текстилю працює з 1 січня 1993 р., угода щодо сталі — з 1 січня 1995 р.

Вільний транзит

Сторони надають одна одній право на вільний транзит своєю територією товарів, призначених у треті країни. У цих випадках застосовуються правила СОТ: якщо немає підстав застосовувати інші правила, транзитні товари не повинні обкладатись митними зборами чи без необхідності затримуватись. Також Україна та Європейський Союз забезпечують не менш сприятливі умови для транзитних товарів обох сторін, ніж для транзитних товарів з третіх країн.

Що таке Угода про партнерство та співробітництво? Короткий довідник щодо Угоди, підписаної в Люксембурзі 16 червня 1994 р. між Європейським Союзом та Україною. Комісія європейських співтовариств, Представництво Європейської комісії в Україні. — 1998.

Особливий інтерес для України становить створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. Це було передбачено ще Угодою про партнерство та співробітництво від 16 червня 1994 р., яка стала наріжним каменем та нормативною основою двостороннього співробітництва України.

На частку ЄС та Туреччину, яка є членом митного Союзу ЄС і його асоційованим членом, припадає понад 20 % зовнішньоторговельного обороту товарами, послугами та роботами України.

Але, хоча ЄС і посідає друге після СНД місце в переліку основних торговельних партнерів України, наявні здобутки у співробітництві зі Співтовариством все ж незначні, особливо якщо брати до уваги потенційні можливості співробітництва.

Крім лібералізації й взаємного наближення торговельних та інвестиційних режимів України та блоку ЄС, предметом особливого інтересу для нашої країни можуть бути численні галузеві напрями співробітництва, особливо ті, які пов'язані з високотехнологічним виробництвом, запровадженням передових досягнень науки і техніки. Серед науково-технічних пріоритетів найбільш важливими у сфері співробітництва з ЄС ми вважаємо такі:

- розвиток мікроелектроніки та робототехніки;
- взаємодія в галузі біотехнологій, зокрема генної та клітинної інженерії;
- розвиток оптроніки та лазерної техніки;
- розроблення нових матеріалів та прогресивних технологій обробки матеріалів;
- створення та запровадження в практику нових засобів комунікації та зв'язку;
- спільні дії, спрямовані на поліпшення енергозаощадження, перехід на використання нових та поновлюваних джерел енергії.

Важливим напрямом співробітництва з європейськими структурами для України є кредитно-фінансова взаємодія у банківській сфері, а основний партнер — Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), рада директорів якого ще в 1997 р. затвердила стратегію дій стосовно України. Метою стратегії стало сприяння розвитку фінансової сфери, зокрема комерційного експортного кредиту, а також кредитування малого та середнього¹ і корпоратизованого бізнесу, аграрного виробництва, взагалі приватизованого сектору економіки, сприяння інвестиціям. Об'єкт особливої уваги ЄБРР — модернізація та будівництво транспортної інфраструктури, допомога Україні у справі якомога більшого самозабезпечення енергоресурсами, впровадження енергозаощаджувальних та екологічних технологій у виробництві, фінансування чорнобильських статей витрат.

Втім, у відносинах України з ЄС існує й чимало проблем. Одна з найболючіших та таких, які вимагають негайних дій, — антидемпінгові розслідування проти українських товарів. Від них серйозно потерпають як окремі вітчизняні виробники, так і зовнішньоторговельний і платіжний баланси країни. Причому з мік-

¹ Тільки в 1998 р. ЄБРР було відкрито кредитну лінію для МСБ у розмірі 100 млн єкю.

роекономічного погляду, ситуацію, в найгірших випадках, загострює те, що за деякими видами виробництва на продукцію інколи навіть немає альтернативного експортові (тобто зовнішньому попиту) попиту всередині держави.

Важливими передумовами розширення співробітництва між Україною та ЄС можна вважати:

- загальне поліпшення макроекономічної ситуації в Україні та більш динамічне просування ходом справжніх і радикальних, а не симулятивних економічних реформ, що не тільки створює базу для більш вигідної економічної взаємодії, а інколи й постає прямою умовою реалізації тих або інших проектів;

- розв'язання тих проблем, які були породжені практикою антидемпінгових розслідувань з боку ЄС, зокрема із більш широким та послідовним застосуванням самою ж Україною існуючих методів контрантидемпінгу (сказане не знімає з порядку денного завдання адміністративного попередження реального демпінгу з боку тих вітчизняних експортерів, які до нього вдаються);

- проведення роботи щодо розв'язання проблем, які виникають в Україні по лінії ГАТТ/СОТ, що є однією з політичних передумов налагодження відносин з Євросоюзом, які є членами цих світових торговельних структур та активно відстоюють їх принципи на міжнародній арені;

- проведення подальшої організаційної та переговорної роботи щодо розширення номенклатурного і кількісного представництва вітчизняного виробництва на західноєвропейських ринках у тих випадках, коли ще існують відповідні обмеження;

- участь у системі субрегіонального та прикордонного соціально-економічного співробітництва, зокрема на рівні Вишеградської групи та СЕФТА, а також у системі єврорегіонів.

Відносини з країнами центрально-східної Європи є для України своєрідним акселератором її руху в напрямку Європи. Причому можна відзначити практичну заінтересованість держав цього регіону, які не бажають бути східним бастионом як політичних, так і економічних євроструктур. Не випадково, що Україна вже достатньо швидко увійшла до Центральноєвропейської ініціативи, яка об'єднує 15 країн Центральної Європи, включаючи Австрію, Італію та країни Вишеградської групи.

Важливим напрямом договірної діяльності України є забезпечення режимів вільної торгівлі з державами — кандидатами на вступ до ЄС. Так, у 2000 р. було проведено кілька раундів переговорів з підготовки Угоди про вільну торгівлю з Македонією (Угода підписана 18 січня 2001 р.); велась робота щодо приве-

дення Угоди про вільну торгівлю з Литвою до стандартів ЄС. Було також укладено міжурядову торговельну Угоду з Кіпром, Конвенцію про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доходи і на капітал та Угоду про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і вантажів зі Швейцарією, міжурядову Угоду про транскордонне співробітництво зі Словаччиною.

Позитивних прикладів інвестиційного та технологічного співробітництва України з країнами ЄС поки що небагато. Одним із них є залучення капіталів шведської фірми AGA, відомої як другий у світі продуцент кріогенного обладнання, до дніпропетровського заводу «Дніпрокисень» через продаж 25 % акцій цього підприємства. У результаті цього заходу очікується запровадження новітніх технологій, які не тільки будуть відзначатися продуктивністю, а й працюватимуть в енергозаощаджувальному режимі.

Було створено і ряд інститутів, що сприяють активізації партнерства. Це — Рада та Комітет співробітництва, а також парламентський комітет з числа депутатів Верховної Ради України та Європарламенту. Головне економічне міністерство України — Мінекономіки певний час навіть у своїй назві «виношує» ціль європейської інтеграції держави. В Україні функціонує Міжвідомчий комітет з розвитку відносин із ЄС, а з боку Союзу українськими «справами» займається Генеральний директорат з відносин із країнами Центральної та Східної Європи та Новими незалежними державами. Відкрито постійне представництво України при Союзі в Брюсселі, тоді як у Києві — посольство ЄС та місію Глави делегації Європейської комісії.

Не можна не відзначити велику конструктивну роботу та фінансову допомогу Україні з боку європейської агенції TACIS. Зі свого боку Україна розробляє комплексну Державну концепцію розвитку відносин з ЄС.

Звичайно, для поглиблення співробітництва з ЄС вимагається проведення складних реформ. Про це свідчить і те, що до переліку країн (Польща, Чехія, Угорщина, Словенія, Естонія та Кіпр), які були запрошені для остаточних переговорів про вступ до Союзу, опублікованого за результатами Амстердамської зустрічі, не були включені такі країни «другої черги», як Словаччина, Латвія, Литва. Утім, серед тих, хто «стоїть ще далі, але реально стоїть», є й Україна.

Таким чином, коли йдеться про відносини Україна — ЄС, слід враховувати, що насправді йдеться про процес, а не про оцінювання справді несприятливої сучасної кон'юктурної ситуації в Україні в застиглому її варіанті. Крім того, стосовно України мо-

жна стверджувати, що на кожному з послідовних кроків, які мають наближувати її до ЄС, будуть відкриватися додаткові можливості співробітництва — як у вигляді збільшення пільг та скасування кількісних обмежень, зменшення тарифних бар'єрів з боку ЄС, так і у формі залучення західноєвропейських інвестицій, участі нашої держави в спільних технологічних проектах.

Отже, хоча очевидно, що мета широкої інтеграції в європейський господарський простір не є реальною на найближчі роки, а обсяги необхідної підготовчої роботи, і передусім у середині самої України, потребуватимуть надзвичайно великих зусиль, інтенсифікація роботи щодо зближення з євроструктурами конче потрібна і є справді стратегічним геоекономічним напрямом для України. Одним із прикладів того, як Україна може забезпечувати для себе певні тактичні переваги в міжнародному співробітництві, є визнання з боку ЄС України державою з перехідною економікою, що дає змогу додатково поліпшувати для неї умови економічного співробітництва на континенті.

Довідка про стан реалізації Спільної стратегії Європейського Союзу щодо України

Під час проведення Гельсінського саміту ЄС (10—11 грудня 1999 р.) було прийнято Спільну стратегію Європейського Союзу щодо України, що є свідченням того значення, яке ЄС надає стосункам з нашою державою.

У положеннях Спільної стратегії Європейського Союзу щодо України Європейський Союз, проголошуючи підтримку процесу економічних перетворень в Україні, закликає Україну посилити заходи, спрямовані на побудову функціонуючої ринкової економіки завдяки більш глибоким структурним, економічним та адміністративним реформам.

Організаційний механізм, який Європейська комісія передбачила для впровадження Спільної стратегії, передбачає, що кожний новий головуючий буде доповідати Раді ЄС, в рамках своєї загальної програми, пріоритети реалізації Спільної стратегії та звітуватиме перед Європейською радою про хід досягнення її цілей щонайменше раз на рік.

25 січня 2000 р. в Брюсселі головуваною в Європейському Союзі у першому півріччі Португалією було передано Українській стороні перший Робочий план реалізації Спільної стратегії ЄС щодо України (РП), схвалений Радою ЄС із загальних питань на рівні міністрів закордонних справ 24 січня 2000 р. РП передбачено ряд конкретних заходів ЄС щодо підтримки демократії та економічних реформ в Україні, поглиблення співробітництва з Україною задля безпеки і стабільності на європейському континенті, інтеграції України в європейську та світову економіку, розширення двосторонньої співпраці у сферах зовнішньої та безпекової політики, юстиції та внутрішніх справ тощо. Принципове значення мали пропозиції РП, що спрямовані на підтримку кроків України у сфері торгівлі та інвестицій, насамперед щодо створення зони вільної торгівлі з ЄС. Планом також передбачено можливість одностороннього приєднання до заяв ЄС, які робляться в рамках його Спільної зовнішньої та безпекової політики.

Виконання Робочого плану реалізації Спільної стратегії ЄС щодо України було покладено на відповідні міністерства та інші центральні органи виконавчої влади. Узагальнену інформацію про виконання РП Міністерство економіки України направило Кабінетові Міністрів України.

З метою узгодження з головною в ЄС Французькою Республікою пропозицій Української Сторони до РП на друге півріччя 2000 р. щодо імплементації Спільної стратегії ЄС стосовно України 1—2 червня 2000 р. (м. Київ) під час консультацій на рівні заступників міністрів закордонних справ України та Франції українською стороною офіційно були передані погоджені з міністерствами та іншими органами центральної виконавчої влади України пропозиції до РП на період французького головування в ЄС.

29 червня 2000 р. у Парижі відбулися консультації начальників управлінь з питань європейської інтеграції МЗС України та Франції. Одним із пунктів порядку денного зазначених консультацій було питання узгодження пропозицій української сторони до проекту РП на друге півріччя. Під час консультацій французька сторона поінформувала про своє уважне ставлення до переданих пропозицій України до РП, які були використані під час розроблення цього документа. Було зазначено, що внаслідок браку фінансових та інших ресурсів, президентство зможе сконцентруватися лише на здійсненні найбільш пріоритетних завдань з зазначених українською стороною у її пропозиціях. Зокрема, це заходи у сфері економічних реформ, інтеграції України у європейську та світову економіку, охорони здоров'я та соціального забезпечення. Під час консультацій у неофіційному порядку українській делегації передано проєкт РП. Як свідчить аналіз, з 26-ти запропонованих до РП заходів, більше 15-ти тією чи іншою мірою враховують українські пропозиції. Представники Франції підкреслили, що їхня країна приділяє підвищену увагу виконанню РП, оскільки, відповідно до положень Спільної стратегії ЄС щодо України, на саміті Європейської Ради у Ніцці Франція має представити річний звіт про хід виконання даного документа за результатами португальського та французького президентств.

13 липня 2000 р. Представництвом України при Європейських Співтовариствах (Європейському Союзу) було передано українській стороні, отриманий від Генерального секретаріату Ради Міністрів ЄС Робочий план французького президентства з виконання Спільної стратегії ЄС щодо України, затверджений Радою Міністрів ЄС із загальних питань 10 липня 2000 р.

23 січня 2001 р. Посол Швеції в Україні О. Петерсон передав до МЗС України затверджений Радою ЄС Робочий план реалізації Спільної стратегії ЄС щодо України на період головування Швеції в ЄС у першому півріччі 2001 р.

«Шведський» Робочий план позитивно відрізняється від двох попередніх таких планів, які здійснювалися протягом 2000 р. під час головування в ЄС Португалії та Франції. Насамперед, це стосується вперше чітко визначених головною державою піврічних пріоритетів реалізації Спільної стратегії ЄС щодо України у контексті розширення Союзу, а саме:

— залучення держав — кандидатів на членство в ЄС до проєктів, що реалізуються в рамках Спільної стратегії ЄС;

— розвиток співробітництва з питань міграційної політики та транскордонного співробітництва;

— розвитку місцевого і регіонального самоврядування в Україні на основі ініціатив, до участі в яких запрошуються держави — члени ЄС.

Слід особливо відзначити бажання шведського головування залучити до реалізації Спільної стратегії ЄС потенціал двостороннього співробітництва з Україною окремих держав-членів та держав — кандидатів на членство в ЄС (зокрема, держав Балтії, Польщі, Угорщини). Відповідні заходи вперше включені до Робочого плану реалізації Спільної стратегії ЄС. У цьому плані значною мірою враховані пропозиції України щодо підвищення ефективності реалізації Спільної стратегії ЄС, які у формі пам'ятної записки були доведені європейській стороні під час зустрічі Україна — Трійка ЄС на рівні політичних директорів (м. Київ, 1 грудня 2000 р.).

Іншим позитивним моментом є більш чітке визначення конкретних заходів, які шведське головування планує здійснити на виконання Робочого плану, і, зокрема, заходів «прямої дії», у тому числі таких, що здійснюватимуться в рамках відповідних програм технічної допомоги ЄС «Тасіс» (проведення консультацій, семінарів, візитів, програм технічної допомоги тощо). Це, очевидно, спрощує контроль за виконанням таких заходів і сприяє підвищенню ефективності реалізації Спільної стратегії ЄС.

Дані з інформаційного сервера Мінекономіки України

4.4.3. Правові засади співробітництва України з ЄС

Проблема «наближення до Європи» значною мірою полягає у правовій площині. Так, ще в 1995 р. Єврокомісія опублікувала так звану «Білу книгу про підготовку асоційованих країн Центральної та Східної Європи до вступу у внутрішній ринок ЄС». Після цього значно інтенсивнішим став процес узгоджень законодавчих систем зазначеної групи країн відповідно до загальноєвропейських стандартів. За оцінками фахівців, реалізація аналогічного завдання щодо узгодження законодавчої бази для України, відповідно до 150 конвенцій Ради Європи, 60 міжнародних європейських угод, 1,5 тисяч інших актів ЄС та численними прецедентними рішеннями Євросуду, видається справою особливо непростою. Адже належить внести зміни та доповнення не менш як до 4 тис. національних законодавчих актів.

На міжнародному рівні базовим правовим документом, який регулює процес європейської інтеграції України, є Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, яка складається з 9 розділів та 100 статей.

Угода встановлює як рамки широкого політичного діалогу між сторонами, так і важливі економічні пріоритети. Важливою

метою щодо цього є погоджена перспектива створення між Україною та Європейським Союзом зони вільної торгівлі.

Узагалі цей документ можна вважати одним з найважливіших міжнародних документів, які були коли-небудь підписані Україною. Фактично Угода встановила загальні принципи двостороннього співробітництва у сферах торгівлі, руху капіталів, здійснення взаємних платежів, кооперування в промисловості та агропромисловому секторі, науково-технічному співробітництві. В Угоді декларується підтримка Євросоюзом ринкового реформування української економіки. На нашу державу було поширено загальну систему преференцій для країн, що розвиваються. Угода визначила порядок застосування режиму найбільшого сприяння, а також національного режиму для європейських компаній в Україні та вітчизняних у країнах ЄС. Україна отримала квоти на експорт з найбільш захищених від імпорту в ЄС товарних позиціях — текстилю, виробів зі сталі та ін.

Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС

Угода про партнерство та співробітництво була підписана 16 червня 1994 р. у Люксембурзі Президентом України та Президентом Європейської Комісії і представниками держав — членів Європейського Союзу. Угода з Україною була першою з таких угод, що мали бути підписані з кожною з країн колишнього Радянського Союзу. Деякі розділи Угоди ідентичні з «Європейськими Угодами», що ЄС уклав з країнами Центральної та Східної Європи (КЦСЕ).

Угода про партнерство та співробітництво впливає з бажання встановити тісні стосунки між Європейським Союзом та Україною, ґрунтовані на існуючих між ними історичних зв'язках та спільних цінностях. Вона відзначає важливий крок уперед, замінюючи Угоду про торгівлю та комерційне й економічне співробітництво, яку Європейське Співтовариство та Радянський Союз підписали в 1989 р. З 1989 р., коли було підписано Угоду, відбулися визначні політичні та економічні зміни. У 1991 р. Європейське Співтовариство визнало Україну як незалежну державу, від того часу Україна відкрила своє Посольство при Європейському Союзі у Брюсселі, і тринадцять держав-членів та Європейська комісія відкрили свої Посольства у Києві. Основні цілі Угоди такі:

- розвивати тісні політичні стосунки через постійний діалог з політичних питань;
- сприяти торгівлі та інвестиціям і гармонійним економічним стосункам;
- забезпечити основу для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, науково-технічного та культурного співробітництва;
- підтримати Україну в її зусиллях зміцнювати демократію та повністю завершити перехід до ринкової економіки.

Угоду укладено на період 10 років, після якого її дія буде автоматично продовжена, якщо тільки Україна або Європейський Союз не захоче припинити дію Угоди. Але це не означає, що вона залишиться незмінною. Ця Угода може еволюціонувати у будь-якому напрямку, в якому

б заважали Європейський Союз та Україна, залежно від змін у Союзі та Україні, особливо тих, що стосуються досягнень України в напрямку ринкової економіки. Угоду буде переглянуто через три роки або після вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), якщо це відбудеться раніше. У 1998 р. Європейський Союз та Україна можуть вивчити можливість створення між ними зони вільної торгівлі для подальшого економічного співробітництва.

Угода про партнерство та співробітництво виявляє дух обопільної прихильності до демократії та ринкової економіки, коли обидві сторони можуть зміцнювати політичні, комерційні і культурні зв'язки, прокласти шлях для подальшої економічної інтеграції та визначити розклад майбутніх переговорів про зону вільної торгівлі. Ця Угода більше охоплює вищевказані напрямки, ніж угода 1989 р., і надає відповідні рамки для тіснішої інтеграції України в Європу. З іншого боку, вона поважає існуючі традиційно тісні зв'язки України з її безпосередніми сусідами, що сторони вважають запорукою майбутнього добробуту та стабільності.

Угода передбачає розвиток міцного діалогу між Україною та Європейським Союзом через надання інституційних рамок для регулярних контактів, ці інституційні положення визначають ряд каналів між Парламентами та Урядами Європейського Союзу та України. У разі необхідності будуть проводитись консультації на найвищому політичному рівні, такому як зустріч Президентів чи з Трійкою Європейського Союзу, до складу якої входять представники діючої, минулої та наступної Президентції.

Цей діалог відображатиме прагнення обох сторін сприяти міжнародному миру, безпеці та дотримуватись принципів і положень ОБСЄ (Організації з безпеки та співробітництва в Європі). У цьому контексті Європейський Союз визнає, що підтримка незалежності, суверенітету та територіальної цілісності України буде внеском у збереження миру й стабільності у Центральній та Східній Європі та на Європейському континенті в цілому.

УПС набула чинності 1 березня 1998 р.

Що таке Угода про партнерство та співробітництво? Короткий довідник з Угоди, підписаної в Люксембурзі 16 червня 1994 року між Європейським Союзом та Україною. Комісія Європейських Співтовариств, Представництво Європейської Комісії в Україні. — 1998.

У відносинах між Україною і ЄС, крім базової — Угода про партнерство та співробітництво, діє ряд угод, які регламентують різні аспекти двостороннього співробітництва. Це, зокрема, такі акти:

Угода між Європейськими співтовариствами та Україною про торгівлю текстильними виробами (підписана 5.05.1993 р.);

Угода між Урядом України і Комісією європейських співтовариств про заснування представництва Комісії європейських співтовариств України та про його привілеї й імунітети (підписана 17.09.1993 р.);

Угода між Урядом України і Комісією європейських співтовариств про створення Контактної групи щодо вугілля та сталі (підписана 08.06.1994 р.);

Угода між Європейським співтовариством з вугілля та сталі й Урядом України про торгівлю сталеливарними виробами (підписана 15.07.1997 р.); Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським співтовариством з атомної енергії у галузі керованого термоядерного синтезу (підписана 23.07.1999 р.);

Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським співтовариством з атомної енергії в галузі ядерної безпеки (підписана 23.07.1999 р.), а також інші документи, які стосуються сфер науково-технічного співробітництва, мирного використання ядерної енергії, включаючи торгівлю ядерними матеріалами, та ін.

4.4.4. Україна в системі єврорегіонів

Наприкінці ХХ ст. спостерігалось зростання значення міжнародно-політичних факторів прикордонного співробітництва. Саме в такому контексті можна розглядати підтримку Євросоюзом, зокрема організаційними та фінансовими засобами, процесів розвитку форм прикордонного співробітництва в централь-но-східноєвропейському регіоні.

При формуванні перспективної інтеграційної моделі України, для якої, згідно з об'єктивною оцінкою можливих вигід та переваг, а також офіційних декларацій, ЄС становить найбільш бажаний вектор, слід враховувати роль та особливості прикордонного співробітництва на континенті.

Передусім необхідно відзначити прийняття «Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між регіональними общинами або властями» 1980 р., Додатковий протокол до конвенції 1995 та 1998 рр., а також програми ІНТЕРРЕГ, які приймалися в рамках ЄС. Приймалися й міжнародні документи на рівні субрегіонів. Такими були Угода країн Скандинавії щодо визнання компетенції місцевих органів влади в здійсненні та регулюванні прикордонного співробітництва, Конвенція Бенілюксу щодо формування правових засад прикордонного співробітництва, визначення прав та ролі місцевих владних інститутів, створення спільних органів сприяння взаємодії на регіональному рівні та інші документи. Згідно з другою програмою ІНТЕРРЕГ було визначено основні умови та характер надання країнами Євросоюзу підтримки прикордонним регіонам постсоціалістичних країн континенту, які здійснюють ринкові реформи.

Єврорегіони — це міждержавні регіональні асоціації, які включають прикордонні області країн-учасниць та розвиваються відповідно до погоджених комплексних програм соціально-економічного та культурно-гуманітарного характеру і загальноєвропейських критеріїв з метою спільного розв'язання соціально-економічних завдань.

Прикладами інституційного будівництва з метою сприяння прикордонному співробітництву є такі структури, як Асамблея європейських регіонів, Конгрес місцевих і регіональних влад Європи, Асоціація європейських прикордонних регіонів, Конференція периферійних приморських регіонів.

Розвитку прикордонного та міжрегіонального співробітництва в Європі сприяє формування єдиного митного, тарифного та взагалі соціально-економічного простору.

Співробітництво України з іншими східно- та центральноєвропейськими країнами, які є прилеглими до її власної території, щодо будівництва таких інтеграційних утворень, як єврорегіони, стало важливим завданням на порядку денному. Єврорегіони, які за своєю сутністю є зонами багатостороннього міжнародного співробітництва, включаючи режим прикордонної торгівлі, підпадають під національне регулювання процесу створення та функціонування зон вільної торгівлі взагалі. Воно є додатковим фактором вирішення складних питань проведення реформи та виходу з кризи.

Зокрема, за допомогою участі в системі єврорегіонів можна досягти таких практичних та тактико-стратегічних цілей:

- надання імпульсу соціально-економічному розвитку окремих регіонів завдяки використанню широкого комплексу міжнародно-регіонального співробітництва;
- кадрова, інфраструктурна підготовка як окремих регіонів, так і країни в цілому до більш глибоких форм інтеграційної співпраці з Євросоюзом; прискорення самого процесу такої інтеграції;
- краще реалізовувати потенціал виробничої спеціалізації західних регіонів держави, які поки що значно відстають у формуванні експортної бази зовнішньоторговельного балансу України¹;

¹ Це має особливе значення: як правило, коли немає уважного ставлення до проблем прикордонного співробітництва, віддалені від географічного центру регіони можуть перетворюватися на своєрідну соціально-економічну периферію, оскільки вони не беруть повноцінної участі в системі поділу праці та виробничої спеціалізації, будучи географічно віддаленими від інших регіонів країни. Тому участь в єврорегіонах — це нагальна потреба сучасного українського розвитку, вона пов'язана з метою виправлення такої негативної ситуації, коли регіони на Заході держави, які завжди мали сильні виробничо-торговельні контакти із західними сусідами, перетворилися на аутсайдерів у формуванні експортного потенціалу держави.

- створення кращих передумов для здійснення закордонних інвестицій, взагалі поліпшення режиму руху капіталу в субрегіональних межах;
- спільний розвиток транспортної та комунікаційної інфраструктури;
- спільне розроблення стратегії регіонального розвитку, обмін досвідом розвитку виробничої та побутової сфери;
- співробітництво в галузі туризму, спортивного виховання та рекреації;
- охорона навколишнього середовища та розв'язання широкого кола проблем екології, які хвилюють місцеве населення.

Україна є учасницею двох об'єднань типу «єврорегіон» — «Карпатський єврорегіон» або «Карпатський міст» та «Єврорегіон Буг». І такий факт не є випадковим, адже саме своїми західними регіонами держава може й повинна блокуватися із сусідами відповідно до наявних моделей проєвропейського руху та розвитку. Причому ті самі західні, а не східні області України безпосередньо лежать на шляху, який поєднує північ континенту та південь західної частини Євразії, регіон Близького Сходу.

До «Карпатського єврорегіону» входять чотири західні області України (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Чернівецька), а також вісім районів Словаччини (Вранов, Кошіце, Пряшів, Бардієво, Гуменне, Свидник, Міхаловце та Требішов), три воєводства Польщі (Жешувське, Пшемисьльське та Кросненське), а також п'ять областей Угорщини (Саболч-Сатмар-Берег, Гайду-Бігар, Боршод-Абауй-Земплейн, Яс-Надькун-Сольнок та Гезеш).

Слід зазначити те, що «Карпатський міст» став першою подібною організацією, до якої було залучено колишнього суб'єкта СРСР, а також те, що розглядувана організація прикордонного співробітництва не є організацією наддержавного характеру або закритого типу. Навпаки, її статутними документами передбачено, що всі її учасники мають право розвивати співробітництво з іншими регіональними утвореннями.

Офіційний старт підготовки даного субрегіонального проєкту небезпідставно пов'язується з міжнародною конференцією, яка була проведена в листопаді 1991 р. в м. Міхаловце, коли, власне, було сформовано концепцію та визначено основні цілі, які мають намір досягти заінтересовані сторони. Через півроку (травень 1992 р.) в м. Ніредьхаза було розглянуто конкретні пропозиції та практичні побажання щодо діяльності майбутньої зони прикордонного співробітництва. А в тому ж році (червень) уже в Україні, в м. Ужгороді було сформовано спеціальний підготовчий ко-

мітет. Результатом його кількомісячної плідної роботи стала розробка в тому ж 1992 р. двох базисних документів для майбутнього на той час об'єднання — Договір та Статут.

Зазначимо, що серед тих областей України, які беруть участь у прикордонному співробітництві, зокрема в «Карпатському євро-регіоні», особливою активністю відзначається Закарпатська область. До цього її спонукають особливості географічного розташування, історико-культурна спорідненість з прилеглими країнами та регіонами, історичні традиції співробітництва. Має значення і наявний рівень інфраструктури співробітництва, більша проринкова орієнтація населення, його етнічний склад, який споріднює жителів різних країн, котрі мешкають по різні боки кордонів.

Територіальне об'єднання «Єврорегіон Буг» включає області України (Волинська та Львівська), воєводства Польщі (Холмське, Біло-Підліське, Любельське та Тарнобокезьке), а також Брестську область Білорусі. Сторони об'єднуються за принципами географічної близькості, а також історико-культурними та численними виробничими, транспортно-комунікаційними зв'язками, спорідненою інфраструктурою.

Не можна ігнорувати й коопераційний досвід, набутий за часів спільного існування в єдиному міжнародному угрупованні, в якому також приділялася увагу прикордонному співробітництву, а також в єдиній державі (Україна та Білорусь). Отже, розвивати його та запобігати втраті тих взаємовигідних зв'язків, яких уже було реально набуто в минулому — одне з принципових завдань асоціації «Єврорегіон Буг». Цей проект має на меті, крім сприяння всебічній співпраці сторін-учасниць, ще й налагодження контактів з подібними структурами у Східній та Західній Європі.

Взагалі, з погляду державних інтересів України, єврорегіони можуть відіграти велику позитивну роль. Це пов'язується з перерозподілом адміністративних повноважень на користь регіонів, що йтиме на користь і процесу створення інтеграційних об'єднань даного типу. Навіть тоді, коли доводиться переглядати ті або інші законодавчі норми, це не повинно ставати гальмом усього процесу.

Варто згадати приклад Австрії, де під час реформування конституції цієї країни фактично у відповідь на прийняття Мадридської конвенції щодо регіонального співробітництва на континенті було прийнято спеціальну поправку до законодавства. Згідно з нею австрійським землям було дозволено вступати в активні міжнародні контакти, а також бути дійовими суб'єктами міжнародного права, тобто підписувати та виконувати положення міжнародних договорів у рамках певних і достатньо широких повноважень.

Як методологічно важливий висновок зі сказаного можна відзначити таке принципове положення щодо України. Тільки тоді, коли регіони зможуть самі відігравати роль повноцінних суб'єктів у міжнародних економічних відносинах, можливий якнайскоріший розвиток національної участі не тільки в системі єврорегіонів, а й у системі прикордонного співробітництва взагалі.

Нарощування зусиль щодо участі України в співробітництві з прилеглими країнами регіональними організаціями, до яких вони входять, є нагальною потребою її економічного розвитку, а багатовекторність за постійного пошуку резервів кожного з геополітичних векторів є пріоритетною вимогою до моделі національної участі в системі міжнародних економічних відносин.

Резюме

Європейський вектор сучасної української геоekonomічної моделі має принципове значення для ефективної участі України в міжнароднокоопераційному процесі.

Отже, набуття Україною «європейського економічного статусу» можна вважати достатньо вираженою та перспективною тенденцією. Однак темпи цього процесу й реальні обсяги товарного обміну та капітального руху з країнами європейського регіону не дають підстав для тверджень про її винятковість та безумовність.

Проблема подальшого розвитку співробітництва з ЄС не зводиться лише до питання про лібералізацію двосторонніх торговельних відносин. Вона з необхідністю включає й такі аспекти, як системна, технологічна сумісність, і потребує цілеспрямованих структуровизначальних заходів. Принципового значення щодо цього набуває формування ефективного ринкового середовища в Україні, залучення до її господарського комплексу європейських мікроекономічних агентів через створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, а також взаємні гарантії, страхування господарської діяльності та капіталів, що вкладаються в Україну. Кроніткою роботи задля свого розв'язання потребує й завдання гармонізації системи стандартів, наби́лження українських засобів метрології до відповідних регуляторів, прийнятих в ЄС.

З погляду інтересів України важливим є врахування всіх аспектів євроінтеграції, і передусім запровадження нової валюти. Вітчизняні банки повинні розраховувати на зростання популярності євро та значне збільшення обсягів угод

у цій валюті. Поширення євро та його використання в контрактах вітчизняних суб'єктів міжнародного співробітництва можуть сприяти підключенню нашої держави до європейського інтеграційного процесу.

У той час, коли для України інтеграція «в Європу» є, фактично, необхідною умовою динамічного та взагалі її повноцінного розвитку, для країн на Заході континенту цей процес має, очевидно, більш локальне значення, що не виключає його бачення в контексті проблем глобального характеру, які постають перед ЄС. Однак зазначена асиметрія інтересів є цілком природною. Щось подібне можна сказати про будь-яку, зокрема і про набагато економічно міцнішу країну чи достатньо широке міжнародне угруповання, оскільки ізоляція індивідуального суб'єкта має, звичайно, більш відчутні наслідки для нього, аніж для його оточення.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Кейнсіанські концепції міжнародної економічної діяльності

Базовою кейнсіанською ідеєю побудови на теоретичному рівні моделі міжнародної економічної діяльності у масштабах країни, яка бере участь у світовому господарстві, є програмне положення про недостатність стихійних механізмів макроекономічної саморегуляції. Відомо, що кейнсіанські теоретичні положення виходять з ідеї активного втручання держави у господарські процеси, втім, ця ж ідея у міжнародному контексті, з ряду аспектів, вимушено набуває навіть більшого активізму. Це відбувається внаслідок необхідності протистояти об'єктивним дестабілізуючим зовнішнім впливам, від яких залежить відкрита економіка.

Природно, що під час вироблення наукових інтерпретацій та моделей відкритої економіки відповідно до кейнсіанського світогляду використовувалися традиційні для нього аналітичні інструменти:

- ефективний попит — його складовими, як відомо, вважаються такі типи попиту на національний продукт, як споживчий, інвестиційний, державний, а також зумовлений зовнішнім фактором;
- мультиплікатор — залежно від ситуації, динамізатор розвитку або «інфлятор».

Назвемо основні логіко-економічні елементи, які визначають сутність практичних підходів кейнсіанства відповідно до основних їх теоретичних постулатів.

У випадку з ефективним попитом (*Effective demand — ED*) — це уявлення про нього як про результуючу функцію споживчого, інвестиційного та державного попиту, що враховує «міжнародний» фактор:

$$ED = Cd + Id + Gd + X, \quad (1)$$

де Cd — це сукупний внутрішній споживчий попит на внутрішній продукт; Id — сукупний внутрішній інвестиційний попит на внутрішній продукт; Gd — державний попит на внутрішній продукт та X — експорт або, що те ж саме:

$$ED = C + I + G + X - IM, \quad (2)$$

де C , I та G — це повний попит на внутрішні та імпортовані товари з боку відповідних його суб'єктів, а IM — імпорт розглядуваної умовної країни.

У розгорнутому трактуванні сукупного попиту виходячи з доктринальних уявлень про глибинну сутність та базові взаємозв'язки між окремими агрегатами системи національного господарства, а також з деяких умовностей та припущень, одержуємо рівняння

$$ED = C(Y - T(Y)) + I(r) + G + X(Y', P, P'e) - IM(Y, P, P'e), \quad (3)$$

де Y — сукупний внутрішній дохід; Y' — сумарний дохід країн-імпортерів; T — сумарний податок; r — позичковий процент; P — рівень внутрішніх цін; P' — рівень зовнішніх цін, e — валютний курс.

У випадку з мультиплікатором маємо таку відому базову модель:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{1}{MPS}, \quad (4)$$

де MPS — це гранична схильність до зберігання, або, що те ж саме:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{1}{1 - MPC}, \quad (5)$$

де MPC — це гранична схильність до споживання.

Міжнародний фактор зумовлює величину граничної схильності до імпорту:

$$MPIM = \frac{\Delta IM}{\Delta Y}. \quad (6)$$

У результаті маємо:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{1}{1 - MPC + MPIM}. \quad (7)$$

Втім критики кейнсіанських підходів наголошували на спрощеності апарату, нереалістичності окремих припущень та неувазі до ряду важливих властивостей інтернаціональної господарської сфери (недостатності прив'язування руху капіталів лише до процентної ставки, ігноруванні рухів капітальних активів у середньотерміновій та довготерміновій перспективі, неврахування фактору міжнародної нестабільності та взагалі «міжнародної негомогенності» та ін.).

Традиційна доктринальна суперечливість рекомендованих впливів з боку грошових та бюджетних інструментів в умовах «відкритої» економіки не усувається, а, навпаки, набуває більшої гостроти. Це відбувається насамперед унаслідок функціональних зв'язків «збільшення ефективного попиту погіршує платіжний баланс», «підвищення процента сьогодні збільшує навантаження на фінансову систему завтра», «збільшення пропозиції грошей зменшує ставки процента, в відтак вплив грошей погіршує платіжний баланс».

Кейнсіанським розробкам з питань «відкритої» економіки та міжнародним господарським системам взагалі притаманна традиційна для «класичного» кейнсіанства зосередженість на проблемах «прямих грошових струмів», бюджетної політики та певна недооцінка питань дії непрямих механізмів самоврегулювання, монетарних закономірностей, а також коротерміновість аналізу. Кейнсіанські конструкції мають і таку «вмонтовану» ваду, як невідповідність «штатних» інструментів — заходів впливу на сферу зайнятості, випуску продукції, макроекономічну кон'юнктуру, валютно-фінансовий, грошово-кредитний сектори тощо цілям структурної раціоналізації.

У цьому зв'язку характерними є два відомі у практиці макроекономічного регулювання операційних процесів підходи, побудовані на кейнсіанських принципах.

Перший — «підхід еластичності», котрий як свій важіль використовував маніпулювання валютним курсом. Насамперед ідеться про девальвацію з метою стримування імпорту, що дає життя так званому зовнішньоторговельному мультиплікатору — показнику ефективності механізму включення незадіяних факторів виробництва. Другий підхід є логічним розвитком першого, враховує його інфляційну небезпеку. Це — «підхід поглинання», що рекомендується для відносно «завантаженої» економіки і передбачає комбінацію девальвації та «антицінових» заходів — обмеження кредиту, надмірного попиту тощо.

Терміни та поняття

Європейський економічний простір — територія країн — членів ЄС, особливості соціально-економічного життя яких визначаються умовами та станом інтеграційного процесу, поступальним скасуванням взаємних обмежень у торгівлі, створенням митного союзу, економічного союзу, запровадженням спільної валюти, створенням спільних інститутів економічного регулювання.

«Наближення до ЄС» — концепція поступового створення інститутів партнерства та інтеграції, яка виражається в укладанні та реалізації міжнародних домовленостей, створенні інститутів взаємодії та сприяння співробітництву.



Контрольні питання

1. Визначте основні завдання та умови європейської інтеграції України.
2. Охарактеризуйте розвиток торговельно-економічних зв'язків України з країнами Європи на сучасному етапі.
3. Охарактеризуйте правові засади співробітництва України з ЄС.
4. Яку роль відіграють єврорегіони в інтеграційному процесі з участю України?



Література

1. Україна на шляху до Європи. — К.: Фенікс, 2001. — 343 с.
2. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
3. Кочетов Э. Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства): Учебник. — М.: БЕК, 1999. — 480 с.
4. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України. — К.: Логос, 1999. — 539 с.

Розділ 4.5

Чорноморський вектор міжнародної економічної діяльності

4.5.1. Чорноморське економічне співробітництво: сутність проекту

Важливим компонентом геоекономічної моделі України є її участь у субрегіональних інтеграційних проектах. Одним із таких проектів є Організація Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС), яка націлена на багатобічну взаємодію в торговій, інвестиційній та в інших сферах соціально-економічного буття.

До ЧЕС входять 11 країн — Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна, а ряд країн мають у цій організації статус спостерігача. Так, крім основних країн — членів цього блоку із сукупним населенням більш ніж 320 млн осіб, у ролі спостерігачів у роботі ЧЕС беруть участь Австрія, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словаччина і Туніс, а також інші країни, що збільшує потенціал співробітництва. Усього до діяльності ЧЕС у тій або іншій формі виявляють інтерес близько 30 держав.

Ідея налагодження інтенсивної міжнародної кооперації в басейні Чорного моря пов'язана з досвідом багатовікової торгівлі між народами, які його населяють. Отже, можна сказати, що хоча ЧЕС і була створена порівняно нещодавно, вона є історичним відображенням об'єктивного та природного взаємного тяжіння країн регіону до активної економічної взаємодії. Можна також констатувати, що проект ЧЕС фактично став своєрідною альтернативою втраченим або нереалізованим коопераційним механізмам.

На першому етапі становлення механізму ЧЕС безумовним ініціатором та рушійною силою співробітництва виступила Туреччина. Ця країна, яка претендує на роль своєрідної «регіональної наддержави» та вимушена змагатися за сфери впливу на «ісламському фронті» з Іраном, а на європейському просторі — з Грецією, намагалася підвищити у такий спосіб свій вплив у прилеглих до себе регіонах. Безумовно, для цієї країни має значення й мірку-

вання реалізації значного потенціалу торгівлі, виробничої кооперації, інвестиційної взаємодії та інших форм співробітництва з метою динамізації господарського розвитку та створення кращих передумов інтеграції до Євросоюзу.

Дещо схожі міркування, що і для Туреччини — прагматичне та геополітичне значення чорноморської регіональної інтеграції, використання «чорноморської карти», яка може навіть збільшити своє значення в разі хоча б невеликого зближення ЧЕС та ЄС, — мають значення і для України.

Роль України в процесі формування ідеології співробітництва та структури ЧЕС також була помітною. Причин цього було декілька: передусім Україна прагнула компенсувати колапс геоекономічного простору, до якого спричинився розвал блоку РЕВ та СРСР та який висував як політичні, так і конкретні економічні завдання налагодження нових механізмів співпраці. Крім того, слід зважити на те, що наша держава органічно належить до культурно-історичного, географічного та господарського простору Причорномор'я, відтак вона не тільки має можливість брати участь у різнобічній кооперації, а й фактично наслідує традиційним алгоритмам київськоруської, стародавньоукраїнської геополітики. Відтак створення режиму вільного руху товарів і послуг, налагодження кредитно-фінансової взаємодії, розвиток інфраструктури бізнесу, галузевих відтворювальних систем, транспортних комунікацій органічно відповідають цілям національного самоствердження України.

Реальним наповненням проекту ЧЕС стає створення сприятливого режиму для розвитку багатобічного механізму співробітництва, поступове впровадження інститутів сприяння торгівлі товарами та послугами, руху капіталів, робочої сили, розв'язання екологічних проблем.

Згідно зі статутними та базовими політичними документами проект ЧЕС являє собою:

- регіональне економічне об'єднання, до якого входять країни відповідно до географічного принципу;
- поліфункціональну структуру, метою якої є сприяння співробітництву в різних сферах економіки — торгівлі, інвестицій, банківського обслуговування та ін., а також у сферах охорони навколишнього середовища, зовнішньої політики, правотворчості;
- відкрите об'єднання, яке, з одного боку, може еволюціонувати в якісному плані (наприклад, передбачається можливість запровадження взаємного режиму вільної торгівлі, вільних портів), так і кількісно, розширюючись із прийняттям нових членів;

- об'єднання як державних, так і підприємницьких структур, інститутів сприяння реалізації макро- та мікроекономічних цілей.

Реалізація поставлених цілей вимагає комплексних організаційно-економічних, політичних зусиль, задіяння потенціалу макрорівня регулювання та потенціалу комерційних структур. У технічному плані передбачається створення найсучаснішої транспортно-виробничої інфраструктури, усієї системи комунікацій та зв'язку, банківської, кредитно-фінансової системи. Відтак ідеться про міжнародні плани створення в регіональному масштабі умов для розвитку торгівлі, національної спеціалізації у сферах обробної промисловості, сільського господарства та харчової промисловості, науки і техніки, енергетики, видобутку і перероблення мінеральної сировини, а також для рекреаційного бізнесу та туризму, забезпечення кращої охорони навколишнього середовища.

Основними організаційними структурами ЧЕС, які здійснюють загальну координацію та регулювання процесу співробітництва, є:

- Рада голів держав та урядів;
- Парламентська Асамблея ЧЕС (ПАЧЕС) зі своїми органами (Генеральною Асамблеєю, Постійним Комітетом, Бюро, Міжнародним секретаріатом ЧЕС із штаб-квартирою в Стамбулі, Комітетом з основних напрямів діяльності ПАЧЕС);
- Рада міністрів іноземних справ країн-учасниць та її органи (Постійний міжнародний секретаріат та Робочі групи з конкретних проблем);
- Рада ЧЕС з питань підприємництва зі своїми органами (Секретаріатом Ради та консультантами при Раді з основних питань її діяльності);
- Чорноморський банк торгівлі та розвитку та його органи;
- Організація академічного, науково-технічного співробітництва країн ЧЕС та її органи (постійний комітет, робочі групи);
- Робочі групи, центри-філії зі спеціальних проблем співробітництва.

Крім центральних політичних органів, вагому роль у структурі ЧЕС відіграє Чорноморський банк торгівлі і розвитку, який розташовано в Салоніках (Греція). ЧБТР було засновано відповідно до угоди, що була підписана усіма 11-ма країнами — учасниками ЧЕС ще в 1994 р. Щоправда, реально Банк почав працювати в 1999 р. Банк покликаний обслуговувати процеси взаємної торгівлі, а також торгової взаємодії з партнерами поза межами країн — учасниць блоку, суб'єктів чорноморського співробітництва. Ефе-

ктивна кредитно-фінансова система ЧЕС, до якої крім ЧБТР входять і деякі інші фінансово-кредитні організації, є необхідною для розвитку взаємного інвестування та залучення капіталів із третіх країн.

Щодо робочих груп ЧЕС, то тут слід зазначити, що реальні потреби здійснювати співробітництво в широко диверсифікованих формах зумовлюють інституційну «творчість» членів ЧЕС. Протягом останніх років це переважно відображається у створенні спеціальних інститутів, зокрема робочих груп, яких зараз налічується більше десятка. Такі групи сприяють взаємодії у сферах торгівлі та промислового співробітництва, сільського господарства, банківської справи і фінансів, транспорту, зв'язку, енергетики, науки і техніки, статистики, екології, рекреації, туризму.

Діяльність цих органів, як і широка активізація торговельно-економічного співробітництва на географічному просторі країн-членів, розглядається прибічниками ідеї чорноморської інтеграції як фактору сталого економічного розвитку, чинника розв'язання відповідними країнами завдань геополітики.

У цьому контексті зі сподіваннями, які покладає на ЧЕС Україна, збігаються й геоекономічні мотиви ряду інших країн, яким з різних причин не вдалося забезпечити для себе достатній простір економічного співробітництва. Так, неможливість для України та небажання для ЄС достатньо швидко розв'язати завдання створення з їх участю зони вільної торгівлі, економічна вага ЧЕС, як і СНД, для нашої держави зростає. Тому позачергова зустріч міністрів закордонних справ з участю міністрів економіки країн ЧЕС, яка відбулася 7 лютого 1997 р. у Стамбулі, де було підписано Декларацію про наміри створення Чорноморської зони вільної торгівлі, а також прийнято План дій з реалізації положень Декларації Московського саміту ЧЕС 25 жовтня 1996 р., мала, з погляду України, чимале значення. Взагалі, не дивно, що саме за головування України в ЧЕС — з квітня по жовтень 1997 р. почала особливо активно обговорюватися перспектива утворення зони вільної торгівлі країн — членів ЧЕС.

Роль України проявилася і під час роботи ялтинського саміту. Зокрема, 5 травня 1998 р. у Криму було прийнято важливі документи, які розвинули організаційну структуру механізму ЧЕС, у них було визначено ряд інституційно-правових засад побудови структури ЧЕС.

Серед спеціальних напрямів взаємодії в рамках ЧЕС можна відзначити координацію боротьби з організованою злочинністю, незаконним обігом наркотиків, контрабандою зброї тощо, спів-

працю національних міністерств та служб з ліквідації наслідків стихійних лих і техногенних катастроф.

Актуальною проблемою як для України, так і інших країн — членів ЧЕС є радикальне підвищення ефективності служб комерційного інформування. У цьому зв'язку в рамках ЧЕС створено Координаційний центр з обміну статистичними даними й економічною інформацією.

Органи влади на місцях також беруть участь у системі співробітництва, забезпечуючи стикування політичних підходів та комерційних інтересів, інтересів окремих громад. Чорноморський клуб, який об'єднує близько двох десятків причорноморських міст, є прикладом подібної взаємодії. Україна представлена у клубі найбільшою кількістю міст порівняно до інших країн. Так, членами означеного клубу є Херсон, Одеса, Іллічівськ, Південний, Миколаїв, Маріуполь та Ялта.

Кардинальну значущість у системі чорноморської інтеграції набула кооперація на комерційному рівні — між суб'єктами економічного життя, які, власне, й покликані опосередковувати проекти співробітництва. Рада ділового співробітництва, а також інші об'єднання підприємців у рамках ЧЕС репрезентують комерційну складову системи інститутів цього регіонального об'єднання.

Змістом мікроекономічної взаємодії на теренах чорноморської інтеграції є, або потенційно можуть стати:

- поширення взаємної торгівлі, що означає збільшення обсягів збуту, додатковий потенціал виробничої спеціалізації та налагодження масштабного виробництва;
- формування механізмів міжнародного кооперування, спільного виготовлення складних, наукомістких виробів;
- реалізація спільних проектів щодо технологічного переобладнання традиційних застарілих виробництв країн-учасниць (для України — передусім металургійних, нафтопереробних підприємств);
- налагодження інформаційних банків та мереж з метою сприяння торговельному, інвестиційному співробітництву, кращому пошуку кооперантів;
- розвиток фінансових інститутів підтримки підприємств реального сектору;
- будівництво та спільна експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, зокрема відновлення або запровадження нових напрямів поромного сполучення (Іллічівськ-Варна, інших маршрутів між портами України та містами Болгарії, Грузії, Туреччини);
- співробітництво в агропромисловій сфері, розвиток харчової і переробної промисловості;

- спільні проекти щодо конверсії оборонної промисловості;
- розвиток сучасної системи телекомунікацій;
- налагодження ефективного механізму взаємних розрахунків, кредитів і страхування;
- співробітництво в процесах приватизації підприємств;
- розвиток малого і середнього бізнесу;
- спільні пошук і розробка паливних та сировинних родовищ;
- раціоналізація енерго- та ресурсоспоживання;
- сприяння розвитку більш екологічної моделі відтворення, спільна охорона ресурсів Чорного моря та контроль за заощадливим використанням його ресурсів.

4.5.2. Напрями співробітництва в рамках ЧЕС у контексті геополітичних альтернатив

Багатостороннє співробітництво в регіоні Причорномор'я будується відповідно до наявних економічних потенціалів країн — учасниць ЧЕС, потреб їх розвитку, закономірностей організації спільного економічного простору.

Першим офіційним документом, який відобразив ці основні передумови торговельно-інвестиційної, коопераційної, валютно-фінансової взаємодії, стала Декларація про створення Організації Чорноморського економічного співробітництва від 25 червня 1992 р. У ній визначалися цілі ЧЕС відповідно до тодішніх уявлень та напрацювань щодо цілей та можливостей цього об'єднання. Зокрема, називалися такі сфери багатостороннього співробітництва та практичні завдання:

- транспорт і комунікації, включаючи їх інфраструктуру;
- інформатика;
- обмін економічною та комерційною інформацією, включаючи статистичні дані;
- стандартизація та сертифікація продукції;
- енергетика;
- видобуток та перероблення мінерально-сировинних ресурсів;
- туризм;
- сільське господарство та агропромислове виробництво;
- ветеринарний і санітарний захист;
- рекреація, охорона здоров'я та фармацевтика;
- наука і технології.

Розвиток практичних механізмів співробітництва поступово висував на порядок денний дедалі більше завдань, ініціатива по-

становки яких належала країнам, заінтересованим у конкретних проектах та у застосуванні конкретних інструментів взаємодії.

Специфіка експортної орієнтації України зумовлює особливий інтерес нашої держави до торгівлі металургійною продукцією (чорними та деякими кольоровими металами), хімічними виробами (добривами, нафтохімічними продуктами тощо), агропромисловою продукцією (м'ясом та виробами з м'яса, цукром, рибою, напоями алкогольними та безалкогольними). В умовах нерозвинутості національної системи комерційної інформації велике значення для України має налагодження в чорноморському регіоні оперативного та ефективного поширення економічної інформації про товари, виробників та покупців, потенційних кооперантів, реципієнтів капіталів та інвесторів, створення сприятливих умов для бізнес-контактів.

Географічне розташування як країн — партнерів по ЧЕС стосовно України, так і самої України об'єктивно зумовлює інтерес до транзитних перевезень вантажів. Адже через територію інших країн ЧЕС можуть провозитися продукти вітчизняного виробництва — чорні метали, титан, алюміній, інші кольорові метали, продукти харчування, хімічні товари, ряд видів машин та устаткування. У протилежному напрямі можуть ввозитися продукти, яких потребує вітчизняний ринок, зокрема енергоносії, машини та обладнання. У цьому зв'язку актуалізуються питання проходу танкерів протоками Босфор та Дарданелли, будівництва трубопроводів, шляхів сполучень тощо. Цілий спектр регулятивних завдань пов'язується з усуненням подвійного оподатковування, галузевими проектами сприяння торгівлі, страхуванням експортних контрактів.

Умовою розвитку торгівлі є уніфікація режимів товарного обміну, взаємне визнання сертифікатів якості товарів, гармонізація стандартів (звичайно з урахуванням необхідності пристосовуватися до наявних міжнародних систем стандартів, і передусім прийнятої в ЄС), співробітництво між митними, стандартизаційними та статистичними відомствами країн ЧЕС.

У рамках ЧЕС планується створення мережі спеціальних економічних зон, в яких країнами-учасницями надавалися б взаємні привілеї. Такі зони сприяли б взаємній відкритості економік, створювали кращі можливості для інвестицій до відповідних територій країн.

Крім торгівлі, значну увагу ініціатори чорноморського співробітництва приділяють оптимізації системи руху капіталів. Так, за пропозицією України, в жовтні 1996 р. країнами ЧЕС було схвалено «Основні принципи інвестиційного співробітництва в ЧЕС».

Інший аспект політики сприяння співробітництву — налагодження системи кредитно-фінансового обслуговування, яка б органічно вписувалася в міжнародний банківсько-кредитний механізм. Базовим інститутом тут є ЧБТР, який покликаний надавати допомогу під час реалізації експортно-імпортних, інвестиційних операцій, проектів розвитку інфраструктури країн — учасниць ЧЕС.

4.5.3. ЧЕС у вимірах глобальних стратегій

Участь у чорноморських інтеграційних процесах є доволі компліментарною до загальної принципової позиції України, яка була задекларована на початку незалежності — невходження до наддержавних утворень. Ряд інститутів ЧЕС, зокрема Чорноморський банк торгівлі і розвитку, галузеві та спеціальні структури, а гіпотетично — зона вільної торгівлі можуть значною мірою посприяти наповненню реальним змістом геоекономічної моделі України.

Стратегічне значення та особливе місце даного субрегіонального проекту співробітництва в системі міжнародних економічних відносин вбачається у тому, що ЧЕС, як місткий ринок, може стати осередком торгівлі між Європою, Близьким Сходом та Азією. Важливим у політичному плані є й те, що об'єднання країн регіону стало першим формальним об'єднанням країн, котрі раніше належали до антагоністичних військово-політичних блоків, які відтак не мали повноцінного механізму взаємної кооперації.

Створення міжнародної структури в сучасному високоінтегрованому світі із взаємозалежними цивілізаційними підсистемами не може відбутися без урахування реалій, полюсів впливу та наявних структур політичних, економічних утворень. Усі учасники ЧЕС є членами ООН, а також членами або потенційними членами тих або інших організацій. Велике значення для них має належність до сфери впливу ЄС або до геополітичного простору СНД. Усі країни ЧЕС як члени МВФ, дійсні або потенційні члени СОТ мають враховувати тенденції лібералізації міжнародних валютно-фінансових відносин, торгівлі. Тому важливим геополітичним моментом у розбудові механізму співробітництва в рамках проекту ЧЕС є намагання «вписати» його в існуючий механізм міжнародних політичних, економічних відносин. Декларація про створення ЧЕС, статут та інші документи цієї організації містять посилання на її відкритість, компліментарність до існуючих міжнародних структур (зокрема ООН, ЄС і ОБСЄ).

Можна констатувати, що ЧЕС, хоча і не перетворилася на одну із впливових сил у геополітиці, була визнана як структура регіонального масштабу. Зокрема, на саміті ЄС в Люксембурзі було прийнято рішення розробити стратегію дій і підтримки стосовно ЧЕС.

Щоправда, для ЧЕС, так само, як і для СНД, є характерною певна декларативність та віддаленість у часі між прийняттям політичних документів та запровадженням реальних економічних механізмів.

Крім того, з позицій реалістичного підходу, слід враховувати, що інтеграція в рамках ЧЕС має істотні обмеження. Країни — члени ЧЕС входять до інших регіональних угруповань, які для них є більш значущими. Так, Греція є членом ЄС, ряд інших країн прагне до вступу до цієї організації. Інший полюс тяжіння — СНД, і навіть прагнення ряду країн (наприклад України в 90-ті роки) використати ЧЕС для того, щоб позбутися інтеграційної залежності за цим вектором, не змогли досягти скільки-небудь помітного ефекту.

Значно пасивніше, ніж Україна, до ЧЕС ставиться Росія, що можна пояснити тим, що після розпаду СРСР в геополітиці цієї країни явно домінував західний акцент. При цьому відчувалося, що навіть відносини з країнами СНД Росія інколи намагалася будувати, заручившись визнанням з боку Заходу:

- по перше, того, що Росія є офіційним та єдиним правонаступником Союзу;
- а по-друге, того, що СНД є зоною виключно російських геополітичних інтересів.

Вважалося, що на цій базі можна буде забезпечити не тільки реалізацію російських економічних інтересів, а й реінтеграцію колишніх радянських республік. Підставами для таких міркувань була їх очевидна економічна залежність від Росії, а також недооцінка нових геополітичних можливостей цих нових незалежних держав, оскільки вважалося, що вони будуть ще тривалий час відрізненими від активних інтеграційних контактів із Заходом та іншими країнами світу.

Таким чином, ані Україна, ані будь-яка інша країна — член ЧЕС не розглядають участі в цій міжнародній структурі як достатню для себе міжнародно-інтеграційного статусу. Для більшої частини з них взаємне співробітництво під егідою ЧЕС покликане вирішувати завдання розширення обсягів та номенклатури міжнародної торгівлі, взаємовигідного руху факторів виробництва, але не уособлювати собою стратегічні напрями інтеграції та еволюції основних характеристик моделей відкритих економік. Для всіх пострадянських і меншою мірою центрально-східноєвропейських країн ЧЕС є своєрідним засобом компенсувати

втрачені можливості розвивати спеціалізоване виробництво за більш бажаними для себе векторами, співробітничати в інших інтеграційних формах. Але для України участь в ЧЕС може стати й чинником входження до європейського економічного простору та інтеграції до світового господарства в цілому. Те ж саме можна сказати про Туреччину, деякі інші країни.

Для проекту є характерними майже всі ключові дезінтеграційні фактори — від політичної нестабільності країн-учасниць, їх економічної та інфраструктурної несумісності до соціально-культурних відмінностей і глибоких застарілих конфліктів як між країнами, так і в середині деяких із них. Інтеграційна політика ЧЕС має реалізуватися у вкрай несприятливому середовищі (конфліктні ситуації та громадянська війна у Грузії, конфлікти між Вірменією та Азербайджаном, історичне протистояння між Туреччиною та Грецією, напруженість відносин між Росією і Туреччиною, Росією та Грузією).

Але в цьому зв'язку можна відзначити й позаекономічний аспект проблеми: ЧЕС перетворилося на компонент нової системи європейської безпеки, сприяє довірі та поліпшенню міжнародних стосунків у регіоні.

4.5.4. Особливості та завдання участі України в ЧЕС

Відносини з ЧЕС набули для України чималого міжнародно-економічного та геополітичного значення. Значною мірою це зумовлювалося природними та історико-економічними передумовами, географічною близькістю господарських систем. Але до цього «додали» постсоціалістичні реалії, і чорноморське співробітництво стало своєрідною «компенсацією» за експортні втрати України на ринках країн Центральної та Східної Європи, СНД. Отже, ЧЕС постає для України важливим фактором диверсифікації міжнародної торгівлі, розвитку спеціалізованого виробництва.

З позиції національних зовнішньоекономічних інтересів України участь у ЧЕС доцільно орієнтувати на досягнення таких додаткових цілей:

- розширення ринкового простору, завдяки чому з'являться нові можливості збуту товарів (особливо металургійної, хімічної, харчової промисловості, сільського господарства) та послуг (особливо транспортних — морських перевезень та в перспективі через трубопроводи);

- створення передумов глибшої спеціалізації виробництва та підвищення його якості, конкурентоспроможності та ефективності;
- відновлення коопераційних взаємин з колишніми партнерами по РЕВ та колишніми союзними республіками, які зараз є членами ЧЕС (насамперед у машинобудуванні, легкій, хімічній, металургійній промисловості);
- створення механізму використання взаємних переваг та пілг у торгівлі в рамках спеціального міжнародного режиму, зокрема відкриття вільних економічних зон та коопераційно-інвестиційне співробітництво в рамках таких зон;
- розв'язання деяких геополітичних завдань, зокрема створення додаткових гарантій щодо можливостей користування протоками, ствердження України як активного економічного партнера багатьох держав на перетині важливих торговельних шляхів та у стратегічно важливому регіоні світу;
- краще використання можливостей співробітництва в науково-технічній сфері та на базі технологічних досягнень України;
- створення спільних виробництв з перероблення аграрної продукції, а також у рибній та рибопереробній промисловості;
- використання суднобудівних та судноремонтних потужностей України;
- розвиток засобів телекомунікаційного зв'язку, включаючи волоконно-оптичні засоби;
- валютно-фінансова взаємодія, зокрема в рамках Чорноморського банку торгівлі та розвитку;
- диференційований розвиток двосторонніх економічних відносин з окремими країнами — членами ЧЕС;
- поширення прикордонної та прибережної торгівлі;
- селективна участь у розробленні та реалізації спільних проєктів ЧЕС, насамперед у таких сферах, як екологія, наука і технології, транспортна та інформаційно-комунікаційна інфраструктура, туризм, охорона здоров'я, інвестиційна діяльність, розвиток малого і середнього бізнесу тощо.

Україна, на відміну від Росії, об'єктивно має значно більшу заінтересованість в успішності інтеграційного процесу в рамках ЧЕС та в більшій конструктивній активності щодо її створення і розбудови.

Механізм Чорноморського співробітництва може бути використаний і для розвитку двосторонніх відносин з окремими країнами. Щоправда, стосовно українських відносин з іншими країнами СНД це стосується невеликою мірою, оскільки для розв'язання цього завдання є більш «органічні» інструменти.

Передусім сказане щодо двостороннього співробітництва стосується Туреччини — країни, яка контролює важливі протоки між Чорним та Середземним морями — Босфор та Дарданелли, а також торговельні канали з України на Південь. Туреччина є географічно важливим плацдармом, територією транзиту для нашої держави.

«Чорноморські» відносини з Болгарією можна розглядати в контексті післяблокових реалій, маючи на увазі можливості хоча б часткового відновлення коопераційного потенціалу, який мав місце за часів сумісного перебування в складі РЕВ. Має значення і налагодження відносин «на далеких підступах» до Євросоюзу.

Відносини із Грецією — єдиним членом ЄС з числа країн, що беруть безпосередню участь у ЧЕС, — в цьому зв'язку відіграють особливу роль.

Резюме

Становлення ЧЕС як самостійного та впливового регіонального економічного утворення є потенційно значущим для інтересів України. Попри значні розбіжності інтересів країн — учасниць ЧЕС, відмінності їх соціально-економічних, політичних систем, в умовах глобалізації, загострення конкурентної боротьби, його роль і вплив на світовий ринок можуть відіграти значну стабілізуючу роль.

Співробітництво у сфері взаємних контактів у рамках ЧЕС передбачає широке взаємне доповнення економічних потенціалів країн, мобілізацію фінансових, матеріальних і природних ресурсів, оптимізацію їх використання.

Таке співробітництво реалізується як на міждержавному, міжрегіональному, муніципальному, так і базовому рівнях кооперації, який постає своєрідним локомотивом Чорноморської ініціативи.

З функціонального погляду, пріоритетами стратегічної політики України щодо розвитку співробітництва з країнами — членами ЧЕС є:

- забезпечення нових ринків збуту, використання потенціалу ЧЕС для збереження наявного та подальшого розвитку спеціалізованого виробництва на українській території;
- диверсифікація каналів надходження товарів і зокрема енергоносіїв та інших стратегічно важливих сировинних і матеріальних ресурсів;
- використання потенціалу виробничої кооперації;

- *реалізація географічно-факторних переваг України, її транзитного статусу, а також стратегічної транспортної ролі партнерів по ЧЕС;*
- *використання економічної взаємодії з країнами ЧЕС та відповідної інфраструктури як містка до ринків країн Близького Сходу та Перської затоки, інших регіонів;*
- *використання можливостей прикордонного та прибережного співробітництва, взаємодії регіонів причорноморських країн.*

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Проблема вибору моделі відкритої економіки

На сучасному етапі розвитку України не тільки формується геоекономічна орієнтація держави, зважується значення окремих векторів, регіональних напрямів співробітництва, а й визначаються нові вектори та навіть базові принципи міжнародного співробітництва. Тому важливо зорієнтуватися в історичних і гіпотетичних моделях відкритої економіки.

Концепція імпортозаміщення. Її «ідеологія» є простою — економія валюти на закупівлю товарів по імпорту. Засобами практичного посилення концептуальних ідей часто можуть бути відносно більш жорсткі протекціоністські заходи — високі мито, імпортні квоти, ліцензії та збори.

Політика імпортозаміщення з більшим або меншим успіхом у тих або інших формах, в різні часи та з різним успіхом застосовувалася в багатьох країнах світу. Протягом певних історичних періодів концепція імпортозаміщення використовувалася в Німеччині, США як засіб захисту вітчизняної промисловості від конкуренції товарів з Англії, де промислова революція відбулася раніше, завдяки чому британські товари стали більш конкурентними.

Елементи антими́портної політики та стимулювання імпортоконкурентних галузей і зараз поширені в ЄС, передусім стосовно сільського господарства.

Застосування антиімпортних інструментів інколи супроводжувалося політичними мотивами. Відомий історичний факт, який мав місце в Індії за часів змагань за незалежність від британської корони, — бойкот британських товарів.

Але така політика навіть у тих випадках, коли вона приносила позитивні результати, не може тривати довго і врешті-решт наштовхується на обмежені кордони внутрішніх ринків. Відтак виникають відразу кі-

лька факторів гальмування національного розвитку: унаслідок вузькості ринків збуту, через погіршення умов трансферу технологій, унаслідок структурної деградації економіки й уповільнення процесу нагромадження та інвестування капітальних ресурсів.

Головна вада концепції імпортозаміщення попри уявну її привабливість — це звуження потенціалу виробничої спеціалізації через те, що внутрішній ринок за будь-яких умов є вузьким, ніж сукупність доступних міжнародних ринків. Практичним свідченням цього можна вважати приклад ряду країн світу, зокрема латиноамериканських держав, які протягом останньої чверті ХХ ст. вдавалися до спроб упровадити саме моделі заощадження на імпортних витратах. Це давало небажані побічні ефекти, а саме — втрату експортних потенціалів.

Саме тому можна вважати серйозною помилкою обрання моделі імпортозаміщення сьогодні, коли, як ніколи раніше, реалізуються великі інтеграційні процеси в Євросоюзі, на Півночі Американського континенту, в контексті лібералізації світових режимів торгівлі та валютно-фінансового обігу під егідою ГАТТ/СОТ і МВФ.

Тим більше непридатною є концепція імпортозаміщення як парадигма формування відкритої економіки України, хоча вона інколи і постає предметом дискусій. За існуючих в Україні, як і в багатьох інших посткомуністичних державах умов, наслідування її обов'язково призвело б до довготривалого зниження ефективності економіки внаслідок недовикористання потенціалу міжнародної кооперації, а можливо, й до повномасштабного економічного краху.

Експортоорієнтована модель. Значно більш привабливою є модель експортної орієнтації, мета якої — побудова ефективної відкритої економіки. Вона застосовувалася в групі країн, яких називають азійськими тиграми — в Сінгапурі, Південній Кореї, Тайвані та ін. Там із самого початку відмовилися від стратегії імпортозаміщення, а економічний бум був забезпечений і завдяки вдалій промислово-технологічній, податковій та фінансовій політиці. У результаті було забезпечено динамічне нагромадження, передусім у пріоритетних, авангардних галузях, хороший підприємницький клімат, великий приплив інвестицій ззовні.

Традиційно актуальним є відомий досвід реформ в Японії, де в повоєнні роки, протягом 50—60-х років, багато в чому завдяки свідомим, цілеспрямованим зусиллям, склалося сприятливе співвідношення факторів розвитку. Зокрема, повчальним є те, що в цій країні відразу обиралася не просто експортоорієнтована модель, а стратегія перетворення Країни Східного Сонця на світового технологічного лідера та експортера наукомісткої складної продукції переробки. З цією метою дуже значна частка національного прибутку спрямовувалася на нагромадження (навіть в 70-х роках — до 40 %), що значно прискорювало розвиток експортного виробництва.

Експортоорієнтована модель для України пов'язана як з традиційними для нашої держави напрямками спеціалізації, так і з поширенням нових, наукомістких видів виробництва.

Субрегіон — територія, до якої належать країни або адміністративно-територіальні одиниці, що об'єднуються або згідно з критеріями поділу більш широких, регіональних систем, або за принципом об'єднання географічно близьких та культурно, економічно споріднених територій.

Саміт — міжнародно-політична зустріч на вищому рівні (голів держав та урядів).



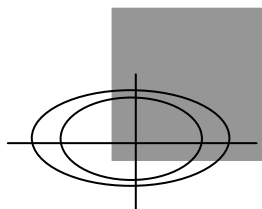
Контрольні питання

1. Визначте сутність та особливості проекту Чорноморського економічного співробітництва.
2. Назвіть основні галузеві напрями та завдання співробітництва в рамках ЧЕС.
3. У чому полягає специфічна роль чорноморського співробітництва в контексті сучасної геополітики?
4. Назвіть пріоритетні завдання участі України в ЧЕС.



Література

1. *Коропецький І. С.* Дещо про минуле, недавнє майбутнє та сучасне української економіки. — К.: Либідь, 1995. — 240 с.
2. *Кочетов Э. Г.* Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства): Учебник. — М.: БЕК, 1999. — 480 с.
3. *Сколенко С. І.* Глобалізація і економіка України. — К.: Логос, 1999. — 539 с.



**ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНО-
МІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
СУЧАСНА СПЕЦИФІКА
ТА УКРАЇНСЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ**

Розділ 5.1

Сировинні ресурси в міжнародній економічній діяльності України

5.1.1. Сировинні ресурси в національному та світовому господарстві

Питання про те, яку роль відіграють сировинні ресурси в системі міжнародної економічної діяльності України, важливі для розуміння специфіки міжнародного співробітництва з участю нашої держави, а також її місця у світовому господарстві. Проблема природокористування за самою своєю природою є інтер-національною. Це зумовлюється тим, що Україна, як і інші держави світу, формує модель свого розвитку з урахуванням тих ресурсів, які вона закуповує в інших країн, а також продає їм. Крім того, обмеженість ресурсів, наслідки їх використання тісно пов'язують інтереси національних господарств, зумовлюють неподільність долі народів світу.

Сировина, як і будь-які інші природні ресурси, котрі використовує людина у своїй господарській діяльності, має подвійну природу. З одного боку, сировина, з фізичного погляду, з її вилучення в господарських цілях, постає невід'ємною складовою навколишнього середовища, в якому відбувається виробнича діяльність людини. З іншого боку, вона є об'єктом докладання трудових зусиль та предметом перероблення. У процесі такого перероблення сировина втрачає ряд природних властивостей, зберігаючи інші (можливо, такі властивості навіть посилюються), які людина вважає корисними для себе.

Справді, сировина, яка продається на національних та міжнародних ринках, за своєю економічною сутністю відрізняється від тих природних матеріалів, що містяться в надрах землі. Адже для того, аби такі матеріали можна було класифікувати як сировину, до них слід докласти працю людини. Відтак, з точки зору факторної оцінки, у структурі експортно-імпортних поставок видобуті корисні копалини можуть вважатися як близькі за характером до аграрно-продовольчих товарів, для виробництва яких інтенсивно застосовується фактор «земля», а також фактор «праця».

Добре відомо, що економічна наука як система знань вивчає суспільні відносини з приводу розподілу та використання обмежених ресурсів. Тому кількісна лімітація, з точки зору економіста, є цілком типовою характеристикою досліджуваного об'єкта. Таке поставлення питання стосується господарських відносин як

національного, так і світового рівня. Ураховуючи це, можна сказати, що *функції міжнародних попиту та пропозиції щодо природно-сировинних об'єктів ринкових відносин підпорядковані універсальним законам, за якими відбувається купівля-продаж товарів на внутрішньому та на світовому ринках.*

Світове виробництво як таке можна вважати економічно доцільною переробкою людством глобальних природних ресурсів.

Наприклад, неможливо залучити до економічного обігу, виробництва та споживання якусь дуже велику кількість природних ресурсів через те, що процес їх видобування, доставки сам по собі потребує певних коштів та зусиль, а також часу. Скажімо, Україна має родовища нафти та природного газу, але не в достатній кількості та не дуже великої потужності, отже, мусить закуповувати їх за кордоном. Серед інших обмежень подібного роду можна назвати фізичну неможливість концентрації або залучення до технологічних процесів певної надвеликої маси ресурсів у конкретному місці.

Отже, ресурси підлягають міжнародній купівлі-продажу відповідно до їх географічно-геологічного розподілу, виробничого та споживчого попиту на них, а також до технологічних умов їх видобування, транспортування та використання.

Реальну картину розвитку міжнародних економічних відносин щодо ресурсоспоживання доповнює ряд характерних відмінностей купівлі-продажу саме таких товарів, як сировина, природні матеріали, пов'язана з цим технологічна специфіка процесів виробництва та споживання. Нарешті, мають місце історичні, країнові, секторальні, галузеві особливості ресурсокористування та торгівлі ними. Про що йдеться?

Протягом останніх століть розвиток відтворювальних процесів характеризувався постійним кількісним зростанням обсягів споживання ресурсів. Причому нарощування та витратний характер окремих технологічних видів виробництва надав цьому процесу безпрецедентних масштабів. У другій половині XX ст. ця тенденція призвела до появи у 80—90-х роках до небезпечного загострення ресурсної кризи. Ця криза відображається на умовах практично всіх видів економічної діяльності людини в усіх країнах світу, і ситуація продовжує загострюватися.

Водночас з новими реаліями збуту виробленої продукції, переходу до більш прогресивних стадій технологічного розвитку кількісні зміни наявних ресурсів зумовлюють географічну

реструктуризацію світової промисловості. Причому ця реструктуризація є як засобом реагування на зміни в забезпеченості ресурсами, так і своєрідною відповіддю на очевидну потребу зміни витратної моделі розвитку людства на більш ресурсощадливу та орієнтовану на сучасні досягнення науки і технологічного прогресу.

У проблеми ресурсоспоживання є і такий географічний аспект. Вичерпування власних природних ресурсів і вимушена переорієнтація сировинно-обробних галузей на імпортовані сировину та енергоносії з країн, що розвиваються, стимулювали провідні країни Заходу пересувати виробничі потужності ближче до морських портів з метою економії на відносно дорогих перевезеннях суходелом. З цих самих причин їм довелося скоротити внутрішньоконтинентальні виробничі потужності, відмовитися від використання багатьох промислових об'єктів, які програвали в конкурентній боротьбі через своє гірше географічне розташування та додаткові транспортні витрати.

Загальноцивілізаційні пріоритети та ринковий, конкурентний характер відносин з приводу обмежених ресурсів об'єктивно примушують ставити питання про такий економічний розподіл, який дозволив би найбільш ефективно їх використовувати, максимізувати прибуток, що отримується в результаті виробничого процесу. Проте проблема, як ми бачили, справді є значно ширшою, ніж така, що зводиться лише до категорій прибутку. Вона торкається найбільш загальних завдань розвитку людства на сучасному етапі і за всіма критеріями потрапляє до категорії глобальних. При цьому, зважаючи на характер та особливості сучасного розвитку людства, вона може вважатися однією з найбільш нагальних та такою, що матиме вирішальний вплив на умови і перспективи суспільно-економічного життя.

У чому проявляються значущість, загальність та невідворотність ресурсної проблеми? По-перше, вона безпосередньо торкається інтересів усіх людей, народів, країн та регіонів світу, зумовлюючи не тільки відмінні особливості сучасного буття, а й саму парадигму їхнього подальшого існування та розвитку. По-друге, вона має обов'язковий та безумовний характер і не може бути проігнорованою або недооціненою, оскільки подібне могло б мати надзвичайно несприятливі та навіть фатальні наслідки для мільярдів людей. По-третє, з точки зору практичного її вирішення, вона потребує участі всіх держав з метою комплексного розв'язання численних пов'язаних з нею питань при безумовній відповідальності щодо результативності зусиль.

Для того щоб відчути всю гостроту проблеми використання людством сировинних ресурсів та наслідків такого використання в комплексі її численних аспектів, варто було б поглянути на передісторію теперішньої ситуації.

Хронологічне розширення контексту розгляду дає змогу помітити декілька характерних моментів. Зокрема, звернути увагу на те, що ставлення людини до природних ресурсів та практичні засоби їх споживання завжди органічно вписувались у прийняті системи суспільно визнаних цінностей. Більше того, особливості споживання природних ресурсів завжди відповідали уявленням про місце, роль і відповідальність як людства взагалі, так і окремих індивідів у житті екосистем, у масштабах планети та, навіть, космічного простору. А це дає змогу провести цікаві паралелі із загальними особливостями розвитку виробничої сфери цивілізації, міжнародних економічних відносин.

Історично першим типом користування людством ресурсами навколишнього середовища, який ані за інтенсивністю, ані за характером принципово не відрізнявся від тваринного, можна вважати «дикоспоживче» господарювання. Йому відповідало споживання виключно природних дарів (збирання плодів, полювання, рибальство тощо) і не був власний сталий поділ праці на її спеціалізовані різновиди.

Друга модель ресурсоспоживання цивілізації відповідала дотоварному виробництву, коли люди спільно обробляли землю, займалися скотарством, виготовляли знаряддя праці та вели будівництво за умов існування автаркічних, замкнених суспільних об'єднань. Вплив людини на навколишнє середовище, порівняно з пізнішими критеріями, на цьому етапі все ще лишається мінімальним. Проте завдяки диверсифікації форм кооперації праці до речовинного кругообігу в процесі відтворення залучалася якісно більша кількість ресурсів, сировинних матеріалів.

Обидва ці типи природокористування характеризувалися натуральністю господарства, домінуванням прямих коопераційних контактів (тобто таких, які передбачали безпосередні зв'язки між виробниками та споживачами товарів без використання інструментів товарно-грошових відносин). Звичайно, що за подібних умов не може вестися мова навіть про такий прообраз міжнародних економічних відносин, як регулярний міжплемінний товарообмін. Отже, і попит на ресурси обмежувався поточними потребами підтримання життєдіяльності замкнених об'єднань людей.

Про міжродові, міжплемінні зв'язки можна вести мову вже тільки тоді, коли масштаби виробництва виявляються достатніми для здійснення обміну продуктами праці як товарами. Фактично йдеться про початок періоду товарних відносин — виготовлення спеціалізованих продуктів з їх наступним обміном. Фактично це — міжсоціумна кооперація, яка в більш історично розвинутій своїй формі виступає як сучасні міжнародні економічні відносини. Але на початковому етапі вона передбачає лише просту торгівлю, обмін готовою продукцією. Проте вже такий обмін означає, що до процесу виробництва, націленого на зовнішній попит, уже залучаються додаткові ресурси.

Масштаб споживання природних ресурсів у процесі суспільного відтворення є водночас і фактором, і характеристикою торговельно-коопераційних відносин між окремими етносоціальними групами людей. При цьому генезис та подальший розвиток міжнародних економічних відно-

син, з одного боку, та розширення матеріальної ресурсно-енергетичної бази виробництва — з іншого, є корелятивними функціями з прямою взаємною кількісною залежністю. Так, коли з плином часу прості форми коопераційної спеціалізації у виробництві надлишкового продукту з метою його обміну почали поступатися місцем виробництву більш високоспеціалізованого, диверсифікованого характеру, відбулося швидке паралельне зростання і ресурсного споживання, і обсягів міжнародних торговельних контактів. Історичними формами останніх стало налагодження сталих міждержавних, а пізніше й трансконтинентальних каналів торгівлі з широким розвитком її засобів, зокрема флотів, портової інфраструктури. До цих форм також можна віднести метропольно-колоніальні відносини та активну діяльність перших міжнародних компаній з акціонерним капіталом.

Поступово до орбіти міжнародних економічних відносин залучалися всі доступні природні ресурси в глобальному масштабі. З розвитком капіталістичних відносин актуалізувалися поняття світового попиту та світової пропозиції сировинних ресурсів. Причому останні були включені в універсальну систему ціноутворення, яка почала впливати на їх виробництво, розподіл, обмін та споживання.

5.1.2. Природні ресурси в системі міжнародних ринків

Умови ринкової економіки, процеси глобалізації та регіоналізації в сучасному світі примушують дивитися на природні, сировинні ресурси широко та комплексно. Адже вони не тільки є предметом та первинною матеріальною субстанцією виробничих процесів, засобом натурально-речовинного балансування на національному рівні. Вони є також і об'єктом купівлі-продажу, взагалі міжнародних економічних відносин. Ця обставина спонукає до подальшого розширення міжнародних торговельних контактів, руху таких факторів виробництва, як капітал, праця.

Нерівномірність географічно-геологічного розподілу ресурсів та несиметричність попиту на них є передумовою того, що одні країни виступають у ролі продавців тих або інших ресурсів на світовому ринку, а ті країни, які відчують сировинну, взагалі ресурсну залежність, перетворюються на покупців відповідних видів ресурсів.

В умовах відкритості ринкових систем та конкуренції попиту й пропозиції сировинних ресурсів (ідеться про ті ресурси, які підлягають купівлі та продажу) утворився гнучкий та динамічний механізм ціноутворення. Взагалі можна стверджувати, що існує *єдиний світовий ринок на сировинні товари, причому основними характеристиками цього ринку є агрегатні показники*

видобутку та споживання, попиту та пропозиції відповідних природних ресурсів.

У сучасній міжнародній економічній діяльності України надзвичайно важливу роль відіграють відносини з приводу перерозподілу сировинних ресурсів. Цей перерозподіл головним чином відбувається у формі торгівлі. Слід зазначити, що таке твердження є справедливим і стосовно міжнародного співробітництва з участю інших держав — як тих, що переважно є експортерами, так і тих, що переважно є імпортерами основних видів енергоносіїв та матеріалів, що використовуються у виробництві. Причому окремі країни можуть балансувати відносну нестачу деяких із таких видів ресурсів їх імпортною закупівлею, продаючи по експорту інші, відносно надлишкові.

У результаті практично всі країни світу виявилися тісно пов'язаними між собою обміном сировинних та енергетичних ресурсів. Фізичною передумовою цього стали обмеженість, нерівномірність та асиметричність географічного розподілу окремих видів корисних копалин. Причому з економічного погляду, такі особливості у забезпеченості ресурсами, що спонукають до міжнародного обміну, набувають вигляду об'єктивних передумов, які породжують необхідність у співробітництві на рівні країн.

Такими критеріями (або об'єктивними передумовами торгівлі ресурсами) є:

- абсолютні обсяги наявних покладів;
- співвідносні обсяги різних видів ресурсів (ідеться про порівняльні кількісні показники з окремих видів ресурсно-сировинної бази щодо можливості залучення до виробництва);
- співвідношення обсягів наявних ресурсів з наявними факторами виробництва (кількістю та кваліфікаційною структурою робочої сили, забезпеченістю капіталами);
- співвідношення обсягів наявних ресурсів із господарською інфраструктурою, що склалася історично (так, слід враховувати насиченість технологіями, поширеність окремих видів промислових потужностей, які придатні до обробки відповідних ресурсів).

Отже, при характеристиці міжнародного співробітництва у сфері, яка нас зараз цікавить, до констатації переважно географічних даностей, які самі по собі не є предметом економічних дисциплін, слід додати власне економічну специфіку. І тут уже слід враховувати дію універсальних закономірностей ринку, наявність конкурентних попиту та пропозиції, глобальний характер найбільш нагальних проблем, які виникають у зв'язку з негативними наслідками використання ресурсів та потребують відповідних фінансових і політико-організаційних зусиль.

У цьому контексті необхідне розуміння загального характеру природокористування у світі. Причому слід зазначити, що саме міжнародна взаємодія у цій сфері в процесі глобального відтворення — надзвичайно важливий фактор. Це зумовлюється тим, що країни, які є головними виробниками продукції та послуг у світі, в більшості випадків є залежними від поставок енергоносіїв та переважної частини сировини. Найяскравіший приклад щодо цього — Японія, яка практично не має власних корисних копалин, але їй це не завадило досягти вражаючих результатів у розвитку переробних галузей виробництва, зокрема у високотехнологічних галузях.

Головні споживачі сировинних ресурсів у світі — провідні індустріальні країни; проте в структурі споживання ресурсів зростає питома частка країн, що розвиваються. Наприклад, за десятиліття, з середини 80-х до середини 90-х років, у споживанні кольорових металів вона збільшилася з 18 до 25 %.

Взагалі традиційне уявлення відносно того, що індустріально розвинуті країни переважно імпортують енергоносії та сировину, інколи може не відповідати дійсності. Прикладом може бути Норвегія, індустріально розвинута країна, яка контролює великі паливні родовища в Північному морі. Номенклатура експортної спеціалізації для цієї країни охоплює як промислові вироби, так і продукти екстракції з надр моря та суходолу. Великі поклади залізної руди є в Австралії, Канаді, США, ПАР, ФРН, Франції, Великій Британії, Швеції. На території США є значні поклади фосфоритів, а Канада, ФРН та Ізраїль володіють головними родовищами калійної солі.

Разом з тим багато країн світу переважно спеціалізуються на експорті на світовий ринок саме товарів гірничо-видобувної галузі, матеріалів для наступної обробки. Особливо типовою є така модель участі в міжнародному співробітництві для країн, що розвиваються. Однак зауважимо, що така спеціалізація для великої групи країн є досить умовною і стосується як порівняно бідних країн, які спеціалізуються на вивезенні кількох або переважно одного виду сировини, так і багатих арабських країн — експортерів нафти (Кувейт, наприклад, видобуває 20—30 тис. т нафти на душу населення на рік, причому ця країна володіє покладами, які можуть забезпечити їй ще на два з половиною століття сучасні обсяги видобутку).

Але характер експортної спеціалізації таких країн споріднює те, що перелік видів сировинної продукції, які вони поставляють на світовий ринок, якісна різноманітність та кількісна насиченість номенклатурних позицій залежать від природного (географічного, геологічного) розподілу корисних копалин.

Конкретніше щодо розподілу ресурсів можна зазначити, що на країни, які розвиваються, припадає основна маса покладів корисних копалин, причому їх частка значно перевищує частку провідних індустріальних країн. Так, згідно з оцінками, належна країнам так званого третього світу частка становить щодо найважливіших видів ресурсів від 30—40 % (залізна руда, молібден, уран та ін.) до 60—90 % (кобальт, нікель, олово, фосфати, а також нафта та ін.).

Отже, для розуміння характеру міжнародних економічних відносин важливо враховувати, що географічно-геологічний розподіл покладів корисних копалин між окремими країнами не відповідає обсягам їх національного споживання. Причому сучасні особливості міжнародної торгівлі сировиною, перспективи такої торгівлі в недалекому та віддаленому майбутньому великою мірою визначаються матеріальною та економічною природою сировинних, природних ресурсів у широкому сенсі. Тому доцільно навести класифікацію ресурсів, які використовуються цивілізацією та являють собою важливий формуючий елемент системи міжнародних економічних відносин, за окремими видами¹.

5.1.3. Види ресурсів

З точки зору наявних фізичних обсягів природних ресурсів та відповідних перспектив їх використання вони можуть бути умовно поділені на категорії або групи. Відповідна класифікація може бути проведена за певними конкретними критеріями. Наприклад, можна виділити групи *обмежених та необмежених ресурсів, види поновлюваних та неповнолюваних ресурсів*.

• Необмежені й обмежені ресурси

Необмеженими ресурсами вважається ті з них, використання яких людством не веде до їх вичерпування. Це — енергія сонця, морських припливів, вітру, а також деякі природні хімічні речовини, які можуть знову й знову потрапляти до виробничого обігу за умови достатньо потужних природних процесів рецикліювання.

На відміну від цього ***обмеженими ресурсами є такі, запаси яких знижуються в процесі використання.*** Це — поклади газу, вугілля, руд металів, інші мінерали та корисні копалини. Фізично обмеженими видами ресурсів є як поновлювані, так і неповнолю-

¹ У даному випадку доцільно залучити до класифікації не тільки сировинні ресурси, які є об'єктом перероблення, а й ресурси енергетичні. Докладніше питання, які пов'язані з їх залученням до системи міжнародних економічних відносин, розглядатимуться окремо.

вані ресурси планети. При цьому поняття обмеженості тут має діалектичний характер і змінюється в часі.

Річ у тім, що деякі види ресурсів раніше вважали невичерпними, а зараз вже підраховуються роки, які залишилися до фізичної межі їх видобування та використання. Така трансформація сприйняття сталася, зокрема, з вуглеводневими енергоносіями. Зараз як практично необмежені інколи трактуються поклади носіїв теплової енергії (щоправда, враховуючи те, що практично немає можливості збільшення обсягів сукупного енергетичного споживання через потепління клімату на планеті).

Коли йдеться про найбільш загальні питання природокористування, особливо щільно поєднуються проблеми економіки, зокрема використання енергоресурсів, та екології. Адже людство не може дедалі збільшувати обсяги споживання енергії у фізичних межах планети як цілісного організму. Уже сьогодні надмірне споживання енергоресурсів веде до глобального потепління, погіршення клімату, природних катастроф та поглинання Світовим океаном великих територій суходолу. Отже, фактично йдеться про фізичну енергетично-сировинну «стелю» розвитку світового господарства, людства взагалі, що має значно змінити самооцінку цивілізації та звичні критерії розвитку.

Територія, ділянки суходолу та моря також є обмеженим ресурсом. Як відомо, загальна площа поверхні Землі становить 510 млн км², у тому числі суходолу 149 млн км², причому 20 млн км² з площі суходолу є льодяними пустощами. Зростання чисельності населення планети, розширення обсягів виробничої діяльності та залучення до неї все нових земель значно підвищують їхню вартість. Це відбувається через утилітарно-економічні причини — відповідно до ринкових функцій попиту та пропозиції і зважаючи на абсолютну, безумовну самоцінність ресурсів такого типу. Наочний приклад високої економічної вартісної оцінки земель уже яскраво демонструє Японія, яка, маючи незначну площу та велику кількість населення, першою з індустріально розвинутих країн потрапила в ситуацію гострого територіального дефіциту.

Втім, не тільки ринкові закони та атрибути, зокрема ціна земельних ділянок, можуть бути економічним засобом регулювання обігу та використання земельно-територіальних ресурсів. Як такі можуть застосовуватись заходи заохочення розвитку нових територій, раціонування землекористування тощо.

• Поновлювані та непоновлювані ресурси

До поновлюваних природних ресурсів можна віднести ті з них, які відносно швидко створюються та відтворюються в комплексі своїх характеристик і суттєвих рис згідно з природними законами. Це — вода, ресурси флори та фауни та ін. Такі ресурси можуть потрапляти в орбіту міжнародної економічної діяльності окремих країн відповідно до ступеня відносної забезпеченості ними.

Раніше поновлювані ресурси сприймалися як необмежені за своїм характером та фактично ототожнювалися з ними. Подібне сприйняття зумовлювалось порівняно невеликими обсягами виробничого та побутового споживання, які були, як правило, значно меншими за відтворювальні можливості природного середовища. В інших випадках шкода, заподіяна навколишньому середовищу, просто не помічалася. Через це відмінності поновлюваних від необмежених ресурсів тривалий час навіть не позначалися на умовах міжнародної економічної діяльності та інколи не позначаються і зараз. Однак ситуація дещо змінюється, і свідченням цього є міжнародні обмеження на торгівлю тваринами, виробами та препаратами, які виготовляються з них.

Деякі з видів поновлюваних ресурсів, наприклад сільськогосподарські ґрунти та навіть ліси, які можуть використовуватися як у внутрішньо-, так і в відкритогогосподарському режимі, мають настільки великі цикли відтворювання, що їх можна віднести і до класу невідтворюваних. Найбільш відомими у світі випадками втрати подібного роду «поновлюваних» ресурсів є загибель ґрунтів, за рахунок чого відбувається розширення Сахари в Африці, інших пустель (у цьому зв'язку особливого піклування потребують родючі ґрунти України, адже відомо, що наша країна є найбільш розораною територією в Європі). Погіршення стану екосистем, які забезпечують природний баланс Світового океану, хижацька вирубка лісів у Бразилії також набувають риси незворотності. Нарешті, загальна тваринна та рослинна маса як системна цілісність є обмеженим та поновлюваним, за відомих умов, ресурсом. Вона обчислюється вповні конкретною цифрою — 20 млрд т, що вказує на загальні ліміти природної репродукції та здатність витримати антропогенне навантаження.

Отже, потенційна здатність ресурсів до поновлювання не є підставою для легковажного ставлення до них, а це не може не накладати адміністративно-регулятивних обмежень у процесі міжнародно-економічної діяльності країн.

Непоновлювані ресурси — це ті корисні копалини, які повністю використовуються протягом одного виробничого циклу. Очевидно, що з економічної точки зору вони є енергоносіями та

сировиною. Тобто — це нафта, газ, інші енергоносії, руди металів, поклади неметалевих мінералів та інші корисні копалини.

Ще кілька десятиліть тому непоновлювані за своєю природою ресурси здебільшого також розглядалися якщо не як необмежені, то такі, краю використання яких не видно. Проте сьогодні вже існують конкретні розрахунки кількості цих видів ресурсів та хронологічного періоду, протягом якого вони ще будуть використовуватися.

Відійшли в минуле часи, коли людство ще могло дозволити собі нерозважливо ставитися до справи використання природних матеріалів та енергоносіїв (хоча, насправді, це не можна було вважати виправданим і раніше). Тепер уже, враховуючи обсяги необхідних для функціонування сучасного виробництва палива та сировини, а також їх відчутне фізичне зменшення, непоновлювані та інші ресурсні можливості планети не справляють легкового враження невичерпних або таких, що не є зіставними з господарськими цілями розвитку цивілізації. Проте і сьогодні має місце неповне використання родовищ, лише часткове вилучення корисних копалин. Так, глибина видобувних розрізів не перевищує 700 м, шахт — 2,5 км, свердловин — 10 тис. м¹ і актуальним завданням є перехід до більш інтенсивного, повнішого вилучення корисних копалин. Звичайно, є й інші резерви раціоналізації та більш заощадливого використання природних ресурсів.

5.1.4. Україна у світовій торгівлі сировиною

Сировинні ресурси як первинна субстанція виробництва являють собою важливий фактор господарської діяльності будь-якої країни світу та людства в цілому. Але особливістю сучасного етапу розвитку цивілізації є складний перехід від екстенсивної моделі ресурсоспоживання, за якої прогрес був тісно пов'язаним з обсягами залучуваних до виробництва ресурсів, до такої парадигми зростання, яка є зорієнтованою на передові науково-технічні досягнення, інформаційні технології.

На параметри та тенденції розвитку ресурсно-енергетичного сектору світової економіки все сильніше впливають екзогенні (тобто позасистемні стосовно суто економічної логіки) обмежувальні природні чинники. Йдеться не тільки про те, що сировинні поклади фізично обмежені, а й про побічні наслідки використання природних ресурсів у вигляді негативного впливу на життя людей, країн та регіонів планети.

¹ Сергеев П. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе. — М.: Новый Юрист, 1998. — С. 129.

Особливо актуальною проблема торгівлі природними ресурсами стає для України, що зумовлено відомими фінансовими дефіцитами, пов'язаними із закупівлею ресурсів, і передусім енергоносіїв за імпортом та складним екологічним станом.

Для характеристики сучасного ресурсно-сировинного потенціалу української економіки можна використати відносні показники самозабезпеченості сировиною та енергоносіями, які відображають експортні можливості та імпортні потреби з урахуванням реальної структури виробництва, його моделі споживання ресурсів (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Загальна характеристика задоволення потреб України власними ресурсами, %

графіт	700	
каолін первинний		400
ртуть		250
бром		250
сірка самородна		200
марганцеві руди		175
скляна сировина		167
сіль кухонна	150	
мінеральні фарби		150
залізні руди		140
титанові руди		140
камінь будівельний		116
формівні матеріали		112
каолін вторинний		112
флюсова сировина	110	
динасова сировина	108—110	
гіпс		106
вогнетривкі глини	105	
цементна сировина	100	
вугілля		95
доломіт		70
бентонітові глини		45—50
газ природний		22
польовошпатова сировина		16
солі калійні		11—12
нафта		8
магнезит		0
глиноземна сировина		0
апатит, фосфорит		0
плавиковий шпат		0

Хороші «природні передумови» розвитку має будівельна галузь. Крім уже згаданих компонентів потрібних для неї матеріалів, відзначимо, що і з інших видів будівельних ресурсів Україна має практично повне забезпечення. Це, зокрема, стосується покладів мармуру, гранітів, лабрадорів, крейди тощо.

Абсолютні показники забезпечення України мінеральними ресурсами також свідчать про непогані природні резерви зростання. Стратегічний для України вид корисних копалин — залізна руда — міститься в надрах у чималій кількості: за науковими оцінками, перспективні запаси залізної руди в Україні оцінюються в 173 млрд т, хоча ретельно розвідано лише 20 млрд т (при типовому її видобутку 65—85 млн т). Запаси іншого стратегічного ресурсу — марганцевих руд — становлять 1 млрд т, що дорівнює 10 % загальних світових запасів (при типовому щорічному видобутку на рівні 5—6 млн т). Балансові запаси кам'яного вугілля становлять 122,5 млрд т, бурого вугілля — більше, ніж 3,3 млрд т.

Наведені дані характеризують ситуацію в ресурсному самозабезпеченні на зламі століть. Разом з тим ситуація тут є досить мінливою, оскільки певні поклади ресурсів можуть вичерпатися та вийти з активного розроблення. Інші, навпаки, можуть бути щойно відкритими та залученими до ресурсного обігу. Отже, вид ресурсів, який ставав предметом імпорту, може перетворитися на джерело експортних надходжень. Так, наприклад, в 2001 р. Маріупольським металургійним комбінатом було прийнято рішення про розконсервацію Мазурського родовища та відновлення видобутку і виробництва рідких металів: цирконію, молібдену та хрому. Відтак не тільки цей комбінат, а й країна в цілому можуть відмовитися від закупівлі хрому за кордоном (передусім у Китаї) і навіть здійснювати невеликий експорт цього металу.

Для України як держави, котра веде активну торгівлю сировинними ресурсами, велике значення мають міжнародні тенденції сировинних та аграрних ринків, динаміка цін на видобуті природні ресурси. Щоправда, результируючу модель торгівлі визначають не тільки зазначені загальносвітові, регіональні тенденції, а й конкретна специфіка міждержавних відносин. Наприклад, ціна, за якою Росія продає Україні газ, інколи вдвічі перевищує світову, що відображає не тільки характер політики першої, а й слабкість геополітичних позицій другої.

Взагалі ж питання про співвідношення цін на сировинні товари та продукцію глибокої переробки є однією з найбільш важливих складових проблеми встановлення **нового міжнародного економічного устрою**. Економічно слаборозвинуті країни отри-

мують майже всі свої експортні надходження від продажу так званих первинних товарів (типу бананів, помаранчів, корисних копалин тощо), а близько половини з них взагалі залежать від якогось одного продукту і є дуже вразливими від попиту на нього. Фактично йдеться про несприятливі для таких країн умови торгівлі товарами, які виражаються у співвідношенні індексів експортних та імпорتنих цін (P_x/P_m). Таке співвідношення для країн «третього світу» не тільки є не вигідним; останніми десятиріччями воно дедалі погіршується, що змушує їх експортувати все більше ресурсів, аби покрити все ті ж самі найбільш нагальні свої потреби.

У зв'язку з цим мета оновлення механізму співробітництва, забезпечення більш сприятливих умов участі в торгівлі держав, які поступаються світовим лідерам за рівнем розвитку та добробуту, активно обговорюється на міжнародних форумах та визначає напрями діяльності багатьох міжнародних організацій та об'єднань. Ця мета була закладена в основу діяльності руху неприєднання, «групи 77», деяких регіональних утворень. Чимало разів вона ставилась на порядок денний в ООН, міжнародними організаціями, що покликані сприяти розвитку торгівлі та фінансової сфери. Проте основними здобутками країн «третього світу» були тільки деякі пільги у сфері митно-тарифного регулювання, а ключові проблеми участі в міжнародній кооперації, неадекватності умов торгівлі сировинними та технологічними товарами все ще лишаються нерозв'язаними.

Більше того, вичерпування природних ресурсів на тлі зростання обсягів світового виробництва поки що не привело до відповідного зростання цін на них та оптимізації співвідношення цін на сировину та готові товари. Певним винятком є ціни на нафту й газ. Такі значні підвищення цін на нафту, яке відбулося, наприклад, в 2000 р., можна пов'язувати з кон'юктурою та політичними ускладненнями, і це буде правильно. Разом з тим очевидним є й те, що в довгостроковій перспективі ціни на даний вид пального будуть зростати. Однак економічними вигодами від такого підвищення користуються, як правило, далеко не найбільш розвинуті країни.

Натомість поступовий вихід переробки та споживання окремих видів природних ресурсів на фізично можливі, екологічно припустимі або економічно доцільні максимальні позиції веде до загострення соціально-економічного становища слаборозвинутих країн. А зважаючи на подальший технологічний прогрес, об'єктивні, зокрема екологічні, обмеження екстенсивного зростання, неважко передбачити несприятливі міжнародно-кон'юктурні умови розвитку для тих найбільш розвинутих країн, експортну спеціалізацію яких складає переважно один або невелика кількість видів сировини.

Втім, осторонь проблеми не лишаються і провідні індустріально розвинуті країни, які відчують все більш нагальний виклик часу щодо зміни самої парадигми соціально-економічного розвитку. Йдеться про завдання запровадження ресурсо-заощаджувальних виробничих моделей, які відповідали б сучасним екологічним критеріям.

Для економіки України на межі століть характерним є суперечливий та незадовільний характер натурально-речовинного балансування. Загалом він відзначається функціональною неефективністю, а також невідповідністю сучасним науково-технічним та екологічним критеріям. Це пов'язано із постійним зниженням технічного та технологічного рівня підприємств у зв'язку зі старінням устаткування та хронічним дефіцитом обігових коштів, які потрібні на його реконструкцію та модернізацію. Поганий стан існуючої недорозвинутої та гіпертрофованої моделі ринкових відносин призводить до того, що практично не діють цінові критерії ефективності використання матеріальних ресурсів.

Водночас унаслідок такого балансування національне господарство забезпечується потрібними йому сировинними ресурсами, а продаж відносно надлишкових природних ресурсів дає змогу отримувати прибуток та поліпшувати міжнародний торговельний і платіжний баланси України.

Про абсолютні та співвідносні обсяги міжнародної торгівлі України сировиною, разом з групою продовольчих товарів, а також про динаміку відповідних агрегованих показників наприкінці століття свідчать дані табл. 5.2.

Таблиця 5.2

**Торгівля сировинними (без енергоносіїв)
та продовольчими товарами в системі експортно-
імпортних відносин України (абсолютні показники
та питома частка в експорті / імпорті)**

	1998 р.		1999 р.		2000 р.	
	млн дол. США	% від загального обсягу	млн дол. США	% від загального обсягу	млн дол. США	% від загального обсягу
<i>Експорт</i>						
сировинних та продовольчих товарів	1107,1	8,3	1243,8	10	1682,3	13
лісу та лісопродуктів	240,1	1,8	236,3	1,9	245,9	1,9

<i>Імпорт</i>						
сировинних та продовольчих товарів	1096,6	6,5	1089,5	7	1159,0	7,3
лісу та лісопродуктів	506,1	3	466,9	3	492,2	3,1

Джерело: Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 рік. — К.: Інтеллект, 1999. — С. 107.

Резюме

На зламі тисячоліть людство зіткнулося зі складними та принципово новими для себе проблемами забезпеченості, використання та наслідками обробки ресурсів у процесі економічної діяльності. Ситуація, що склалася, є по-справжньому загрозливою. Можна навіть сказати, що вона висунула великі та принципові виклики традиційним моделям суспільно-господарської діяльності в масштабах усього світу. Як зазначав А. Печчеї, колишній президент Римського клубу, тільки якісний стрибок у всій еволюції людського мислення може допомогти усвідомити сучасні небезпеки зростання та прокласти новий курс¹.

Проблема видобутку та споживання енерго-сировинних ресурсів та її розв'язання перебуває, за великим рахунком, за межами вузької економічної логіки. Вона залежить від моделі технологічного розвитку, фактично обраної парадигми відносин «людина — навколишнє середовище». Значною мірою ця проблема пов'язана із завданням розроблення та запровадження прогресивних і виправданих з погляду природокористування технологій. Ідеться як про створення матеріально-технічних замінників деяких обмежених ресурсів, так і про використання утилізованих відходів. Це дає змогу не тільки зменшувати обсяги споживання первинних природних ресурсів, а й значно підвищувати ефективність виробництва, продуктивність праці, забезпечувати випуск товарів, що задовольнятимуть принципово нові потреби людей.

Сировинні ресурси становлять собою первинну матеріальну, природну субстанцію економічної діяльності людства (окремої країни, регіону) та є предметом міжнародного економічного співробітництва. Сировинні, як і будь-які економічні ресурси, завжди є обмеженими. Це пов'язано:

¹ Печчеї А. Человеческие качества. — М., 1980. — С. 7—8.

а) з технічною неможливістю нелімітованого їх залучення до процесу виробництва;

б) з екологічними межами економічного зростання, промислової діяльності, кількості споживаної енергії;

в) з фізичним вичерпуванням природних ресурсів.

Проблема використання енерго-сировинних ресурсів є однією з кардинальних для сучасного розвитку та перспектив світогосподарської системи, економіки будь-якої країни. Подібне її значення зумовлюють такі основні фактори глобального розвитку:

- усе відчутніша абсолютна обмеженість природних покладів;

- ще відчутніше, випереджаюче зменшення забезпеченості ресурсами на душу населення;

- нерівномірність забезпечення енерго-сировинними ресурсами окремих країн та регіонів;

- наявність політичних цілей окремих країн, угруповань, які можуть вдаватися до дій, що інколи суперечать інтересам інших суб'єктів міжнародного економічного життя;

- значна матеріало- та енерговитратність виробництва, нерациональний, екстенсивний характер як виробництва, так і споживання.

Ці фактори повинні відігравати системовизначальну роль стосовно відтворювальних процесів на глобальному рівні. Вони просто не можуть не відбиватися на характері сучасних економічних відносин між окремими країнами, регіональними, політичними блоками з приводу природних ресурсів. Причому ці відносини інколи набувають граничної гостроти, зумовленої політикою, яку проводять заінтересовані держави та об'єднання держав.

Незважаючи на всю складність проблем природокористування, які постали перед людством, воно має усі можливості їх розв'язати. Але запорукою цього має стати відповідальне ставлення до ресурсів, які є багатством не тільки теперішнього, а й майбутніх поколінь, повага людини як мікрокосму до органічної цілісності природного середовища, тих макросистем, елементом яких вона, власне, і стає.

На характер міжнародної економічної діяльності України вирішальною мірою впливає необхідність імпортувати основну частину потрібних її економіці енергоносіїв, багатьох видів сировини. Для України є характерним значний від'ємний сировинно-енергетичний баланс, що означає закупівлю, причому у великій кількості, паливно-енергетичних та деяких сировинних ресурсів (вони традиційно є переважною статтею вітчизняного імпорту). Для ресурсно надвитратної української економіки це стано-

вить велике фінансове навантаження. Разом з тим Україна є експортером тих відносно надлишкових ресурсів, якими вона володіє.

Підвищення ефективності користування природними ресурсами можна розглядати як важливий засіб поліпшення макроекономічних параметрів розвитку, оптимізації умов національної участі в системі міжнародного співробітництва.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Найбільш ретельно та ґрунтовно у світовій економічній теорії комплексні питання обмеженості ресурсів зростання вивчалися вченими неомальтузіанської школи — Дж. Форрестером, Д. Х. та Д. Л. Медоуз та іншими вченими, зокрема в ряді досліджень, зроблених під егідою Римського клубу.

Згадаємо: Мальтус ще на зламі XVIII—XIX століть писав про існування суперечності між природною здатністю людства до біологічної експансії або зростання народонаселення, з одного боку, та стримуючими їх факторами, зокрема обмеженістю ресурсів, територій та відносно повільним зростанням продуктивності сільського господарства та промисловості — з іншого.

Уже в XX ст. представники неомальтузіанської школи, залучивши до своїх теоретичних розвідок сучасний апарат математичної, інформаційної науки, спромоглися подати конкретні розрахунки, що показували, до яких наслідків (колапс виробництва через вичерпання традиційних ресурсів енергії та сировини і зубожіння великих регіонів світу, екологічна катастрофа, нарешті голодування та загибель багатьох людей) може призвести наслідування хибній парадигмі соціально-економічного розвитку.

Ґрунтовні дослідження проводилися під егідою ООН, інших міжнародних організацій, національних відомств, зокрема міністерством енергетики США щодо перспектив вичерпування сировинних та енергетичних родовищ та необхідності переходу на ресурсоощадливі моделі зростання з використанням замкнених циклів виробництва та повторного виробничого залучення ресурсів.

Терміни та поняття

Модель ресурсоспоживання — механізм перероблення енергосировинних матеріалів у кінцеву, придатну для споживання продукцію, який формується відповідно до екологічних стандартів, промислово-технологічних умов, цінкових та інших ринкових критеріїв ефективності.

Новий міжнародний економічний устрій — концепція реформи міжнародних економічних відносин, яка передбачає їх звільнення від дискримінації, нерівноправ'я та диктату, а також враховує необхідність допомоги найбіднішим країнам, розв'язання спільними зусиллями низки ключових проблем людства. Технічно йдеться про створення нового механізму перерозподілу доходів, за якого був би неможливим значний перелив фінансових ресурсів з країн, що розвиваються, до високорозвинутих країн. Ідея НМЕП була сформульована в 1973 р. на IV Конференції руху неприєднання та схвалена рішеннями Генеральної Асамблеї ООН, багатьма іншими міжнародними організаціями та об'єднаннями.



Контрольні питання

1. За якими критеріями класифікуються природні ресурси?
2. Чим визначається місце сировинних ресурсів у міжнародній економічній діяльності різних країн?
3. Чим зумовлюється глобальний характер проблеми використання сировини?
4. Якими є основні прояви проблеми дефіциту ресурсів?
5. Які фактори об'єктивно обмежують споживання ресурсів?
6. Як протягом історії людства змінювався характер відносин «людина — навколишнє середовище» і як це відображалося на виробничих відносинах та на зовнішній торгівлі?
7. Якими є основні особливості прояву глобальної ресурсної проблеми в Україні?
8. Яку роль відіграють нові технології та прогресивні суспільні форми організації праці в справі енерго- та ресурсозбереження?
9. Які територіально-виробничі форми розміщення та організації виробництва можна розглядати як засіб розв'язання ресурсно-енергетичної проблеми?
10. Якими є практичні шляхи розв'язання глобальної ресурсно-енергетичної проблеми?



Література

1. Економічні та соціальні напрями комплексної реструктуризації промисловості України: Наук. доповідь. — Донецьк: ІЕП НАН України, 1998. — 145 с.
2. *Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс Й., Беренс III Вильям.* Пределы роста. — М., 1991. — 208 с.
3. Основні прогнозні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 рік. — К.: Інтеллект, 1999. — 159 с.
4. *Печчеи А.* Человеческие качества. — М., 1980. — 302 с.
5. *Сергеев П.* Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе. — М.: Новый Юрист, 1998.
6. *Форрестер Дж.* Мировая динамика. — М., 1978. — 168 с.

Розділ 5.2

Паливно-енергетичні ресурси у відкритій економіці

5.2.1. Паливний баланс у системі відкритої економіки України

Україні, яка до 1991 р. існувала в рамках єдиної союзової держави, після розвалу СРСР довелося істотно змінити уявлення про рівень та структуру самозабезпеченості природними ресурсами, і особливо енергоносіями. Радянський Союз, до складу якого вона входила, був найбільшим у світі продуцентом та експортером палива та сировини, передусім вуглеводневих енергетичних ресурсів — нафти й газу. Причому ці ресурси були легкодоступними, почасти завдяки штучно заниженим цінам згідно з принципами ціноутворення в плановій економіці. Отже, відповідно до геополітичних реальностей минулого наша країна відчувала себе багатою на природні, і зокрема енергетичні, ресурси.

Але саме цей, здавалося б, позитивний чинник, відіграв негативну роль у формуванні структури української економіки. Ілюзія доступності та низької собівартості енергоносіїв, яка фактично була закладена в парадигму планово-директивного розвитку, частково зумовила енерговитратність та екстенсивність економічної моделі України. А це мало особливо відчутні негативні прояви вже після її незалежнення. Сьогодні порівняно низький рівень самозабезпеченості України енергоресурсами значною мірою пояснюється надзвичайно великою матеріало- та енерговитратністю її економіки.

Ефективність використання енергії в Україні приблизно у шість разів нижча, ніж у країнах з подібними рівнями доходів. Ще більш різною є відмінність у моделях енергоспоживання від провідних індустріально розвинутих країн. Наприклад, у Німеччині енергоємність ВВП становить 0,19 кг умовного палива на долар, тоді як в Україні — 1,91 кг. Порівняно з Німеччиною Україна споживає вдвічі більше газу на душу населення. При цьому в нашій державі має місце перевищення відповідного по-

казника в Японії в 5 разів. Не дивно, що, за підрахунками, в Україні перевитрачається четверта частина природного газу, або 4—5 млрд м³ на рік, що коштує 350 млн дол. Загалом, згідно з експертними оцінками, раціоналізація економічної структури дасть змогу забезпечити щорічну економію понад 100 млн т умовного палива.

Україна належить до країн, які, згідно з сукупним балансом відчують залежність від зовнішніх поставок ресурсів, що видобуваються. Особливо це стосується енергоносіїв, адже енергетичні потреби України задовольняються за рахунок власних джерел лише на 40—50 %. При цьому, щодо основних трьох видів енергоносіїв, що видобуваються як корисні копалини, то рівень самозабезпечення ними в різні роки характеризується приблизно такими даними:

- нафта — 8—15 %;

- газ — 20—25 %;

- вугілля кам'яне — 80—95 %, а потенційно — до 100 %, хоча Україні через недостатню ефективність гірничо-видобувної галузі доводиться докуповувати певну його кількість задля повного задоволення в ньому власних потреб.

Попри порівнянню незначні обсяги власного видобутку вуглеводневих енергоносіїв зараз Україна є однією із найстаріших нафтогазовидобувних держав світу, адже промислове розроблення нафтових родовищ на території Прикарпаття почалось понад 120 років тому. Щоправда, за європейськими стандартами, Україна може навіть бути віднесеною до числа найбільших нафтогазовидобувних країн континенту (після Норвегії, Великої Британії та Нідерландів, ясна річ, якщо не враховувати Росію). Так, на території виділяються три нафтогазоносні регіони: Карпатський (Західний), Дніпровсько-Донецький (Східний) та Причорноморсько-Кримський (Південний). Розвідані запаси вуглеводневих покладів у державному балансі корисних копалин містяться у 293 нафтогазових родовищах, у тому числі 69 газових, 66 нафтових, 99 газоконденсатних, 49 нафтоконденсатних, 10 нафтогазових. Причому загальний експлуатаційний фонд становить близько 4,5 тис. свердловин. Видобуток нафти, газу і газового конденсату здійснюється на 211 родовищах. Найбільшими видобувними підприємствами є ВАТ «Укрнафта» (більше 100 родовищ), ВАТ «Укргазпром» (більше 90 родовищ). Дедалі помітнішу роль відіграє підприємство «Чорноморнафтогаз», а також ряд спільних підприємств і компаній.

**Обсяги власного видобутку і потреба
в споживанні нафти і газу**

Вид ресурсу	Одиниця виміру	2000 р.	2005 р.	2010 р.
А. Видобуток				
Нафта	млн т	4,7	6,4	7,1
Газ природний	млрд м ³	27,3	33,5	35,3
Б. Потреба				
Нафта	млн т	42,0	47,0	47,0
Газ природний	млрд м ³	78,9	82,8	80,3

Щоправда, у стратегічній перспективі загальні тенденції в динаміці нафто- та газовидобутку не можуть додавати оптимізму через те, що Україна все більше наближається до природних лімітів щодо розроблення покладів. Максимального, в останні десятиліття, рівня видобутку нафти в Україні було досягнуто в 1972 р., а газу — в 1975 р. Значною мірою це було досягнуто завдяки відкриттю у західних регіонах великих Угерського, Більче-Волицького, Руднівського родовищ та унікального для нашого географічного регіону Шебелинського родовища на сході України. Власне, видобуток вівся в інтересах не тільки України, а всього господарського комплексу СРСР. В наступні роки мало місце помітне (до 10 % за рік) падіння обсягів видобутку.

Тимчасова стабілізація видобутку нафти і газу в останні роки була досягнута за рахунок впровадження комплексу заходів щодо підвищення ефективності використання ресурсної бази, скорочення числа бездіючих свердловин, упровадження нових методів і технологій нафто-, газо- і конденсатовилучення. Разом з тим на сьогодні резерви підприємств щодо утримання досягнутих рівнів видобутку близькі до вичерпання. Понад 45 % розвіданих запасів природного газу — це залишкові запаси родовищ, які перебувають на кінцевій стадії розроблення.

Проте час від часу розвідуються та вводяться в експлуатацію нові родовища, які дають змогу ще певний час «підтримувати на плаву» вітчизняну вуглеводневу видобувну промисловість. Так, влітку 2001 р. у результаті науково-дослідного буріння на українському шельфі Чорного моря південніше острова Зміїний Українське державне геологорозвідувальне підприємство «Причорно-

моргеологія» розвідало великі нафтогазові горизонти з промисловими запасами нафти і газу. За попередніми оцінками, розвідані родовища містять 10 млн т нафти і 10 млрд м³ природного газу. Глибина залягання горизонтів, які, до речі, мають високу якість, становить від 1800 до 2000 м, тобто вони є промисловими.

Через те, що наявних видобувних потужностей все-таки замало для задоволення внутрішніх енергетичних потреб, Україна є досить помітним «гравцем» на світовому ринку енергоносіїв, і особливо газу. Адже «енергонеефективність» української економіки веде до того, що наша країна є одним із світових лідерів за абсолютним споживанням газу (6-те місце) та імпорту цього продукту (3-тє місце). Крім того, має значення традиційно висока частка газу в споживанні первинної енергії (45 % проти 21 % в середньому по країнах Європи).

Дані наступної таблиці вказують на абсолютні обсяги та питому частку енергоносіїв у міжнародній торгівлі України.

Таблиця 5.4

Торгівля паливно-енергетичними товарами в системі експортно-імпортних відносин України (абсолютні показники та питома частка в експорті / імпорті)

	1998 р.		1999 р.		2000 р.	
	млн дол. США	% від загально-го обсягу	млн дол. США	% від загально-го обсягу	млн дол. США	% від загально-го обсягу
Експорт паливно-енергетичних товарів	960,4	7,2	845,8	6,8	789,4	6,1
Імпорт паливно-енергетичних товарів	6123,8	36,3	5758,7	37	6192,0	39

Джерело: Основні прогнозні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 рік. — К.: Інтеллект, 1999. — С. 107.

Необхідність надвеликих закупівель енергоресурсів породжує для України чималі ускладнення макроекономічного характеру. Вони пов'язані насамперед із дефіцитністю державного бюджету та тим, що обов'язковим фактором зведення платіжного балансу стає подальше зростання зовнішньої заборгованості.

Енерговитратність української економіки породила і таку цілком специфічну економічну проблему для міжнародної торгівлі, як порівняно низька валютна ефективність експорту. Адже традиційними продуктами національної спеціалізації України ста-

ють низькотехнологічні, а також енерго- та матеріаломісткі виробни металоургійної промисловості. Так, згідно з даними ОЕСР, на тонну продукції сталеливарної промисловості в Україні пересічно витрачається 19,5 людино-годин, тоді як у країнах ОЕСР — 4,1.

Наприкінці ХХ ст. у структурі вітчизняного експорту основною статтею стали неблагородні метали та вироби з них — біля третини загального показника. Нібито здобутки галузі є порятунком для економіки країни, і в певному сенсі так воно і є. Але слід враховувати, що для того, аби забезпечити такий експорт, необхідною є масована закупівля енергоносіїв за кордоном. Таким чином, енергетично неефективна структура вітчизняного виробництва, зокрема експортного, веде до такого феномену, як висока імпортомісткість експорту.

Згідно з експертними оцінками, Україна може вийти на майже 100 % самозабезпечення природним газом та розв'язати ряд складних проблем макроекономічного характеру, якщо нею буде проведено радикальну реформу енергоспоживання, забезпечено перехід до екологічно чистих та заощадливих технологій.

Згідно з положеннями програми «Нафта і газ до 2010 року», поточна потреба України в природному газі становить близько 80 млрд м³, а при реалізації програми енергозбереження мала б становити 70 млрд м³. Але і цього не надмірно високого орієнтиру Україні важко дотриматися через те, що інвестиції в газову галузь є недостатніми.

У даному разі ми маємо приклад невідповідності умов відкритості та критеріїв ефективності економіки. Адже значною мірою до «відкритості» в українському випадку спричиняється незадовільний характер енергоспоживання, стан паливно-енергетичного комплексу, взагалі мінерально-сировинного комплексу, велика імпортомісткість експорту, коли цілі збільшення надходжень від зовнішнього продажу вимагають додаткових витрат на закупівлю за кордоном. Утворюється своєрідне замкнене коло, неможливість вийти з якого унеможливорює й динамічний розвиток, спричиняє гальмування реформ.

У реальному секторі економіки вимушений імпорт енергоносіїв, який за своїм характером є критичним, об'єктивно зменшує фінансові можливості щодо закупівлі альтернативних поставок товарів ззовні країни, зокрема предметів виробничого та побутового споживання. Особливо негативним проявом цього є неспроможність забезпечити належні надходження нових технологій, машин та устаткування для промисловості та сільського господарства України. Відтак подібні матеріальні предмети технологічного торгового обміну, разом із засобами наземного, водного та повітряного транс-

порту, становлять лише незначну частку вкрай нераціонального вітчизняного імпорту. А це, у свою чергу, лімітує потенціал промислового розвитку, зростання продуктивності праці в країні.

Через обмеженість власних сировинних ресурсів українські нафтопереробні заводи в основному зорієнтовані на переробку імпоротної нафти — російської і казахської. Значні ускладнення породжує й те, що майже всі надходження енергоносіїв до України здійснюються за одним вектором — з Росії або через територію Росії. Цей факт істотно відрізняє Україну від провідних розвинутих держав світу, які користуються відразу кількома джерелами надходжень енергоносіїв (для провідних індустриальних країн таких джерел може бути 10—15) і не припускають великої залежності від одного з них.

А ось для України наприкінці ХХ ст. виникла ситуація, за якої залежність лише від одного джерела енергопоставок зменшила можливості геополітичного маневру та зробила можливим диктат продавця. До дефіциту наземних потужностей транспортування нафти до України додалося й те, що фактично було обмежено й можливості використовувати статус України як морської держави при забезпеченні поставок нафти. Зокрема, йдеться про обмеження з боку Туреччини на рух танкерів через протоки Босфор та Дарданелли.

Усе це відбулося на політиці Росії, зокрема при встановленні цін на енергоносії. Так, інколи ціни на енергоносії, що РФ постачає до України, є вищими за ціни на ті самі продукти, що надходять до західних сусідів, завдяки чому виникає парадоксальна ситуація: відповідні ціни на західному кордоні України зменшуються після того, як продукт було транспортовано від її східного кордону. Зокрема, при здійсненні поставок російської нафти в Україну імпортери повинні сплачувати вивізне мито та податок на додану вартість (наприкінці 1999 р. вивізне мито на нафту було навіть збільшено з 7,5 до 15 євро за одну тонну на сиру нафту, причому урядом РФ передбачено підвищити ставки вивізного мита і на нафтопродукти), чого не відбувається при поставках нафти в Білорусь, країни Балтії та далекого зарубіжжя.

Для країн Західної Європи за припустимий максимум залежності від якогось одного джерела енергопоставок вважається показник 10—15 %. Для США надходження нафти з основного для них нафтопостачального регіону — Латинської Америки не перевищують 25—35 %.

Іншим прикладом подібної політики є те, що в 1998 р. Росія фактично примусила Україну закуповувати природний газ виключно в неї, перекинувши трубопровід від Туркменістану.

У 1999 р., коли було-таки поновлено газопостачання з Туркменістану, обсяги поставок природного газу з Росії до України залишалися дуже великими — 53 326,2 млн м³. Втім, значна частина поставленого газу до України компенсувалася платою за транзит цього виду палива її територією. Цей натуральний еквівалент транзитних виплат становив 34 706,3 млн м³.

Фактично нову сторінку виміру українсько-туркменських відносин відкрила травнева 2001 р. домовленість про поставки туркменського газу до України протягом 2002—2006 рр. у сумарному обсязі 250 млрд м³. При цьому передбачалося, що протягом цих років буде погоджено умови більш тривалої, десятилітньої аналогічної угоди.

Однак реалізації цього проекту загрожує обмежувальна політика Росії щодо подібної торгівлі. Причому практика «перекривання труби» може набути навіть більшого поширення за умов реалізації «позаукраїнського» інфраструктурного проекту відповідно до офіційного рішення уряду Росії побудувати газопровід, що оmine територію України та забезпечить для Газпрому вихід до Центральної та Західної Європи через Білорусь. Враховуючи вартість об'єкта, а також необхідність для Росії і в подальшому мати справу з транзитними витратами, подібні плани можна охарактеризувати як переважно політичні. Разом з тим згідно з домовленостями, які було досягнуто влітку 2002 р., новий політичний компроміс передбачає передання Росії «під контроль» частини трубопровідного транспорту України «в обмін» на те, що альтернативної труби не буде. Щоправда, для України втрати є саме економічними, особливо враховуючи збільшення попиту на природний газ у Європі, який, за оцінками, може досягти в 2010 р. 770 млрд м³. У фінансовому вимірі втілення такого рішення означатиме щорічні втрати для України, що перевищуватимуть 1 млрд дол.

Певною альтернативою такому проекту має стати завершення будівництва та введення в дію в 2001 р. нафтопроводу Одеса—Броди. Офіційно ця урочиста подія відбулася 19 серпня, і, як відзначалося, проект не лише надійно гарантує енергетичну безпеку держави, а й має бути економічно рентабельним (навіть якщо трубопровід буде завантажений на третину). Поки що йдеться тільки про першу чергу цього об'єкта, потужність якої становить 12 млн т нафти на рік. Про сприятливі міжнародні перспективи для роботи цього об'єкта свідчить тенденція до розширення видобутку нафти в Каспійському басейні. Нафтові розробки в цьому регіоні можуть забезпечити ефективну конкуренцію традиційним каналам постачання

цього виду енергоносіїв не тільки до України, але й до Центральної та Західної Європи. Це особливо актуально, зважаючи на ускладнення в роботі нафтової промисловості в РФ.

Традиційно у світі міжрегіональні газові торговельні потоки забезпечуються за такими географічними векторами:

- з Росії до Європи;
- з Північної Африки до Європи;
- з Близького Сходу до Японії;
- з Індонезії і Австралії до Південної Азії та Японії.

Аналогічні нафтові торговельні потоки відбуваються за такими напрямками:

- з регіону Перської затоки до країн Європи, Японії та США;
- з Північної та Центральної Африки до Європи та США;
- з Південної Америки до США;
- з регіону Північного моря до Європи.

Після відкриття великих нафтових родовищ у басейні Каспію обговорюються проекти транспортування нафти до Європи, а, можливо, і до США. Щоправда, до останнього варіанта було дещо зменшено увагу після того, як з'ясувалося, що обсяги покладів не є такими велетенськими, як початково очікувалося.

Щодо поставок нафти, то аналогічні проблеми існують і тут, з тією поправкою, що в останні роки порівняно невеликі поставки нафти до України здійснював Казахстан, а відкриття каспійських нафтових родовищ дає змогу сподіватися на великомасштабні закупівлі нафти в XXI ст. передусім у Азербайджану. Фахівці вважають, що до 2010 р. в Каспійському басейні видобуватиметься близько 90 млн т якісної (легкої та малосірчаної) нафти, що в 9—10 разів перевищує відповідні показники кінця останнього десятиліття XX ст. Цікавою для України була офіційна пропозиція Узбекистану взяти в концесію його вуглеводневі родовища.

На тлі цих суперечок у 2001 р. активізувалися переговори щодо відновлення спільного регулювання електроенергосистем України та Росії. Дедалі активніше ставиться питання про запровадження механізму паралельної роботи цих енергосистем відповідно до двостороннього меморандуму «Про співробітництво в галузі електроенергетики», який було підписано урядами двох країн.

У цілому ж невмілість керівництва України ефективно забезпечити геополітичні інтереси країни, політика, яку Російська Федерація — провідний постачальник енергоносіїв та партнер у галузі енергетики — проводила щодо України протягом періоду незалежності та інші негативні чинники внутрішнього і зовнішнього походження призводили до скорочення надходження наф-

ти на українські заводи, перебоїв із постачаннями газу. Отже, важливим завданням для України стала диверсифікація джерел енергопостачання.

З особливою гостротою це завдання відчулося саме тоді, коли з'ясувалися принципові розбіжності деяких геоекономічних та політико-стратегічних інтересів України та Росії. Взагалі, імпорт енергоносіїв з Росії став головним компонентом торговельних відносин з цією країною. (Вивезення енергоносіїв є базовою міжнародною спеціалізацією РФ, а високі ціни на нафту протягом 1999—2000 рр. стали для цієї країни важливим чинником економічної стабілізації). Типовою ситуацією стало переважання енергоносіїв в обсягах двосторонньої торгівлі — дві третини й навіть більше від загального обсягу українського імпорту, тобто в реальному вимірі — 5—6 млрд дол.

Очевидно, що така ситуація не може тривати довго. Існує тенденція скорочення видобутку нафти в Російській Федерації, причому російський уряд приймає рішення щодо першочерговості забезпечення сировиною власних нафтопереробних підприємств. Крім того, в Росії є зобов'язання щодо експорту енергоносіїв до країн далекого зарубіжжя, що ще більше посилює небезпеку скорочення поставок нафти до України.

Ще одним фактором, який впливає на торгівлю нафтою та забезпечення вітчизняної економіки та соціальної сфери нафтопродуктами, є незадовільний матеріальний стан нафтопереробних заводів в Україні. Наявні шість основних підприємств забезпечують понад 60 % загального обсягу пропозиції моторних палив на ринку України. Однак за деякими позиціями їхні сьгоднішні потужності дають змогу не лише забезпечити потребу країни, зокрема в бензині, дизельному паливі, мазуті та інших нафтопродуктах і продуктах нафтохімії, а й поставляти значну їх кількість на експорт. Щоправда, останніми роками, зокрема в 1999 р. у нафтопереробній промисловості України продовжувалась тенденція до зменшення обсягу переробки нафти. Так, за даними Мінекономіки, відповідно до Програми соціально-економічного розвитку на 1999 р., на заводах України передбачалось переробити 13 млн т нафти з газовим конденсатом. Проте було перероблено тільки 11 млн т.

Цей факт відображає загострення фінансових та технологічних проблем мікроекономічних агентів енергетичного ринку України, що має принципове значення, оскільки на державному рівні закупівля нафти по імпорту не здійснюється. Так, зазначені заводи через брак обігових коштів інколи не можуть навіть оплатити потрібну для своєї роботи сировину. Відтак неможливість оперативно

закуповувати «живу» нафту по імпорту примушує підприємства вдаватися до угод з давальницькою сировиною, причому її частка останніми роками має стійку тенденцію до зростання.

Наприклад, тоді як в 1998 р. питома вага давальницької сировини, що використовувалася в галузі, становила 67 % загальної маси сировини, а в 1999 — вже 79 %. І це в умовах, коли така міжнародна економічна модель є набагато менш вигідною для переробних підприємств (а саме в 5—6 разів), вона дає змогу покривати тільки поточні виробничі витрати і робить неможливою реконструкцію та модернізацію виробництва.

Таким чином, через усі вищезазначені обставини загальні потужності з первинної переробки нафти в Україні хронічно недовантажуються. Тільки в 1999 р. було, за офіційними даними, завантажено 20 % нафтопереробної галузі. У тому ж році практично не працювало ВАТ «ЛІНОС», потужності якого використовувалися лише на 3,3 %. Більше трьох місяців простояв Херсонський нафтопереробний завод. На інших підприємствах потужності з первинної переробки були завантажені від 28,2 % (АТ «Укртатнафта») до 51,0 % (ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття»). При цьому порівняно з минулим роком збільшили завантаження своїх потужностей ВАТ «НПК Галичина» (з 16,3 до 27,8 %) та ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття» (з 37,6 до 51,0 %).

Таке скорочення обсягів переробки нафти означало простой технічних установок заводів. Так, позапланові простой в січні — грудні становили 640 діб, у тому числі: ВАТ «ЛІНОС» — 326 діб, ВАТ «Херсоннафтопереробка» — 164 доби, ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття» — 29 діб, ВАТ «НПК Галичина» — 52 доби, ВАТ «Одеський НПЗ» — 69 діб. Це, у свою чергу, призвело до значних збитків, погіршило фінансовий стан нафтопереробних підприємств та зменшило їхні можливості в подальшому вкладати кошти в розвиток виробництва.

Табл. 5.5 містить інформацію про характер роботи нафтопереробної галузі України, її самозабезпеченість сировиною та залежність від імпортних надходжень.

Загальний тривалий економічний спад, що був посилений зовнішніми чинниками, передусім світовою фінансовою кризою, зменшивши внутрішній попит на енергоносії, ще більше погіршив ситуацію для підприємств галузі.

Оптимізація роботи нафтопереробних підприємств є важливою складовою поліпшення стану справ у вуглеводневого сектору енергетики, взагалі в усьому енергетичному секторі країни та у сфері міжнародного співробітництва. Адже виникає класична ситуація,

за якої оптимізація роботи певної галузі стає фактором поліпшення умов та результатів міжнародної економічної діяльності.

Таблиця 5.5

**Основні показники господарської діяльності
нафтопереробних підприємств за 1999 р.**

	1999 р.	1999р./1998р., %
Переробка нафти, тис. т	10 384,0	81,7
Виготовлено, тис. т:		
Бензинів автомобільних	2142,5	77,9
Дизпалива	3069,1	81,6
Мазуту топкового (тов.)	3570,3	85,9
Поставка нафти всього, тис. т		
З них:	11 996,4	95,9
української	2599,9	99,3
російської	7823,1	110,9
казахської	1573,3	55,6

Джерело: За даними Мінекономіки України.

Реальності сьогодення ведуть до такого висновку: господарська система в Україні, яка існує зараз, є надмірно витратною щодо використання енергосировинних ресурсів, а також значною мірою через це відчуває гострий дефіцит природних ресурсів та перебуває у невиправдано високій зовнішній залежності. Це примушує ставити питання про раціоналізацію використання ресурсів, поліпшення гео економічних умов формування реального ресурсного балансу країни.

Практичним виявом усвідомлення того, що необхідним є забезпечення альтернативних енергопоставок, стало прийняття Кабінетом Міністрів України в січні 1997 р. спеціальної постанови (Постанова № 10 від 14.01.1997 р.) щодо концепції диверсифікації джерел постачання нафти й газу в Україну. Нею проголошувалася стратегічна мета — створення в країні достатньо потужної інфраструктури для приймання та транспортування нафти й газу як для власних потреб, так і для європейських споживачів.

Засоби, які можуть використовуватися для розв'язання енергетичної проблеми, можуть значно відрізнитися один від одного. Крім стимулювання інструментами фінансової політики, іншими

макроекономічними важелями, дійовими правовими нормами в міжнародній практиці застосовуються контроль над споживанням енергії у виробництві та у побуті і навіть засоби пропагандистського характеру. Ось і в Україні, наприклад, у жовтні 2000 р. було оголошено тиждень боротьби за економію енергії, передусім електрики та природного газу в побуті.

Значно дійовішим заходом можна вважати рішення Кабінету Міністрів України про створення єдиної системи обліку споживання природного газу для зниження його втрат і підвищення оплати його споживання, яке було ухвалено в серпні 2001 р. Передбачається, що створення нової єдиної системи обліку газу буде здійснюватися в декілька етапів і відразу в усіх відповідних сферах та основних технологічних процесах — у газовидобутку, під час транспортування газу, зберігання і споживання газу в промисловості та в комунальній сфері.

Важливим технічним засобом реалізації поставлених завдань має стати автоматизована система обліку у сфері видобутку і транспортування газу. Її інфраструктуру становитимуть як переобладнані старі, а також нові пункти обліку газу, додатково введені сучасне і високоточне обладнання. Причому якщо на початкових етапах обчислення обсягів газу не диференціюється відповідно до його якості, то на завершальних стадіях реформи газового сектору будуть враховуватися показники калорійності газу.

Заплановано встановлення лічильників газу в усіх житлових приміщеннях, причому як заохочення висунуто ідею зниження ціни на паливо для тих громадян, які встановили такі лічильники за власні кошти.

У разі успішного впровадження нової системи Україна може значно поліпшити умови формування свого платіжного балансу, адже газ становить головну товарну позицію вітчизняного експорту.

Проте все ще відчувається відсутність комплексного підходу та цілісної системи ефективних заходів, які не можуть бути ефективно замінені виключно ідеологічними кампаніями та відбуватися без належного законодавчого забезпечення.

Ураховуючи значення торгівлі вуглеводневими енергоносіями для України, можна впевнено казати про необхідність вживання радикальних та термінових заходів щодо стабілізації роботи нафтопереробних заводів. Тому в Україні з метою підвищення економічної ефективності переробки нафтової сировини і налагодження випуску високоякісних нафтопродуктів, враховуючи прогнозні показники потреби в нафті і нафтопродуктах до 2010 р.,

а також зважаючи на недостатню завантаженість нафтопереробних заводів, обмеженість обігових коштів для закупівлі сировини, було розроблено Галузеву програму реформування нафтопереробної промисловості України, згідно з якою передбачається здійснити консервацію чи ліквідацію частини потужностей, залучити додаткові інвестиції.

У квітні 2001 р. у Верховній Раді України пройшли парламентські слухання на тему «Енергетична стратегія України на період до 2030 року», в центрі уваги яких опинилися питання виведення енергетики держави з кризового стану, забезпечення довгострокового та стабільного енергозабезпечення економіки та населення країни, гарантування енергетичної безпеки держави.

Щодо практичних шляхів розв'язання проблеми енергозабезпечення України, то головними серед них є:

- раціоналізація структури та характеру виробництва, передусім у напрямку енергозбереження, зниження споживання енергосировинних ресурсів при виробництві одиниці кінцевого продукту;
- диверсифікація джерел енергопостачання, зокрема за рахунок каспійської нафти та за умов забезпечення транспортної інфраструктури нафтопостачань, головне — будівництво Одеського терміналу та нафтопроводів;
- збільшення власного видобутку вуглеводневих енергоносіїв — нафти й газу — та стабілізація, технологічна модернізація вуглевидобування.

5.2.2. Особливості національного енергоспоживання в контексті глобальних тенденцій

Енергетичний сектор надзвичайно тісно пов'язує економіку України зі світовим господарством, причому подібне можна сказати про переважну більшість країн світу. Завдяки цьому як вироблення практичної внутрішньої та зовнішньої економічної політики країни, так і середньо- й довгострокові оцінки перспектив національного розвитку не можуть не враховувати загальні тенденції в енергетиці, видобутку та споживанні енергетичних ресурсів.

Складна ситуація склалася у сфері електроенергетики України. 96 % обладнання ТЕС України вже виробили свій ресурс, а ГЕС не мають достатньої потужності для покриття пікових навантажень. Загострення ситуації в електроенергетиці України від-

бувається на тлі зростання значення цієї галузі для забезпечення виробничого та побутового енергоспоживання у світі, зокрема у провідних індустріальних державах. Частково через матеріально-технічні ускладнення в галузі Україна навесні 2001 р. погодилася на відновлення паралельного функціонування електроенергетичних систем із Росією. Чорнобильська катастрофа поставила великий знак запитання стосовно перспектив розвитку ядерної енергетики, втім, наявні в країні ядерні реактори становлять безальтернативне джерело енергії для національної економіки та побутового споживання. Відомо, що Україна далеко не лідер у виробництві цього виду енергії. Безумовну першість тут посідає Франція, 76 % енергетики якої — це енергетика ядерна. Отже, українські перспективи лежать десь між подібною моделлю енергетичного розвитку та найбільш вираженим «ядерним песимізмом».

Вугільна галузь не має фінансових ресурсів для проведення модернізації, закупівлі нового обладнання. Тому за наявності дуже великих покладів вугілля в Україні доводиться здійснювати його закупівлю за кордоном, зокрема в Польщі. Причому значення таких закупівель може не знизитися протягом першої декади XXI ст., оскільки Україна прагне до зменшення залежності від імпорту газу та до використання дешевших енергоносіїв. Крім того, спалювання вугілля не є достатньо технологічно зручним процесом, адже дуже важко локалізувати в одному місці або на близькій відстані вуглеспалювальні агрегати та власне споживання вугільного тепла. Тому не дивно, що вугілля використовується як проміжний, первинний енергоносіє, і переважно — з метою отримання електроенергетики. Так, у світі близько 60 % вугілля, що споживається, використовується задля вироблення електроенергії.

Нарешті, більша частина видобутку нафти в Україні припадає на так звані важковидобувні родовища, освоєння яких вимагає застосування спеціальних технологій розробки і значних капіталовкладень. Причому у зв'язку з нестачею фінансових коштів, в найближчі роки не доводиться очікувати на вкладення значних фінансових і матеріально-технічних ресурсів у впровадження нових методів у добування нафти.

Значною мірою (на 75—85 %) випрацьовано більшість родовищ газу. У середньому по всіх родовищах, що знаходяться в розробці, з початку експлуатації видобуто 62—65 % запасу газу.

На зламі століть ситуація на світовому ринку нафтопродуктів відзначалася нестабільністю, а це погіршило умови формування макроекономічних показників України. Зокрема, підвищення сві-

тових цін на сиру нафту та нафтопродукти в 1999 р., а особливо — в 2000 р., стало одним з негативних факторів економічного розвитку України та міжнародної торгівлі, передусім торгівлі з Росією.

Конкретно, відбулося вкрай несприятливе, майже виснажливе для українського платіжного балансу підвищення світових цін на нафту та нафтопродукти до рекордно високого рівня. Зокрема, наприкінці 1999 р. встановилися рекордно високі, як вважалося на той момент, ціни на нафту, особливо нафту російську через запровадження урядом РФ вивізного мита на цей стратегічний товар. Ситуація ще більше загострилася, коли в 2000 р. ціни на нафту збільшилися ще на чверть.

Головною причиною зростання світових цін на нафту є найбільший за всю історію попит на неї при обмеженості самого виду природних ресурсів та можливостей його видобутку. Постійне зростання споживання енергії у світі є важливою характеристикою економічного зростання в сучасному світі. Протягом 90-х років такий попит зріс на 1,3 % і, згідно з оцінками Міжнародного енергетичного агентства (IEA), на початку 2001 р. він може досягти 79—80 млн барелей на добу, тоді як типовим показником видобутку у 2000 р. був показник 76—78 барелей на добу.

На сьогодні найбільшими споживачами енергії є провідні індустріальні країни. Лідером у споживанні нафти лишається регіон Північної Америки (середній рівень споживання 22 млн барелей на добу в 2000 р., а частка — 30 % світового споживання). Серед країн перше місце впевнено посідають Сполучені Штати: на кінець століття їхнє сукупне щорічне споживання перевищувало 2 млрд т нафтового еквівалента (враховуючи споживання нафти, природного газу, вугілля, ядерного палива та гідроенергії). Відповідний показник для Західної Європи становив 1,5 млрд т, для колишнього СРСР — 1 млрд т, для України — понад 150 млн т.

Втім, швидкий розвиток країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, які швидко відновили динаміку розвитку після фінансової кризи кінця 90-х, може перетворити цей регіон на провідного споживача нафти (в 2000 р. відповідний співвідносний показник перевищив 27 %). Адже там, на відміну від країн Північноамериканського континенту, де при високих темпах щорічного приросту ВВП, збільшення енергоспоживання становило лише на 1 %, домінуючою є екстенсивна модель розвитку. Щоправда, лідерами у збільшенні споживання нафти в АТР були країни, що демонструють останніми роками саме інтенсивні моделі розвитку (Південна Корея — 9,7 % і Таїланд — 7,5 %), але «погоду» в глобальному вимірі визначають не вони, а Китай (приріст споживання — 6,8 %),

Індія (5 %) та Індонезія (5 %) — перша, друга та четверта країни за кількістю населення у світі. Слід зазначити, що взагалі частка країн, які розвиваються, змінюється в бік зростання. За оцінками, вона збільшиться від приблизно третини наприкінці тисячоліття до 40 % уже в 2015 р. Особливо великий приріст очікується (крім згаданих країн) регіону Латинської Америки.

Єдиним регіоном планети, де протягом 90-х років відбулося значне зниження споживання нафти (майже на 8 %), були країни — колишні республіки СРСР, що пов'язано із падінням обсягів виробництва в них. Припинення падіння ВВП означатиме й те, що ця тенденція припинила свою дію. Відтепер і в даному регіоні також очікується значне збільшення енергоспоживання.

За розрахунками, сукупне споживання енергії у світі протягом найближчих десятиліть дедалі зростатиме, причому високими темпами. Згідно з інформацією, яка міститься в щорічній доповіді Міністерства енергетики США «Міжнародний енергетичний прогноз-2000», до 2020 р. порівняно з 2000 р. світове споживання енергії збільшиться на 60 %, причому щоденний попит на нафту зросте до 112,8 барелей на добу. Протягом цього ж 20-річного періоду вдвічі зросте споживання природного газу.

Водночас країни — імпортери нафти, передусім країни Заходу, політика яких у цьому питанні відповідає й інтересам України, здійснили комплекс заходів з метою зниження цін на нафту. Так, навесні 2000 р., після тривалого тиску з боку західних країн, і передусім США, на країни — члени ОПЕК, останніми було прийнято домовленість щодо збільшення обсягів видобутку нафти та встановлення мінімальної позначки для коридору цін до 22 дол. за барель. Відтак майже відразу нафта типу Brent подешевшала з 30 дол. за барель до 22,20—22,40 дол. за барель, а ціна американської нафти WTI, у свою чергу, знизилася з 34 дол. за барель до менше ніж 25 дол. за барель. Причому деякі оптимістичні експерти прогнозували подальше падіння цін до рівня 18—19 дол. за барель по нафті типу Brent. Однак ці сподівання не справдилися і ціни знову зросли до 35 дол. за барель і більше стосовно основних видів нафти.

Стабілізаційні заходи були перекреслені черговим загостренням палестинсько-ізраїльського конфлікту. Він не тільки стимулював панічні очікування на світовому ринку нафти, а й дав привід для посилення зусиль (зокрема з боку маргінального режиму в Іраку, антиамериканських угруповань в ряді інших арабських країн), спрямованих на зміни в механізмі ціноутворення на нафту на користь країн-експортерів.

Нерівномірність розподілу паливно-енергетичних ресурсів у світі дається взнаки в найрізноманітніших проявах суспільного життя людини. Зокрема, вона зумовлює появу факторів міжнародного політичного характеру, які виникають у зв'язку із наявністю спільних та суперечливих інтересів країн, окремих агентів економічного життя.

Ілюстрацією зв'язку між геополітикою та геоekonomікою стали зусилля щодо припинення тривалого конфлікту на Близькому Сході. Успіх у переговорному процесі, якого було досягнуто в 1978 р. (значною мірою завдячуючи американській адміністрації Дж. Картера), мав і економіко-кон'юнктурний аспект, сприявши підтриманню цін на порівняно низьких рівнях. На відміну від цього, тривалі спроби адміністрації Клінтона влітку-восени 2000 р. припинити протистояння, які не увінчалися успіхом через взаємну агресивність його сторін, супроводжувалися надзвичайно великими стрибками цін та нестабільністю ринку енергоносіїв.

Усе це ілюструє тенденцію до зростання глобальної взаємозалежності в сучасному світі. Причому йдеться не тільки про взаємозалежність суто економічного плану, адже навіть суспільно-політичні процеси, владні рішення на рівні окремих країн і регіонів можуть не тільки вплинути на стан світового ринку енергоносіїв, а й на особливості, перспективи та навіть саму парадигму міжнародного розвитку. Про це переконливо засвідчили події, пов'язані із запровадженням нафтового ембарго з боку Організації арабських країн — експортерів нафти (ОАПЕК) у 1973 р.

Політичні рішення ОАПЕК, згідно з якими запроваджувались економічні санкції та вводилася в дію так звана «нафтова зброя», були пов'язані з підтримкою Заходом Ізраїлю в ході війни з арабськими країнами. Санкції полягали в припиненні поставок нафти до США та ряду інших країн взагалі, а також у зменшенні обсягів видобутку, що не могло не призвести до зростання світової ціни на нафту.

Це змусило провідні ринкові країни, які стали прямим об'єктом цього ембарго та картельної цінової політики, переглянути моделі енерго- та ресурсоспоживання своїх економічних комплексів та перевести їх у значно більш заощаджувальний та ефективний режим. Результатом стало радикальне зниження енергоємності одиниці виробленої продукції, а це, у свою чергу, виявилось фактором зменшення собівартості багатьох видів виробництва, дозволило віднайти резерви додаткового розвитку промисловості та сільського господарства, інфраструктури побутової сфери.

До значних «стресів» на світових ринках енергоносіїв призводили усі арабо-ізраїльські війни, ірано-іракський конфлікт, міже-

тнічні сутички на Близькому Сході, навколоіракська криза та військові дії антиіракської коаліції початку 90-х років. Водночас, як зазначалося, мали місце й контрзаходи з боку провідних споживачів енергетичних ресурсів, які спрямовувались на стабілізацію становища на енергетичних ринках, передусім на ринку нафтовому.

Підвищення цін на нафту на світових ринках наприкінці 90-х років, яке великою мірою було забезпечене погодженими обмеженнями виробництва нафти країнами ОПЕК (Організація країн — експортерів нафти), викликало активну протидію з боку провідних західних споживачів цього виду ресурсів. Зокрема, 22 березня 2000 р. Палатою представників конгресу США переважно більшістю голосів було схвалено законопроект «Про зниження цін на нафту», згідно з яким має посилитися тиск на нафтовидобувні країни з метою попередження штучного зниження обсягів видобутку нафти.

Але в довгостроковій перспективі найбільше значення мають фізичні кількісні ліміти енергоспоживання. Наприклад, за сучасними оцінками, у світових покладах залягає 140—150 млрд т нафти, тоді як щорічне її споживання останніми роками коливається на рівні 3,2—3,4 млрд т. Неважко підрахувати, наскільки вистачить наявних ресурсів нафти, навіть за умов збереження теперішніх рівнів її видобутку та використання. Але слід згадати, що сукупний світовий попит на нафту та нафтопродукти має виражену тенденцію до зростання. Так, згідно з експертними оцінками, протягом періоду 1996—2020 рр. темпи зростання такого попиту становитимуть 2,1 %.

Зрозуміло, чому так важливо враховувати динамічний аспект проблеми, тобто з урахуванням наявних глобальних запасів у практичних діях виходити з перспектив загальносвітового використання корисних копалин, екологічних наслідків їх залучення до виробничого обігу. Так, на сьогодні сукупне споживання енергоносіїв не тільки значно перевищує припустимий максимум, у межах якого діяльність людини не позначається на навколишньому середовищі, загальному кліматі та житті екосистем. Воно справді робить дуже близькою перспективу для людства залишитися без багатьох кардинально важливих на сьогодні традиційних джерел енергії та оброблених матеріалів. ***Отже, однією з найбільш актуальних глобальних проблем світової економіки є обмеженість ресурсно-енергетичного потенціалу та можливостей його застосування.***

Згідно з експертними розрахунками, за сучасних темпів споживання покладів нафти вистачить ще на 120 років, газу — на 100 років, вугілля — на 500. Щоправда, оцінка обсягів покладів вугілля в Україні дає

ще «довший» прогноз, але на такий термін навряд чи можна розраховувати на вугілля як на технологічно та екологічно придатне паливо.

Найбільші запаси природного газу містяться в Росії — 40 % від світового обсягу. Російські поклади нафти оцінюються в 20 % від світових.

Ураховуючи обмеженість традиційних енергоносіїв, у багатьох країнах дедалі частішають спроби створення альтернативного забезпечення паливом та енергією відповідно до наявних природно-кліматичних особливостей та економічних можливостей. У Бразилії, наприклад, чималу частину автопарку (а відомо, що саме автомобілі є головним сектором споживання нафтопродуктів) переведено на спирт, який видобувається з крохмальмістких агрокультур. У цій країні, як відомо, кліматичні умови дають змогу збирати три врожаї на рік, отже, агросировини для спиртовиробництва є вдосталь. Крім того, теплий клімат дає змогу застосовувати етиловий спирт протягом цілого року (цей вид палива, на відміну від бензину може використовуватись із більшими температурними обмеженнями). Аналогічні проекти можуть бути реалізовані й в Україні, зокрема, зважаючи на великі обсяги цукровиробництва (для виробництва спирту можуть використовуватись залишки цукрових буряків; надалі отримана біомаса може перероблятися на кормові домішки та на добрива), а також на теплий клімат на Півдні країни.

На Півночі Європи, в інших регіонах та країнах світу поширюються вітрові енергосистеми, енергетика водних припливів та хвильова гідроенергетика. В Україні найбільш поширені вітрові електростанції в Криму, втім, є плани розвивати вітрову енергетику і в інших регіонах держави, зокрема в «екологічно чутливих», рекреаційних, заповідних зонах.

Резюме

Сьогодні економіка України, суспільство в цілому стали перед справжнім викликом часу: діюча модель ресурсоспоживання та передусім використання енергоносіїв є безперспективною, програшною з погляду пошуку країною місця в системі міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці. Необхідним є перехід до якісно більш ефективних та заощадливих технологій, як це було здійснено країнами Заходу протягом десятиліття після енергетичної кризи та злету цін на пальне в 70-х роках. Тоді радикальні підходи до споживання енергоносіїв у промисловості, на транспорті, в

сільському господарстві у побуті та в інших сферах життєдіяльності людини дали змогу зменшити зовнішню залежність країн — імпортерів енергоносіїв, домогтися зниження світових цін на цей об'єкт міжнародної торгівлі, підвищити загальну ефективність виробництва, поліпшити стан навколишнього середовища.

В Україні необхідно прийняти комплексну програму раціоналізації використання енергії з метою виходу до 2010—2015 р. на світовий рівень енерговитрат. Якщо подібна програма буде не тільки ухваленою, а й реалізованою, то це дасть змогу значно підвищити ефективність та конкурентність національного виробництва. Адже у такий спосіб можна буде не тільки зменшити валові обсяги закупівлі природних ресурсів за кордоном, а й знизити енергомісткість одиниці продукції, що виробляється, а відтак — і її ціну. Розв'язання цього завдання має і важливий екологічний та гуманітарний аспект — адже Україна, якщо брати до уваги кількість населення та рівень ВВП країни, робить непропорційно великий «внесок» до глобального потепління та забруднення через надмірне використання енергоресурсів та матеріалів.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Проблема лімітів зростання у відкритій економіці

Дедалі більшою мірою людство відчуває вузькість планетарних меж для своєї господарської діяльності. Україна, як і всі інші країни світу, що забезпечують суспільне відтворення активним виробничим навантаженням на навколишнє середовище, відчула не тільки нестачу ряду важливих для такого відтворення ресурсів, а й зворотну реакцію природи на здійснюваний на неї тиск.

Відтак просторова та матеріальна обмеженість актуалізує ставлення питання про докорінну переоцінку парадигми розвитку, екологізацію виробництва, якомога ширше використання задля гарантування екологічної безпеки досягнень науково-технічного прогресу.

Проблема лімітів економічного зростання, яка є предметом обговорень у науковій літературі починаючи з кінця XVIII ст., набула найбільшого розголосу лише останніми десятиліттями. Так, в 60-ті, 70-ті роки XX ст. зусиллями представників неомальтузіанської школи

Дж. У. Форрестера, Д. Л. Медоуза, Д. Х. Медоуз, а також А. Печчеї, В. Беренса III, В. Леонтьєва, Л. Клейна та інших дослідників, які розробляли більш або менш реалістичні прогностичні моделі розвитку цивілізації, було привернуто увагу не тільки науковців, а й широкої громадськості до необхідності радикального реформування базової ресурсо- та енерговитратної парадигми господарського відтворення людства, переоцінки критеріїв прогресу як такого.

Тоді було здійснено спробу синтезувати відомості про окремі вияви найбільш масштабної, глобальної структурної кризи. У результаті такі негативні явища, як деградація природного середовища, окремих екосистем, родючих ґрунтів, дедалі частіші стихійні лиха, вичерпування родовищ корисних копалин, масове зубожіння, яке набуло загострення через різке погіршення показників соціально-економічного розвитку великих регіонів планети, розглядалися як взаємозв'язані елементи такої кризи.

Висловлені ідеї набули значного поширення, тим більше що на практиці відразу з'явилося їх підтвердження. Таким аргументом виявилась світова енергетична криза 1973—1974 рр., яка хоч і була викликана суто політичними акціями ряду провідних арабських країн — експортерів нафти, але наочно показала вразливість моделі екстенсивного розвитку, необхідність заміни принципу валового нарощування обсягів ресурсів, що залучаються до процесів відтворення, акцентом на екологічно виваженому, ресурсозаощаджувальному, інтелектуально- та наукомісткому виробництві. І хоча безпосередні причини самої кризи мали, з технічного погляду, секторальну природу, було зрозуміло, що завдання реформування моделі відтворення не могли бути локалізованими лише в енергетичному секторі. Відтак докорінна модифікація моделі енергоспоживання автоматично пов'язувалася з раціоналізацією усієї системи господарювання та витрачання ресурсів.

Таким чином, переважно через економічні ускладнення, а не завдяки слушній аргументації фахівців було призупинено тенденцію стабільного нарощування обсягів енергоспоживання, яка діяла після закінчення Великої депресії, взагалі кризи надвиробництва кінця 20-х — початку 30-х років. Фактично, після того як протягом періоду 1933—1972 рр. відбувалося середнє щорічне зростання залучуваних енергетичних ресурсів приблизно на 4 %, у провідних індустріальних країнах було здійснено спробу довести рівні енерго-сировинного споживання якомога ближче до технологічно зумовленого мінімуму.

Наведені історичні події можна розглядати як одне зі свідчень структуровизначальної ролі ряду екзогенних (стосовно економічної логіки) детермінант розвитку. Адже докорінні зміни характеру економічного відтворення, які тривають зараз і мають відбутися в майбутньому, значною мірою пов'язані з фізичною неможливістю подовження тенденції екстенсивного розвитку. Це спонукає до висновку щодо того, що взагалі економічні закони та практичні настанови, які часто розглядаються як базисні, насправді такими не є.

Скоріше справедливим є інше: економічні відносини, як рідина в судині, набувають тих форм, стереометричні виміри яких диктуються особливостями соціокультурного та техногенного поступу. Отже, своєчасне врахування провідних чинників, які формують модель зростання, є кардинально важливим для забезпечення економічної, технологічної безпеки як у межах окремої країни, так і людства в цілому. Причому особливо актуальним це завдання стає в нинішніх умовах, коли людство та вся біосфера стали особливо вразливими, а ефективні засоби оптимізації енерго-сировинного споживання не можуть не мати загальноцивілізаційного масштабу.

Терміни та поняття

Паливний баланс — систематизовані за якісними та кількісними характеристиками дані щодо наявності в країні ресурсів пального та паливної сировини, а також забезпеченості ними потреб економіки країни в натуральному вимірі. П.б. включає інформацію щодо окремих видів енергоносіїв та родовищ і є основою програм оптимізації енергоспоживання.

Енергоємність виробництва — рівень витрат енергії, енергоносіїв у результаті реалізації основних та допоміжних технологічних процесів виробництва. Чисельно Е.в. дорівнює питомій вазі витрат енергії (палива, енергоносіїв) на одиницю продукції. *Повна Е.в.* включає енергетичні витрати на виготовлення продукції на всіх технологічних циклах виробництва, включаючи витрати на видобуток енерго-сировинних корисних копалин, їх переробку з урахуванням коефіцієнтів використання. *Питома енергоємність національного доходу* — це співвідносний показник енергоспоживання за рік в перерахунку на умовне паливо та національного доходу в грошовому вимірі (наприклад, тонна умовного палива / грн).

Паливно-енергетичний комплекс — система взаємозв'язаних галузей паливовидобування, електроенергетики, переробки пального з доведенням його до потрібного якісного стану енергоносіїв, яка функціонує як єдина цілісність з метою задоволення потреб виробничого та побутового споживання енергії.

Мінерально-сировинний комплекс — система галузей національної економіки (включаючи розвідку, пошук, видобуток, збагачення та різноманітну переробку), яка забезпечує її потреби в мінеральних ресурсах, сировині та продуктах переробки первинних природних матеріалів.



Контрольні питання

1. Якими об'єктивними рисами характеризується процес формування паливного балансу в Україні на сучасному етапі?
2. Яку роль відіграє торгівля паливно-енергетичними ресурсами в загальній системі міжнародної торгівлі України?
3. Якими є основні наслідки дефіциту енергетичних ресурсів в Україні?
4. Як вирішується стратегічна проблема забезпечення України енергетичними ресурсами, зокрема в порівнянні з провідними ринковими країнами світу?
5. Назвіть основні практичні шляхи та геополітичні проекти розв'язання енергетичної проблеми в Україні.
6. Яким чином глобальні тенденції промислово-технологічного розвитку впливають на особливості національного енергоспоживання?
7. Якими є основні екологічні наслідки надмірного споживання енергії у світі?
8. Охарактеризуйте міжнародні зусилля з розв'язання проблеми енергоспоживання.



Література

1. Світова економіка: Підручник / А. С. Філіпенко та ін. — К.: Либідь, 2000. — 582 с.
2. Україна на роздоріжжі / За ред. А. Зіденберга, Л. Хоффмана. — К.: Фенікс, 1998. — 478 с.
3. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс Й., Беренс III В. Пределы роста. — М., 1991. — 208 с.
4. Печчеи А. Человеческие качества. — М., 1980. — 302 с.
5. Форрестер Дж. Мировая динамика. — М., 1978. — 168 с.

Розділ 5.3

Екологічні обмеження зростання відкритої економіки в контексті сучасної глобалістики

5.3.1. Стан навколишнього середовища як фактор глобального та національного розвитку

Економічний розвиток будь-якої країни в сучасному світі, усього людства дедалі більшою мірою підпадає під вплив міркувань екології. Практично це означає, що характер такого розвитку визначається необхідністю враховувати наслідки антропогенного впливу на навколишнє середовище. А в тих випадках, коли надмірний вплив з боку промисловості, транспорту, сільського господарства вже призвів до погіршення ситуації (забруднення атмосфери, водоймищ, земельних ділянок), можуть вживатися оперативні заходи, які спрямовуються на відновлення екобалансу.

Збільшення тиску з боку людини на біосферу, атмосферу, гідросферу, ґрунти, взагалі на верхні шари земної кори вже призвело до серйозної техногенної кризи, погіршення багатьох важливих показників якості життя та примусило усвідомити неможливість використання «дарів природи» так, як хотілося б, або принаймні так, як до цього вже звикли люди. Іншим важливим психологічним наслідком нових реалій у взаєминах людини та навколишнього середовища є краще сприйняття взаємної відповідальності країн, підприємницьких структур, взагалі людей в їхніх повсякденних справах. Наприклад, забруднення атмосфери, відкритих водойм не є виключною справою обмежених груп людей, хоча б тому, що самий факт глобального руху повітряних та водних мас пов'язує інтереси людей у різних точках планети. Ці інтереси стосуються сфер охорони здоров'я, рибальства, сільського господарства та інших. А необхідність здійснювати відповідні витрати, інвестиції та організаційні заходи для урядових та виробничих структур об'єктивно надає проблемі статус міжнародно економічної.

Очевидність свідомого обмеження та зниження негативного навантаження на навколишнє середовище примусила замислити-

ся над практичними питаннями зміни характеру ставлення людини до природи. Сама парадигма розвитку людства, кожної окремої країни відтепер має враховувати вимоги природного середовища та конкретні ліміти його потенціалу. Причому, як це часто трапляється в економіці, існує суперечність між короткотерміновими та довготерміновими інтересами, а відтак — і політична альтернатива. Вона полягає в такому: або, вдаючись до нераціональних, виражено екстенсивних методів природокористування, суб'єкти мікро- та макроекономічного рівня зможуть забезпечити більший прибуток, збільшення ВВП у поточний момент при погіршенні умов відтворення на майбутнє, або використовуватимуть виключно екологічно виважені моделі господарської діяльності, не спокушуючись на сумнівні переваги хижацького ставлення до навколишнього середовища.

Зрозуміло, що таке ставлення питання вже містить вповні обґрунтовану відповідь. Щоправда, її практичне наповнення є справою нелегкою. Вдаючись до економічної мови, йдеться про зміну характеру утилізації глобальних факторів виробництва та про протидію його небажаним наслідкам у міжнародному масштабі.

Про які небажані наслідки йдеться? Ось основні з них.

Вичерпування родовищ корисних копалин... Для окремих національних економік це може означати найрізноманітніші ускладнення та проблеми, зокрема:

- необхідність пошуку нових покладів (інших країн-експортерів) та здійснення відповідних матеріальних витрат (зокрема, інвестицій за кордон з метою розробки тамтешніх родовищ мінеральних ресурсів);

- необхідність більш глибокого видобутку ресурсів на діючих родовищах або на законсервованих старих, що, знов-таки, потребує додаткових капіталовкладень та відображається на цінах міжнародної торгівлі;

- зменшення експортних надходжень через зниження натуральних обсягів видобутку корисних копалин (для країн, які спеціалізуються на видобутку природних ресурсів);

- збільшення цін на корисні копалини, що пов'язано зі зменшенням або обмеженням пропозиції на ринку (що фінансово обтяжує переважно імпортерів енергоносіїв та сировини);

- необхідність переходу на альтернативні технології, джерела енергії та моделі розвитку відкритих економік.

Кліматичні зміни... Вони дедалі більшою мірою відображаються на різних характеристиках природного середовища — атмосферних опадах, температурі, стані озонового шару, рівні Світового

океану, навіть геологічній активності та не обмежуються державними кордонами. Руйнівні та дедалі частіші повені, торнадо, нетипові для різних кліматичних зон погодні умови — все це призводить не лише до значних економічних збитків, а й до загибелі людей. Відтак потрібні негайні та комплексні дії, зокрема:

- активніші міжнародні зусилля щодо обмеження споживання палива, яке спричинює підвищення температури на поверхні планети, а також Світового океану, викидів вуглекислого газу, які призводять до парникового ефекту, використання фреонів, що руйнують озоновий шар, тощо;

- запровадження більш чітких та вимогливих норм національних законодавств (що також може бути предметом міжнародного контролю) щодо контролю над виробничими процесами, які здійснюють надто великий вплив на довкілля;

- надання більших повноважень міжнародним організаціям, котрі спеціалізуються на питаннях охорони навколишнього середовища, оптимізація роботи та створення нових міжнародних природоохоронних структур.

Техногенні ускладнення та катастрофи... Вони можуть мати різноманітні прояви: у вигляді подій разового характеру чи короткотермінової дії, катастроф, які мають тривалі, інколи фатальні наслідки для цілих регіонів планети, а також загального погіршення умов життя. Так сталося, що найвідоміші і найбільш трагічні та масштабні за наслідками аварії мали місце у 80-х роках XX ст.

Чорнобильська катастрофа, від якої померли десятки тисяч людей, а постраждали десятки мільйонів, має не тільки гуманітарний та екологічний виміри. Вона має також і економічні, міжнародно-економічні аспекти. Один із них становить допомога Україні з боку ряду країн Заходу щодо закриття ЧАЕС та введення до дії альтернативних енергетичних потужностей.

Однією з найбільш відомих катастроф, яка призвела до загибелі великої кількості людей, стала аварія на хімічному підприємстві великої міжнародної корпорації Union Carbide, розташованому у Бхопалі (Індія). У 1984 р., у ніч з 2-го на 3-тє грудня понад 40 т надзвичайно отруйного метилового газу ізоціаніду потрапило до навколишнього середовища. Тисячі людей загинули відразу, а загальна кількість жертв, урахувуючи померлих від хвороб пізніше, значно перевищила 10 000. Корпорацією було відшкодовано індійському урядові 470 млн дол., проте достатньої ефективної допомоги постраждалим так і не було надано. Разом з тим бхопальська катастрофа постала одним із приводів до міркувань не тільки про необхідність змінити ставлення до технологічно

небезпечних підприємств, а й до питання про відносини між великими ТНК та урядами країн, що розвиваються, про необхідність більш жорсткого контролю та справедливішого розподілу доходів.

Іншою катастрофою 80-х років, яка спричинилася до значних екологічних наслідків, була загибель танкера компанії Еххон Valdez 24 березня 1989 р. Велика нафтова пляма не тільки заподіяла шкоди фауні та флорі океану. Від неї постраждали жителі прилеглих регіонів як унаслідок погіршення стану здоров'я, так і через втрату робочих місць, передусім у галузі рибальства.

Економічні наслідки мають і не аварійні, а цілком «заплановані» техногенні процеси та події. Характерним прикладом є погіршення стану атмосфери, яке передусім відображається на здоров'ї людини та умовах репродукції видів тварин і рослин, але має й соціально-економічні виміри. Наприклад, наявність в атмосфері забруднюючих речовин призводить до дедалі активнішої корозії, причому не тільки металів, а навіть і кам'яних споруд. Тільки останніми десятиліттями постала загроза прискореної руйнації через наявність кислотних та інших агресивних вмістів у повітрі пам'яток стародавньої культури — в Єгипті Пірамід та Сфінксу, в Італії — римського Колізею, у Греції — Парфенону, інших важливих історичних об'єктів. За даними природоохоронних організацій США, тільки в цій країні щорічні збитки усім видам споруд через забруднення атмосфери становили у 90-ті роки щонайменше 600 млн дол.

Гуманітарні, екологічні та економічні втрати від катастроф та неаварійних, але руйнівних та шкідливих технологічних процесів породжують природне прагнення подолати їхні наслідки та попередити аналогічний перебіг подій у майбутньому. Необхідно сформулювати нові вимоги до національного та міжнародного екологічного регулювання. Зокрема, слід наголосити на таких напрямках діяльності:

- міжнародне співробітництво з метою попередження та подолання наслідків катастроф, запровадження безпечніших моделей господарювання;
- прийняття національних програм екобезпеки при забезпеченні відповідного міжнародного контролю;
- модифікація макроекономічних моделей розвитку, як це, наприклад, відбувалося в атомній енергетиці ряду країн після катастрофи на Чорнобильській АЕС;
- підвищення вимог до безпеки виробничої діяльності тих компаній, які займаються еконебезпечними видами бізнесу, а також всередині самих компаній.

Цілком очевидно, що в сучасних умовах, коли обсяги видобутку природних ресурсів виявилися не тільки порівнянними з наявними їх покладами, а й інколи такими, що впливають на геологічні процеси в місцевому та глобальному масштабах, коли антропогенний тиск на біосферу, тваринний та рослинний світ досяг критичної межі, мають радикально пожорсткішати вимоги до характеру виробничої діяльності та природокористування.

І певні зрушення поступово відбуваються. Багато держав, як, наприклад, Австралія, африканські, азійські країни, з яких раніше вивозилися дикі тварини, або продукти промислу на них (слонова кістка, шкури, препарати, отримані в результаті переробки органів, та ін.), вводять суворі обмеження на відповідні статті експорту. Це досягається засобами не тільки митного, а й поліцейного контролю.

Іншого і не може бути, оскільки вже деякі види ресурсів, які раніше вважалися поновлюваними, вже або не існують фізично, або практично вичерпані. При цьому деградація деяких екосистем, які використовуються людиною як природні ресурсні джерела, вже набула невідворотного характеру.

Корисним є досвід ряду країн Західної Європи застосування таких економічних механізмів, які заохочують виробничий сектор до переходу на маловідходні та ресурсозберегаючі технології. При цьому виправданим є вжиття економічних та інших санкцій стосовно підприємств та їх керівників, які винні в забрудненні навколишнього середовища.

Іншим гідним наслідування прикладом із зарубіжної практики є прийняття в 1998 р. президентом США Б. Клінтоном так званої Президентської технологічної ініціативи щодо кліматичних змін. Згідно з цим документом було запроваджено значні фінансові субсидії, вигідні кредити та податкові пільги екологічно чистому виробництву. Передусім у центрі уваги стало завдання зменшити викиди парникових газів. Але як практичні засоби сприяння цьому передбачалося стимулювання переходу на використання поновлюваних джерел енергії, упровадження нових енергозощаджувальних приладів та технологій на виробництві та в побуті (зокрема, теплоізоляційних дахів, вікон, стін, дахів із сонячними батареями).

У цьому зв'язку слід відзначити проведення в 1996 р. в Хараре (Зімбабве) Всесвітнього сонячного саміту, метою якого було сприяння розвитку та поширенню технологій використання енергії Сонця.

Екологічні вимоги встановлюють певні ліміти на використання природних ресурсів. Як приклад, тут можна навести вимоги

Рамкової конвенції ООН щодо кліматичних змін (підписана в 1992 р.). Вона містила зобов'язання держав-підписантів, які фактично означають утримання від надмірного споживання ресурсів у ситуаціях, коли має місце надмірний тиск на екосферу. А відповідно до спеціального Протоколу до Конвенції, який був підписаний у Кіото (Японія) у грудні 1997 р., запроваджувався навіть механізм купівлі-продажу лімітів на викиди в атмосферу, які встановлювалися для окремих країн (головною метою акції було попередження парникового ефекту). Таким чином, держави, які не перевищили припустимої межі, мали б отримувати право продавати «повітря», а точніше — своєрідне «право» на його забруднення. За даними дослідницької групи Climate Strategies, обсяги майбутнього ринку ліцензій на викиди діоксиду вуглецю можуть становити до 9 млрд дол. на рік.

Це означає, що поступово вводяться елементи більш «екологічно справедливої» ситуації. Її характеризує те, що країни, які проводять виважену політику стосовно природного середовища, завдяки міжнародно узгодженим механізмам контролю можуть отримувати своєрідну фінансову компенсацію від інших країн — тих, які є найбільшими забруднювачами довкілля. Таким чином, ми маємо справу з одним із прикладів того, як уже в недалекому майбутньому сфера міжнародної економічної діяльності (не кажучи вже про міжнародний контроль та взаємні правові зобов'язання країн) може постати фактором екологічної оптимізації виробничої діяльності різних держав, зокрема й України.

Щоправда, пізніше значно посилюлися суттєві розбіжності у позиціях європейських країн та США, оскільки європейці, на відміну від американців, обстоювали більш жорсткі екологічні критерії та підтримували принцип загального обмеження енергоспоживання на національних територіях держав.

У листопаді 2000 р. в Гаазі було здійснено спробу продовжити роботу, яка була започаткована на конференції в Кіото. Певну надію подавали ознаки більшої рішучості основних країн — виробників продукції зменшити викиди в атмосферу, забруднення навколишнього середовища. Але на роботі та рішеннях останньої позначилися розбіжності в позиціях країн, неготовність Сполучених Штатів на такі рішучі заходи, які пропонувалися рядом країн Європи, Австралією та іншими країнами.

Ще одну спробу відновити «дух Кіото» було здійснено на конференції у Боні в липні 2001 р., і певного компромісу було досягнуто, однак без участі США. Українською делегацією на конференції відзначалося, що Україна готова виконати усі по-

ложення кіотського протоколу. Підкреслювалися й позитивні моменти: протягом останніх років емісія парникових газів в Україні зменшилася приблизно вдвічі.

Головну перешкоду процесу, який було започатковано в Кіото, становить позиція адміністрації Дж. Буша-молодшого. Саме заяви Дж. Буша та представників його адміністрації, які було зроблено у березні 2001 р. щодо виходу США із домовленостей в рамках процесу Кіото через погіршення економічної кон'юнктури в цій країні, поставили під сумнів кількарічні зусилля міжнародної спільноти. Ці зусилля, які було спрямовано на захист навколишнього середовища, мали розв'язати одну з найбільш дошкульних проблем на зламі століть. Але американською адміністрацією було заявлено про «надто високу ціну» для економіки США кіотських рішень, а також про готовність США взяти на себе природоохоронні зобов'язання тільки в разі аналогічної згоди країн, що розвиваються. Але останні мають значно менше можливостей, ніж провідна ринкова держава, віднайти необхідні кошти для проведення природоохоронних заходів. Відомо й інше: самі Сполучені Штати вже є однією з країн, які найбільшою мірою страждають від потепління глобального клімату через підняття Світового океану, повені та буревії.

Гребля «Три ущелини»: конфлікт часів

Прикладом того, що на питання про доцільний характер та масштаб впливу господарської діяльності людини на природне середовище немає простих відповідей, є спроба реалізації найбільшого у світі технологічного проекту — будівництво греблі через ріку Янцзи в районі «Трьох ущелин» у Китаї.

Це будівництво розглядається в країні як символ оновлення Китаю, його перетворення на економічну та міжнароднополітичну наддержаву. Причому так само, як і в колишньому Радянському Союзі, активно використовується риторика «підкорення природи», «прокладання шляху в майбутнє».

Традиційно будівництво гребель є приводом для захоплення ідеями національної величі та престижу країни. Так було в багатьох країнах, і знадобилось доволі багато часу та негативного досвіду (катастрофа в Айдахо, затоплення родючих земель, масштабна деградація екосистем в Україні, усьому СРСР тощо) для того, щоб навчитися з обережністю ставитися до подібних проектів. Утім, власний досвід, як показує практика, є більш повчальним. І стародавня китайська цивілізація, яка після століть застою поновила динамічний розвиток, широко використовує не тільки сучасні інтенсивні, а й екстенсивні методи розвитку, залучаючи до сфери виробництва все нові ресурси.

У 1994 р. у Китаї було розпочато реалізацію найбільшого в сучасному світі проекту «Три ущелини», який взагалі є наймасштабнішим після

спорудження Великої китайської стіни. Передбачається збудувати найбільшу дамбу, спорудити найбільшу штучну водойму. Загальна вартість проекту в 20 разів перевищує річний бюджет ООН. Під час спорудження цього гідротехнічного об'єкта буде використано 26 млн т матеріалів, з яких можна було б побудувати 44 єгипетські піраміди. 40 тис. працівників працюють у «Трьох ущелинах», починаючи з 1994 р., а остаточно роботи будуть завершені в 2009 р. Загальна вартість проекту — 28 млрд дол. Це вартість 14 космічних кораблів типу «Шаттл», проте це на 2 млрд доларів менше, ніж прямі збитки, які були заподіяні внаслідок паводку на Янцзи 1998 р.

75 % електроенергії Китаю виробляється з допомогою спалювання вугілля. Відтак кислотні дощі покривають території, що разом дорівнюють Японії. Таким чином вважається, що реалізація проекту дозволить поліпшити становище у сфері охорони здоров'я, знизити смертність. Адже натомість нова гідроелектростанція даватиме 18,2 млн кВт щорічно; для порівняння можна сказати, що вона зможе забезпечувати електроенергією 4 таких міста, як Лос Анжелес. Можна сказати, що «Три ущелини» — це модель забезпечення енергією Китаю в XXI ст.

Проте не все так просто, як це уявляють проєктанти та лобісти проєкту. Справді, його вартість, зважаючи на всі перелічені та інші переваги, не така вже й надвелика. Але це — якщо взяти до відома тільки вартість турбін та всі безпосередні техніко-економічні витрати. Інші міркування породжує більш широка оцінка можливого впливу майбутнього об'єкта на природу, на життя людей. Можна навіть сказати, що за своїми масштабами із самого початку прогнозованих негативних наслідків проєкт «Три ущелини» не має прецедентів.

Безумовно, знання про руйнівні наслідки стихії, які пов'язані з розливами Янцзи, спонукають до дій (тільки в 1998 р. від паводку постраждало 300 млн осіб, причому під водою опинилася територія, що за площею перевищувала Нову Зеландію). Однак зарубіжні експерти висловлювали сумніви в тому, що достеменно було проаналізовано всі альтернативи проєкту «Три ущелини», а також у тому, що перспектива побудувати щось таке, що «було б видно з космосу» (а такі міркування теж висловлювалися китайцями), не затьмарила очі проєктантам та відповідальним урядовцям.

Звичайно, прямі аналогії з будівництвом Великої китайської стіни не вповні справедливі. Адже в стародавні часи правителями країни використовувалася примусова праця. Жорстокість не знала меж і безпосередньо призвела до найбільшої в історії людства суто «виробничої трагедії» — загинуло 8 млн осіб під час будівництва, інакше кажучи, по одній людині на кожний метр стіни.

Коли будівництво греблі буде завершеним, за нею підніметься вода на висоту, більшу за 150 метрів. Уже починаючи з 2002 р. підлягають затопленню землі нижче за течією. Унаслідок заповнення водою великих територій під водою опиняться тисячі селищ, малих та великих міст. Доведеться переселити 2 млн осіб, для яких це означає великі особисті труднощі та страждання. У містах Фулін, Финду, як і в багатьох інших приречених населених пунктах, на будинках, історичних пам'ятках, технічних спорудах, можна побачити відмітки, на рівень яких підніметься вода.

Китай є великою країною, але в перерахунку на одного жителя в ній не так і багато земельних угідь. Але в 2009 р., коли планується остаточно заповнити водою прилеглі території басейну Янцзи, буде затоплено 40 тис. га родючих земель. Нові ж землі, які планується освоїти, далеко не такі якісні, як ті, що будуть виведені з аграрного обігу. Відтак доведеться освоювати території, які лежать в гірших кліматичних зонах, розташовані на схилах пагорбів.

Нарешті, згідно з даними сейсмологів, великі греблі — це спусковий гачок для землетрусів. І якщо зруйнується дамба «Трьох ущелин», велика хвиля може стати причиною загибелі мільйонів людей.

Буде завдано практично безпрецедентного удару по культурній спадщині, яка належить не тільки сучасній КНР: затопленню підлягають залишки 1200 стародавніх селищ, артефакти унікальної культури Ба. У географічному районі Янцзи загинуть храми, пам'ятки архітектури відразу кількох епох. Унікальні культурні об'єкти опиняться на глибині в кілька десятків метрів і назавжди будуть втраченими для людства. Певні кошти на збереження культури буде виділено, але, по-перше, їх вочевидь недостатньо (у країнах Заходу в таких випадках вартість культури та екозберігаючих програм дорівнює 3—5 % загальної вартості будівництва), а по-друге, навіть виділені кошти не втілюються в конкретні роботи через бюрократичні зволікання. Принаймні нічого схожого на ті масштабні роботи, які проводилися в Єгипті при будівництві Асуанської греблі, не очікується.

У Китаї, де в результаті реформ люди отримали нові свободи, мега-проект було піддано критиці, передусім з боку учених — археологів, істориків. Але вочевидь позиції головного архітектора проекту, який заявляв, що розглядає його реалізацію як битву в загальній боротьбі з природою, а також інших прибічників будівництва є на сьогодні сильнішими.

У конфлікті часів: майбутнє проти минулого та сучасного вочевидь перемагає майбутнє. Але чи потрібна така перемога? Адже ціна прогресу інколи ставить під сумнів доцільність того, що називають прогресом...

5.3.2. Екологічні пріоритети розвитку сучасної відкритої економіки України

Міжнародноекономічна орієнтація діяльності української держави у сфері екологічної і техногенної безпеки повинна визначатися цілями збереження природного потенціалу країни, його оздоровлення та створення кращих умов життя населення.

Те, що в економіко-технологічного поступу є і зворотний бік, Україна, чия модель міжнародної спеціалізації за наслідками свого функціонування не відповідає сучасним вимогам розвит-

ку, можливо, відчула гостріше за переважну більшість інших країн. Отруєння водоймищ, забруднення атмосферного повітря, територій, деградація земельних угідь — усе це об'єктивні супутні явища, характеристики загального стану відкритої економіки нашої країни.

Крім того, Україна має, як правило, застаріле виробництво, що є інертним стосовно впровадження інновацій, які можуть сприяти поліпшенню ситуації в природоохоронній сфері. Нарешті, незадовільні умови участі національного господарства в системі міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці самі по собі відтворюють несприятливу ситуацію: дефіцит торговельного балансу та ускладнення при загальному фінансово-речовинному балансуванні відкритої економіки унеможливають проведення масштабних зусиль у рамках екологічних програм.

Така обтяжена екологічними проблемами загальна соціально-економічна ситуація дісталася Україні в спадщину від Союзу РСР, в якому пріоритетом розвитку були виражено еконебезпечні чорна металургія, енергетика та сировинно-видобувні галузі. І навіть у цих пріоритетних галузях структурно деформованої економіки промислове обладнання є переважно технологічно застарілим, фізично та морально зношеним, яке не може працювати в екологічно прийнятному режимі.

Втім, було б неправильно скаржитися лише на несприятливі умови економіко-екологічного «правонаступництва»: стан реального сектору протягом початкового періоду незалежності не тільки не поліпшився, а й значно погіршився.

Своєрідним віддзеркаленням сьогоденного експортного профілю держави, в якому домінуючі позиції посідають енерго- та матеріаломістка продукція металургії, є катастрофічний стан довкілля в регіонах Донбасу та Кривбасу. Україна взагалі «лідидує» серед країн СНД за показником забруднення повітря, викидаючи в нього 4—5 млн т шкідливих речовин щорічно, причому на дві третини цей показник забезпечує саме Донецько-Криворізький комплекс. До речі, й саме екологонебезпечне виробництво має серйозні внутрішні проблеми. Так, із 209 шахт, які діють в Україні, 75 % є аварійними. Практично всі вони потребують радикальної модернізації виробництва, що й не дивно: більше половини українських шахт було введено до ладу понад 100 років тому, а брак інвестиційних коштів унеможливорює потрібну модель реформи галузі.

Взагалі ж гіпертрофована українська теплоенергетична галузь «забезпечує» до третини викидів в атмосферу, а тісно пов'язана з

нею металургійна промисловість — 35—40 % усієї маси забруднюючих речовин від стаціонарних об'єктів забруднення.

Екологічні проблеми, які виникають через незадовільні умови міжнародної економічної діяльності, знову актуалізують найбільш болючу для сучасної України тематику. Адже енергетична спеціалізація Радянського Союзу, зокрема у вигляді акценту на поставках за кордон електроенергії, стала якщо не прямою причиною Чорнобильської катастрофи 1986 р., то, принаймні, важливим її фактором: саме струм, що його виробляла ЧАЕС, значною мірою спрямовувався по експорту за західний кордон України.

Екологічна межа, яку не можна переступати, стала водночас і межею економічного зростання, причому як у світі в цілому, так і в Україні. Скрутна соціально-економічна, гуманітарно-екологічна ситуація примушує шукати ефективні відповіді на питання про те, що в умовах відкритого ринкового простору треба робити, маючи на меті якомога скоріше радикальне поліпшення якості розвитку. При цьому сфера міжнародної економічної діяльності України є як об'єктом, так і інструментом політики, що спрямовується на подолання екологічної кризи як складової загальної структурної кризи, а також на динамізацію необхідних перетворень.

Насправді є багато напрямів оптимізації екологічної складової міжнародної економічної діяльності України. Однією з ключових умов у цьому зв'язку є створення необхідної правової бази (в доповнення до Закону України «Про енергозбереження» від 1994 р., багато з положень якого ігноруються в повсякденній практиці) та її дотримання господарюючими і регулюючими суб'єктами. Є резерви розширення співробітництва зі спеціалізованими міжнародними організаціями, зокрема в контексті врегулювання чорнобильської проблеми. Назрілою є потреба в розробленні орієнтованої на екологічні критерії концепції структурної перебудови національної економіки.

У реальному секторі на порядку денному — проведення технічного переозброєння із застосуванням замкнених технологічних циклів при запровадженні ефективного екологічного контролю, зокрема стосовно продукції, що поставляється на експорт. Потрібний кращий контроль за рівнями енергоспоживання на виробництві та в побуті. Особливої уваги заслуговують такі цілком конкретні завдання, як забезпечення кращої ізоляції трубопроводів, економного освітлення, повторного використання тепла. Доцільним є введення стимулів до використання менш енергови-

тратних технологій опалення та зберігання тепла житлових приміщень, енергоізоляційних дверей, вікон, дахів.

Усе це тісно пов'язано з результатами експортно-імпоротної діяльності України, адже йдеться про заощадливіше використання як первинних енергоресурсів, так і ресурсів вторинних, утворених на їх базі. І як перші, так і другі, як ми знаємо, можуть бути предметом закупівель, транзиту та експорту з території України.

Важливим аспектом та умовою «екологізації» виробництва і міжнародної економічної діяльності є поширення прогресивних технологій. Це може стати засобом заощадження ресурсів, залучення до використання тієї частини пального та сировини, які раніше втрачалися, ставали побічними продуктами обробки, наслідком неповної технологічної утилізації. Зокрема, йдеться про раціональнішу, максимально повну утилізацію ресурсів, які вважалися відпрацьованими.

Важливим додатковим інструментом регулятивної політики має стати впровадження природоохоронних програм, економічного механізму платежів за використовувані природні ресурси, що приведе до більш чіткого розуміння реальної суспільної користі виробничої діяльності окремих підприємницьких структур та до поліпшення балансових показників відкритої економіки України в довгостроковій перспективі. Але головним очікуваним результатом тут має стати поліпшення стану навколишнього середовища. Причому в цьому аспекті можна казати про певні позитивні зрушення, які відбулися наприкінці століття.

У сучасному світі, своєрідній мегасистемі, яку становлять взаємозалежні елементи національного масштабу, ці українські досягнення в економічній та екологічній сферах мають за своєю природою міжнародний характер. Адже йдеться про певне зниження забруднення вод (отже, про позитивну тенденцію для усього причорноморського регіону) та кількості шкідливих речовин, які викидаються в повітря (це має значення не тільки для сусідніх країн, а й у глобальному вимірі). А враховуючи аграрну складову експортної спеціалізації України та реальну націленість багатьох національних виробництв на зарубіжний збут, можна навіть казати про утилітарні міжнародно-економічні наслідки успішної реалізації екопрограм: меліорація, рекультивация земель та повернення до сфери аграрного і промислового обігу земельних ділянок стає позитивним фактором розвитку національної спеціалізації країни.

Про певні здобутки нещодавнього періоду в політиці щодо охорони природного середовища в Україні свідчать дані табл. 5.6.

**Основні показники охорони
навколишнього природного середовища**

Показник	Одиниця виміру	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2000 р. у % до 1999 р.
Кількість забруднених вод, що скидаються у природні поверхні	млрд м ³	4,2	4,0	3,8	95,0
Кількість шкідливих речовин, які викидаються в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення	млн т	4,1	4,0	4,0	100,0
Рекультивація порушених земель	тис. га	3,0	3,3	3,6	108,3

Джерело: Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 р. — К.: Інтеллект, 1999. — С. 127.

Окремими напрямками екополітики держави є збереження заповідного фонду України, вжиття заходів для збереження річок України, що передбачає встановлення жорсткого контролю за якістю питної води, за скиданням шкідливих відходів до річок. Потрібен постійний моніторинг підприємств України з точки зору їх техногенної надійності. Причому після визначення шкідливих та потенційно небезпечних підприємств слід установити спеціальний контроль за їх виробничою діяльністю з метою забезпечення необхідних природоохоронних норм, а в найгірших випадках — перепрофілювання або закриття.

Доцільно залучити до вітчизняної практики міжнародного досвіду та технологій використання прогресивних електропобутових приладів, автомобільних двигунів, які працюють із бензиновими сумішами, етиловим спиртом, а також на природному газі. (Японські «Тойота» та «Хонда» вже продають так звані гібридні моделі двигунів у США, які споживають 2,9 літра на 100 км). У цьому зв'язку доцільно поставити питання про зниження та навіть скасування митних зборів при імпорті високотехнологічної продукції, використання якої сприяло б заощадженню енергії та тепла.

Розглядаючи західний досвід екологічної політики, варто згадати її медичні аспекти. Передусім слід відзначити великомасштабну кампанію проти куріння, яка триває вже не перше десятиліття. Усвідомлення особистої небезпеки (в тютюновому димі міститься 40—50 канцерогенів, не кажучи про інші наслідки для здоров'я) та втрат від цього поведінкового явища (а щорічно світова економіка втрачає від куріння 200 млрд дол.) повинно поширитися й на Україну, що не тільки сприятиме збереженню здоров'я людей, поліпшенню «індивідуальної екології», а й матиме чималий економічний ефект.

Практичними заходами оптимізації системи природокористування в Україні в контексті нагальних глобальних проблем наявного міжнародного досвіду, яких необхідно вжити саме на національному рівні, передусім є:

- розроблення комплексної концепції реформування виробничої бази промисловості та сільського господарства з урахуванням екологічних критеріїв та факторів розвитку;
- розроблення широкої законодавчої бази у сфері охорони навколишнього середовища та природокористування та забезпечення дотримання правового режиму в екологічній сфері;
- перехід до застосування екологічнобезпечних технологій, машин та приладів, що практично має здійснюватись безпосередньо базовими господарськими ланками, людьми в побуті, але за активної регулятивної структурної політики держави;
- забезпечення державою захисту надр країни, для чого слід розробити механізм контролю за використанням надр, зокрема через надання ліцензій тощо; наукового обґрунтування потребує визначення доцільності розробки надр та їх використання з урахуванням національних інтересів нашої держави;
- запровадження аудиту енерго- та ресурсоспоживання відповідно до досвіду ряду провідних ринкових країн;
- визначення пріоритетів інвестиційної діяльності в Україні під час проведення політики залучення іноземних капіталів згідно з міркуваннями екологічної і техногенної безпеки, збереження навколишнього середовища та його відновлення;
- активізація та підвищення ефективності участі країни в роботі міжнародних екологічних організацій, налагодження кращої взаємодії з ініціативними організаціями та групами, що ставлять на меті захист навколишнього середовища — «Грін Піс» та ін., діяльність яких потребує належної підтримки на державному рівні;
- співробітництво з фінансовими донорами ряду екологічних програм, що проводяться в Україні.

5.3.3. Утилізація відходів — ознака сучасної відкритої економіки

Важливим використовуваним або потенційним джерелом сировини та, навіть, енергії можуть бути відходи виробництва та побутове сміття, тобто вторинна сировина. Таке ставлення питання є тим більш актуальним, що, згідно з експертними оцінками, лише 3—5 % від загального обсягу мінеральних ресурсів, що споживаються людством, перетворюються на певний кінцевий продукт, тоді як решта потрапляє в категорію відходів виробництва.

Важливою рисою сучасної розвинутої економіки є високий рівень утилізації відходів, перевантаження якими значно ускладнює розвиток України та погіршує стан довкілля. За даними Міністерства екології України, на кожного мешканця країни припадає більше ніж півтонни відходів, причому вони займають площу біля 170 тис. га. Перероблення ж відходів є насправді «вузьким місцем», і навіть у Києві, який є лідером в Україні щодо розроблення технологій утилізації, за оцінками, в 2001 р. використовувалося тільки 8 % сміття.

Тому актуальним для нас прикладом для дій у напрямі до більш цивілізованих норм господарювання є те, що в країнах Скандинавії перероблення вторинних матеріалів вже зараз забезпечує матеріалами та енергією значну частину не тільки сукупної промислової продукції, а й експортних поставок.

Щодо використання виробничих відходів, то в цілому ряді випадків прикладом такого ставлення людини до використання ресурсів планети, який відповідає реаліям третього тисячоліття, можна вважати елементи господарського життя північноєвропейських країн та Японії. Скажімо, у Фінляндії утилізується 90 % металевого брухту. У масштабах ЄС вже на початку XXI ст. планується забезпечити повторне використання більше, ніж половини побутових відходів, а незабаром — двох третин таких відходів.

До речі, на пересічного мешканця великого міста припадає в середньому на рік від 300 кг до 1 тонни побутового сміття. Ще більшими є обсяги промислових відходів. Зважаючи на кількість населення в урбанізованих регіонах, мегаполісах (що інколи обчислюється десятками мільйонів), а також на насиченість такого роду відходів корисними речовинами, подібні регіони можна вважати справжніми джерелами сировини антропогенного походження.

Так, вміст металів у побутовому смітті не поступається за насиченістю корисними елементами відповідним рудам. А оскільки, на відміну від руд, побутове сміття має велику тепломісткість (наближаючись за цим параметром до деяких традиційних енергоносіїв), то утилізація сміття може стати (а в багатьох випадках реально стає!) значним важелем часткового розв'язання енергетичної проблеми, а також підвищення ефективності економіки, національної конкурентоспроможності, фінансових заощаджень та засобом ресурсозбереження. Прикладом цього можна вважати досвід Швеції та Данії, де 3/4 побутового сміття використовується в енергетиці. США є світовим лідером за валовими обсягами утилізації сміття в енергетиці — там розташовано більшість сміттеспалювальних заводів, яких усього у світі наприкінці століття налічувалось більше тисячі. Загалом же для індустріально розвинутих країн поступово типовою стає ситуація, коли від 1/10 до 1/4 вартості використовуваних ресурсів припадає саме на вторинну сировину.

Щоправда, заради справедливості варто відзначити, що і в цієї медалі є зворотний бік: спалювання сміття саме по собі приховує небезпеку викидів у повітря високотоксичних речовин, і через це процес будівництва нових сміттеспалювальних заводів було в 90-х роках, особливо у Західній Європі, дещо пригальмовано.

5.3.4. Продовольчий потенціал: українські реалії у світлі міжнародних проблем

Розглядаючи перспективи міжнародної економічної діяльності для України, а також моделюючи довгострокову експортну спеціалізацію як країни в цілому, так і індивідуальних суб'єктів виробничо-збутової діяльності, не можна не враховувати суперечливі особливості розвитку національного продовольчого сектору. Ця суперечливість передусім полягає в тому, що значний виробничий, експортний потенціал, який є в наявності, не реалізується в достатній мірі. А потенціал цей є значним. Для підтвердження цього досить сказати, що АПК України забезпечував 30 % харчової продукції усього колишнього Союзу РСР, а по окремих ключових позиціях — переважну частину товарів. Зокрема, вироблялося 70 % солі, 60 % цукру колишнього СРСР, причому за останнім показником до 1990 р. Україні належало перше

місце в світі. Серед інших важливих видів виробництва можна відзначити виробництво спирту — 40 % та олії — 35 % від загальнонарадянського показника.

Для розуміння особливостей такого співробітництва для України важливо враховувати, що вона є не тільки виробником, а й великим споживачем агропромислової продукції. Причому через розбалансованість виробництва в галузі наша держава інколи закуповує продукцію, яку потенційно могла б виробляти. Така ситуація виникає навіть стосовно зернової продукції, як, наприклад, у квітні 2000 р., коли постало питання (причому не вперше) про закупівлю хлібного зерна в Казахстані та у країн Східної Європи.

І саме у зв'язку з цим — місткістю внутрішнього ринку в нашій державі, так само, як і в багатьох інших країнах — слід відзначити таку особливість кореляції функцій національного виробництва та експортно-імпоротної діяльності: навіть значні обсяги їх агропромислового виробництва не обов'язково означають міжнародну спеціалізацію на виготовленні харчової продукції та сільськогосподарської сировини. Наприклад, Китай з населенням понад 1,2 млрд, який є основним виробником пшениці, водночас є і найбільшим її імпортером.

Слабкість купівельної спроможності населення України веде і до кризи внутрішнього збуту продукції вітчизняних аграрних виробників, а це, у свою чергу, погіршує перспективи їх міжнародної конкурентоспроможності в майбутньому через неможливість акумулювання коштів для модернізації застарілої техніки, закупівлі добрив, проведення меліоративних робіт. Так, близько 2/3 українського населення не в змозі забезпечити свої потреби в необхідних продуктах харчування.

Аграрна спеціалізація певної країни в системі міжнародного поділу праці сама по собі не повинна сприйматися як свідчення того, що така країна має несприятливі позиції в системі міжнародного поділу праці та є «аграрним придатком» інших держав. Більше значення тут має інше, а саме — ефективність виробництва. Так, у США, де в аграрному секторі зайнято близько 3,5 % економічно активного населення, виробляється близько чверті аграрної продукції західного світу. Велику роль в економіках країн Євросоюзу відіграють аграрні види виробництва (як рослинницького, так і тваринницького). Причому саме аграрні статті спільного бюджету ЄС традиційно є найбільш «важкими», і з приводу них інколи точаться найбільш активні дискусії. Крім США та країн Євросоюзу, провідними експортерами сіль-

ськогосподарської продукції є Канада, Аргентина, Австралія, Нова Зеландія.

Отже, ряд провідних індустріально розвинутих країн традиційно зберігають за собою і роль лідерів аграрного виробництва, які контролюють основні ринки цієї галузі. Як правило, в таких країнах має місце ретельно пророблене законодавство щодо тарифного та нетарифного регулювання торгівлі аграрною продукцією, а головне — в них налагоджено ефективне та висококонкурентне її виробництво, яке базується на порівняльних кліматичних, економічних перевагах щодо окремих видів міжнародної спеціалізації.

Досвід країн — лідерів аграрного виробництва свідчить про значний прогрес, що його було досягнуто в сільському господарстві планети протягом ХХ ст. Його характеризує зростання продуктивних сил у галузі, передусім завдяки поширенню машин, а також виведенню гібридного насіння та порід свійських тварин. Позитивним наслідком цього поступу стало зростання сукупного потенціалу світового аграрного виробництва. Причому навіть без запровадження принципів та невикористовуваних зараз технологій виробництва майбутнього, згідно з деякими експертними розрахунками, можна забезпечити продовольством понад 10 млрд людей.

Але, на жаль, на багатьох людей планети така раціональна логіка не поширюється, що веде до висновку про недостатність для практичного аналізу знання тільки узагальнюючих агрегатних показників. Адже родючі ґрунти, атрибути високої культури землекористування та вирощування худоби поширені в світі далеко не рівномірно. Від 1 до 1,5 млрд людей, кожна четверта дитина у світі страждають від недоїдання. Півмільярда із загального населення планети голодує, причому половину з цієї кількості людей голодування призводить до хвороб або смерті. Особливо невтішними є показники по Африці, де взагалі в жахливому економічному стані живуть 300 млн людей, тобто 45 % населення.

Очевидно, що голод стає однією з глобальних проблем людства. Відтак кожна з країн, що володіють родючими ґрунтами, несе відповідальність за їх збереження та ефективне використання. З погляду сучасних ринкових цінностей може здаватися неправдоподібною думка про те, що значення цього виду природних ресурсів у майбутньому зростатиме. Втім, реальних альтернатив традиційним методам вирощування культурної біомаси поки що немає. А з урахуванням постійного зростання на-

селення планети, руйнації ґрунтів, розширення пустель, можливих катаклізмів, що можуть спричинити виведення великої кількості земель з-під активного аграрного користування, суспільна цінність придатних для обробки територій зростатиме.

Актуальним завданням є поширення на країни, що розвиваються, прогресивних технологій аграрного виробництва. Важливим завданням є і забезпечення доступу країн третього світу до сучасних машин та обладнання. Адже багато з них користуються такими застарілими та неефективними методами, як, наприклад, кочове тваринництво та переліг, причому інколи з вирубною та випалюванням лісових масивів.

Останнє явище в Бразилії (де у такий спосіб знищуються важливі для відтворення кисню тропічні ліси) набуло справді загрозливих масштабів для людства, екосистеми планети. Причому через низьку родючість земель, які вводяться таким чином у сільськогосподарський обіг, вирубка лісів не припиняється, а використані з метою отримання двох—чотирьох урожаїв ґрунти деградують. Відтак вповні можливим є ставлення питання про застосування інтернаціональних засобів розв'язання проблеми зубожіння бразильських селян та залучення іноземних інвестицій з метою переключення їхньої діяльності на інший напрямок аграрного виробництва, зокрема виробництва, що орієнтується на експорт.

Експортна орієнтація аграрного господарства є важливим фактором його розвитку, який, діючи протягом століть, зумовив національну спеціалізацію окремих країн, зокрема й України.

Справді, агропромислова спеціалізація є традиційною не тільки для земель сучасної України, вона мала місце й у стародавні часи. Це стосується ще періоду дослов'янської державності, зокрема скитсько-сарматського хронологічного проміжку. Відомо, що й пізніше, вже за часів Середньовіччя — міжнародної торгівлі Київської Русі — прайоритетна держава була важливим учасником торговельних відносин, пов'язаних з купівлею-продажем аграрної продукції.

Але сьогодні потенціал аграрної спеціалізації України значною мірою обмежується як факторами геоекономічного порядку (жорстка конкуренція на міжнародних ринках агропродукції, кількісні обмеження на ввезення з боку ряду країн, і передусім ЄС), так і неможливістю подовження практики інтенсивного розвитку агровиробництва та надмірної експлуатації земельних ресурсів. Адже відомо, що Україна — це найбільш розорана країна Європи, причому вона потерпає від прогресуючої деградації земельних угідь, площа яких становить біля 20 млн га.

При цьому на виробництво одиниці валового продукту АПК Україна витрачає в 2—3 рази більше енергоресурсів та сировини, ніж провідні ринкові країни. А через погану систему транспортування, незадовільний стан шляхів сполучень, нерозвинутість інфраструктури галузей переробки аграрної сировини в Україні втрачається значна частина зібраного врожаю (найгірші «досягнення» по окремих роках — біля 60 %), що зменшує експортний потенціал та призводить до імпоротної залежності.

На проблему накладає відбиток і соціальний чинник: у сільській місцевості мешкає близько 40 % громадян України, тому оптимізація міжнародно-економічного статусу стосовно сфери аграрного співробітництва є засобом поліпшення добробуту населення.

З метою динамізації розвитку сільського господарства в країні важливим є широке впровадження зарубіжного досвіду організації аграрного виробництва, сприяння збуту продукції галузі та захисту від іноземної, інколи недобросовісної, конкуренції. Разом з тим створення, скажімо, фермерських господарств не є самоціллю державного впливу на сільське господарство. Його прийнятні організаційні форми на мікрорівні мають враховувати традиції господарського укладу, що віками формувався в українському селі.

Функція держави з підтримки міжнародної економічної діяльності аграрних виробників полягає в допомозі багатьом господарствам подолати збитковість через проведення гнучкої податкової, страхувальної, цінової, кредитної політики, зокрема за допомогою кредитування експорту. Предметом особливої уваги має бути введення до країни демпінгової та низькоякісної аграрної продукції, товарів, які не мають відповідних сертифікатів якості або не відповідають тим, що є в наявності. Слід проводити більш гнучку податкову політику та політику квотування, диференціюючи імпортовані товари як такі, що є конкурентними вітчизняним на внутрішньому ринку, та такі, що не мають відповідних аналогів. В організаційному плані слід сприяти розвитку таких підприємницьких структур, які виявляють свою життєздатність в умовах ринку, ефективних та економічно доцільних посередницьких організацій, передусім аграрних біржових установ, торгових домів.

Це допоможе подолати ситуацію, за якої на багатьох сегментах вітчизняного ринку домінують імпортні товари, а слабкість ринкових позицій українських агропромислових виробників не дає змоги їм акумулювати кошти на проведення модернізації виробництва, здійснити перероблення продукції рослинництва, тваринництва тощо та довести її до кінцевого споживача. Разом з тим, нездатність діяти в умовах ринку багатьох аграрних вироб-

ників не слід вважати підставою для подальшого опікування не-ефективними виробництвами, а скоріше — як привід для політики реструктуризації власності на селі.

Ключовими складовими експортного розвитку агропромислової галузі України мають стати підвищення якості продукції до рівня світових стандартів, подолання обмежень на експорт української сільськогосподарської продукції в інші країни, в тому числі у країни СНД та ЄС, залучення до аграрного сектору іноземних інвестицій, зокрема через створення спільних підприємств.

Резюме

Збільшення масштабів виробництва людини зумовило таку ситуацію, за якої економічне відтворення в загальносвітовому масштабі (а міжнародна економічна діяльність є водночас стадією та окремих сектором такого відтворення) виявилось порівнянним із обсягами ряду ключових видів ресурсів, а також зі здатністю планетарної екосистеми «засвоювати» результати антропогенного впливу та компенсувати їх.

Суперечність між традиційною витратною техногенною парадигмою розвитку та його фізичними, екологічними лімітами позначається на технологічних процесах міжнародного за своєю природою виробництва та зумовлює необхідність прийняття свідомих акцій та взаємних зобов'язань країн щодо зниження негативного впливу на навколишнє середовище. Екологічні детермінанти сучасної парадигми господарського розвитку дедалі більшою мірою спричиняються до практичних наслідків, що забезпечується завдяки спільним міжнародним зусиллям. Зокрема, після ряду ініціатив західних країн, передусім США, у 1997 р. у Кіото на форумі країн — членів Рамкової конвенції ООН з кліматичних змін було запроваджено ліміти на викиди газів, перевищення яких тими або іншими країнами можливе тільки у разі закупівлі ними частини лімітів в інших країн.

Міжнародний досвід дає позитивні приклади поліпшення екологічних характеристик економічної діяльності. Це — утилізація відходів, запровадження ресурсозберігаючих технологій, альтернативних джерел енергозабезпечення.

Надзвичайно тісно пов'язаною зі станом навколишнього середовища галуззю, яка при цьому сама постає фактором тиску на нього, є аграрне виробництво. Міжнародні фактори накладають специфічний відбиток на розвиток сільського господарства окремих країн. Передусім це пов'язано

з можливостями використовувати міжнародну торгівлю для продовольчого балансування, міжнародного продажу відносно надлишкових товарів. А ці можливості, у свою чергу, зумовлюються кількістю населення окремих країн та необхідністю заповнення власних ринків аграрної продукції, а також рівнями продуктивності аграрного виробництва. Відтак великі або порівняно незначні валові показники з окремих видів сільськогосподарської продукції, як і агреговані показники по всій галузі, не обов'язково означають превалювання, відповідно, аграрного експорту чи імпорту.

Використання передового зарубіжного досвіду щодо охорони навколишнього середовища разом із проведенням широкої технічної модернізації промисловості та сільського господарства, є ключовими умовами динамізації та поліпшення якості розвитку української економіки, її виходу на більш сприятливі позиції в системі міжнародної кооперації праці.

Однією з ключових цілей розвитку механізму міжнародної економічної діяльності України є оптимізація аграрного виробництва, його максимізація інтенсивними засобами. Це завдання має для України не тільки експортне, а й загальносоціальне значення — адже значний відсоток населення держави зайнятий або безпосередньо в сільському виробництві, або в галузі перероблення продукції рослинництва та тваринництва. Ураховуючи світовий досвід господарювання на селі, доцільним є запозичення сучасних форм господарювання, але за умови їхньої адаптації до вітчизняних реалій.

ПОЗАЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК

Теоретичні паралелі

Як і у випадку з аналізом фізичних лімітів природокористування, при врахуванні екологічних наслідків виробничої діяльності, інакше кажучи — наслідків залучення матеріальних ресурсів до механізму відтворення — важливе методологічне значення мають роботи представників неомальтузіанської школи та тих учених, які переймалися проблематикою негативних побічних ефектів функціонування і розвитку економіки з погляду стану навколишнього середовища.

Дж. Форрестер, автор книги «Світова динаміка», уперше в сучасній науці комплексно розглянув проблему природних обмежень світового економічного розвитку та здійснив спробу визначити характер взаємозалежності виробничих чинників та наслідки їхньої дії. Ним було запропоновано широкий системний контекст, який інтегрує по-

точні соціальні показники, динаміку капіталовкладень, стан навколишнього середовища, продовольче забезпечення, рівні народжуваності та смертності, вичерпування природних ресурсів.

Формальним результатом роботи Дж. Форрестера стали функціональні моделі, що одержали індекси СВІТ-1 та СВІТ-2. Вони включили в себе повну діаграму світової моделі, що інтегрує п'ять змінних величин: населення, природні ресурси, капіталовкладення (фонди), частка фондів у сільському господарстві та забруднення.

Забігаючи наперед, зазначимо, що докладніше розглядувані питання висвітлювалися у ширшій моделі СВІТ-3 групою спеціалістів під керівництвом Д. Х. Медоуза. У полі зору авторів опинилося широке коло питань стану природи та характеру економічного зростання, глобальної рівноваги, особливостей сучасного технічного поступу. Йдеться насамперед про наслідки таких п'яти провідних тенденцій світового розвитку, як прискорена індустріалізація, швидке зростання населення, дефіцит продуктів харчування, виснаження непоновлюваних ресурсів та погіршення стану навколишнього середовища.

Моделі типу СВІТ фактично довели обмеженість природного потенціалу, насамперед у матеріально-ресурсному, екологічному аспекті. Разом з тим серед недоліків праць типу «СВІТ» слід зазначити штучно надану світовій економіці гомогенність — відсутність регіонально-секторального аналізу. Відсутня й диференціація окремих важливих компонентів системи — різновидів забруднення, капіталовкладень, зростання населення тощо.

У книзі «Межі зростання» її автори (Д. Х. та Д. Л. Медоуз, Й. Рендерс та В. Беренс) дослідили динамічні компоненти зростання в їх взаємозв'язку та зробили кілька важливих висновків. Зокрема, йшлося про необхідність вибору таких моделей розвитку, які передбачають зниження обсягів залучуваних ресурсів, послаблення негативного тиску з боку виробничої діяльності на навколишнє середовище. На думку авторів, експоненціальне зростання забруднення навколишнього середовища може спричинити руйнування окремих екосистем і навіть самої біосфери як цілісного організму. Процес економічного зростання у тому вигляді, в якому він відбувається зараз, поглиблює розрив між багатими та бідними країнами світу. Крім того, зростає нерівномірність забезпечення людей продуктами харчування, а також забезпечення окремих країн необхідними виробничими ресурсами.

З цікавими моделями світового розвитку виступали В. Леонтьєв з групою інших експертів, які працювали під егідою ООН. Вони підготували доповідь «Майбутнє світової економіки».

Інший відомий автор — Л. Клейн розробив економіко-математичний проект ЛІНК, який здобув широке науково-практичне застосування.

Я. Тінберген здійснив спробу осмислення основних засад глобально-економічного устрою з урахуванням гуманітарних, екологічних, ре-

сурсних проблем. Він висунув велику кількість конкретних пропозицій щодо вироблення універсальної системи світового господарства.

Докладний розгляд ресурсо-екологічних, навіть філософсько-футуристичних, питань неодноразово ставав предметом розробок під егідою Римського клубу, Гудзонівського інституту та багатьох інших наукових закладів, груп дослідників, окремих авторів з різних країн.

Терміни та поняття

Екологічні пріоритети — цілі збереження природного середовища, охорони видів тваринного та рослинного світів, відновлення біосистем та ландшафтів, які мають (як правило) позаекономічний зміст та характеризують здатність людства (окремих країн) до самообмеження щодо кількості благ, які споживаються (через фінансові витрати на проекти природозбереження та обмеження екологічно шкідливих видів виробництва).

Антропогенний вплив — тиск людини на навколишнє середовище, який спричиняє погіршення стану природних систем, зміни ландшафтів, поширення площі урбанізованих територій та сільськогосподарських угідь тощо.

Вторинна сировина — ресурси, які за своїм походженням є матеріалами, що завершили життєвий цикл у складі відпрацьованої продукції, утворилися як відпрацьовані фракції сировини або субпродукти виробництва та можуть використовуватись під час виробництва нової продукції за умови відповідної обробки, транспортування чи складання. В умовах подальшого поступу НТП та пожорсткішання екологічних вимог до процесу виробництва зростає частина утилізованих відходів, відбувається перехід виробництва до безвідходних технологій, замкнених технологічних циклів.

Екологічна безпека — комплексна характеристика здатності суспільства забезпечувати підтримання в природному стані навколишнього середовища, що важливо для відтворення біосистем, забезпечення здоров'я людей і є сприятливою передумовою для аграрного виробництва.

Меліорація земель — система взаємопов'язаних заходів з метою поліпшення якості земельних угідь, відтворення їх природних властивостей, родючості та ефективності ґрунтів. Метою М.з. є поліпшення умов та збільшення продуктивності сільського господарства, відтворення лісових зон, попередження повені, ерозії, засолення ґрунтів та ін.

Продовольча безпека — характеристика здатності національної економіки та держави гарантувати стабільне та безперервне забезпечення населення продуктами харчування. П.б. ураховує необхідність створення та підтримання запасів продовольства на випадок надзвичайних і тривалих несприятливих кліматичних ситуацій і суспільно-політичних подій.



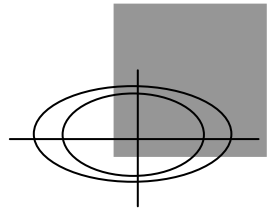
Контрольні питання

1. У чому полягають екологічні обмеження економічного зростання в умовах сучасного ТНП?
2. У якому напрямі повинна формуватися нова парадигма економічного розвитку та методів природокористування?
3. Охарактеризуйте міжнародні зусилля щодо розв'язання найбільш гострих проблем навколишнього середовища та основні завдання світової спільноти на майбутнє.
4. У чому полягають основні проблеми зі шкідливим впливом на навколишнє середовище та подоланням наслідків техногенних катастроф для України?
5. Які галузі економіки України справляють найбільш негативний вплив на навколишнє середовище та якими є шляхи поліпшення екологічних умов їхньої роботи?
6. Обґрунтуйте думку про те, що Україна є однією з тих країн, для яких завдання охорони навколишнього середовища постають з особливою гостротою та вимагають особливої відповідальності.
7. Яким чином наявний міжнародний природоохоронний досвід може бути застосованим в умовах України?



Література

1. Будущее мировой экономики: Доклад группы экспертов ООН во главе с В. Леонтьевым. — М., 1979. — С. 26.
2. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс Й., Беренс III Вильям. Пределы роста. — М., 1991. — 208 с.
3. Новицкий В. Є. Міжнародна кооперація праці: проблеми та моделі. — К., 1994. — 166 с.
4. Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на 2000 рік. — К.: Інтеллект, 1999. — 159 с.
5. Форрестер Дж. Мировая динамика. — М., 1978. — 168 с.
6. Печчи А. Человеческие качества. — М., 1980. — 302 с.



ДОДАТКИ

Основні макроекономічні показники України в контексті міжнародної економічної діяльності (статистика та прогноз)*

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Макроекономічний розвиток:												
ВВП, млн грн	54516	80510	92484	113871	130952	144165	155799	170039	183846	200724	219150	239268
ВВП, млн дол. США	54516	80510	92484	113871	29017	28601	28657	29258	29736	30657	31606	32565
Дефлятор ВВП	4,135	0,64	0,19	0,25	0,15	0,09	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06
Зростання реального ВВП	-0,118	-0,10	-0,032	-0,015	0	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03
Обмінний курс гривні до дол. США на кінець періоду	1,83	1,88	1,90	4,2	4,83	5,26	5,62	6,01	6,36	6,74	7,13	7,55
Експорт товарів та послуг (без факторних доходів), млн дол. США	17090	20346	20355	19541	20518	21544	22621	23978	25417	26942	28558	302272
Імпорт товарів та послуг (без факторних доходів), млн дол. США	18280	21468	21891	20578	21606	22687	23821	25250	26765	28371	30074	31878

Баланс торгівлі товарами та послугами (без факторних доходів) млн дол. США	-1190	-1122	-1536	-1037	-1089	-1143	-1200	-1272	-1348	-1429	-1515	-1606
Чисті факторні доходи, млн дол. США	-434	-572	-644	-737	-804	-860	-999	-1087	1168	1177	-1220	-1302
Зовнішній поточний рахунок, млн дол. США	-1152	-1185	-1335	-1273	-1392	-1503	-1699	-1859	-2017	-2106	-2236	-2408
Зовнішній поточний рахунок, % ВВП	-3,9	-2,7	-2,7	-3,4	-4,8	-5,3	-5,9	-6,4	-6,8	-6,9	7,1	-7,4
Консолідований фіскальний дефіцит, за визначенням МВФ, млн грн.	2570	2615	5189	3758	4321	4757	5141	5611	6067	6624	7232	7896
Консолідований фіскальний дефіцит, % ВВП	4,7	3,2	5,6	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
Процентні виплати, млн грн	830	1281	1680	4209	4714	6363	12552	14547	16150	16546	18104	20441
за внутрішнім боргом (ОВДП)			930	1966	407	1357	6945	811	8821	8661	9481	10783
за зовнішнім боргом (європейські та інші приватні ринки)	0	0	0	315	1397	1612	1832	2354	2934	3173	3572	4242

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
за зовнішнім боргом (Світовий банк, МВФ та інші офіційні кредитори)	—		750	1927	2910	3393	3775	4082	4395	4712	5051	М17
Консолідований фіскальний дефіцит без відсоткових виплат, млн грн	1740	1334	3509	—451	—393	—1605	—7411	—8936	—10084	—9922	—10872	—12546
Консолідований фіскальний дефіцит без відсоткових виплат, % ВВП	3,2	1,7	3,8	—0,4	—0,3	—1,1	—4,8	—5,3	—5,5	—4,9	—5,0	—5,2
Податкові та неподаткові надходження, без урахування соціальних фондів та надходжень від приватизації, % ВВП	28,3	26,7	27,5	27,0	26,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Частки окремих видів фінансування дефіциту консолідованого бюджету, %:												
Внутрішні (ОВДП)	...	...	...	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Зовнішні (Світовий банк, МВФ та інші офіційні кредитори)	...	...	...	30	50	40	20	20	20	20	20	20

Зовнішні (європейські та інші приватні ринки)	...	...	...	40	10	20	40	40	40	40	40	40
Зовнішні (країни СНД)	...	...	...	-15	-8	-8	-8	-7	-7	-7	-7	-7
Надходження від приватизації та ін.	...	...	...	5	8	8	8	7	7	7	7	7
Державний борг:												
Державний борг, основна сума, млн грн	19536	24438	30542	46689	66471	76810	86222	96021	106393	117382	129421	142623
Внутрішній борг, основна сума, млн грн	4206	7770	12423	13747	15476	17379	19435	21680	24107	26756	29649	32807
У т. ч. ОВДП (основна сума)	217	1788	6736	8061	9789	11692	13749	15993	18420	21070	23962	27121
Чистий продаж ОВДП, млн грн	217	1571	4948	1325	1729	1903	2057	2245	2427	2650	2893	3158
Зовнішній борг, основна сума, млн грн	15330	16667	18119	32942	50995	59431	66786	74341	82287	90626	99772	109818
Зовнішній борг, основна сума, млн дол. США	8377	8985	9587	10801	11300	11791	12285	12792	13309	13841	14389	14995
Державам колишнього СРСР	4987	4205	3720	3475	3460	3384	3311	3239	3167	3093	3015	2936

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Офіційним кредиторами	3390	4780	5308	5634	6156	6534	6723	6916	7112	7315	7523	7738
Приватним кредиторами (європейські та інші приватні ринки)	0	0	559	1375	1684	1872	2251	2637	3029	3434	3851	4281
Відсоткові ставки, середні за рік, %:												
за ОВДП (грн)	...	...	52	52	55	55	50	50	50	45	45	45
за позиками європейських та інших зовнішніх ринків, дол. США	...	...	16	18,5	19,5	19	18	18	18	16	15	15
За кредитами Світового банку, МВФ та інших офіційних кредиторів	...	...	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Загальний обсяг державного боргу												
Загальний державний борг, % ВВП	35,8	30,4	33,0	41,0	50,8	53,5	55,3	56,5	57,9	58,5	59,1	59,6
Відсоткові виплати, % ВВП	1,5	1,6	1,8	3,7	3,6	4,4	8,1	8,6	8,8	8,2	8,3	8,5

Відсоткові виплати бюджетних надходжень без соціальних фондів та приватизації, %	5,4	6,0	6,6	13,7	13,8	17,7	32,2	34,2	35,1	33,0	33,0	34,2
Відсоткові платежі за державним боргом, що відходять за кордон, % до експорту товарів та послуг	...	...	2,7	4,8	4,8	5,0	6,3	6,4	6,3	5,9	5,8	5,8
Внутрішній державний борг												
Внутрішній державний борг, % ВВП	7,7	9,7	13,4	12,1	11,8	12,1	12,5	12,8	13,1	13,3	13,5	13,7
Державні видатки, крім обслуговування боргу												
Видатки, крім обслуговування боргу, % ВВП	31,4	28,3	31,3	26,6	25,7	23,9	20,2	19,7	19,5	20,1	20,0	19,8
Зовнішній державний борг												
Зовнішній державний борг, % ВВП	28,1	20,7	19,6	22,5	38,9	41,2	42,9	43,7	44,8	45,1	45,5	45,9
Зовнішній державний борг, % експорту товарів та послуг	49,0	44,2	47,1	49,1	55,1	54,7	54,3	53,3	52,4	51,4	50,4	49,4

Джерело: Україна на роздоріжжі / За ред. А. Зіденберга та Л. Хоффмана. — К.: Фенікс, 1998. — Додатки.

**План роботи з адаптації законодавства України
до законодавства європейського союзу у 2002 р.**

Зміст роботи	Виконавці	Термін виконання
1. Розробити та подати пропозиції щодо:		
Гармонізованої системи опису та кодування товарів	Держмитслужба	Протягом року
Подальшої гармонізації українського законодавства у торговельно орієнтованій сфері з нормами і принципами ГАТТ/СОТ	Мінекономіки	I—II квартал 2002 р.
Створення політичних та економічних засад стимулювання розвитку регіонів і депресивних територій із урахуванням рекомендацій ЄС стосовно пріоритетного розвитку регіонів з недостатніми соціально-економічними показниками	”	II півріччя 2002 р.
Удосконалення законодавства щодо страхування	”	”
Охорони праці працівників на робочих місцях	Мінпраці, Держнагляд-охоронпраці	Протягом року
Загальних вимог безпеки до машин	”	”
Загальних вимог до засобів індивідуального захисту працівників	”	”
Адаптації законодавства України у сфері інспекції праці до стандартів ЄС	Мінпраці	”
Визначення якості і безпеки продукції, ветсанекспертизи, лабораторної діагностики	Мінагрополітики Держдепартамент ветмедицини, Харківський ІКЕВМ, Львівський МДК і кормових добавок і ветпрепаратів	Протягом року

Визначення якості і безпеки продукції ветсанекспертизи	Мінагрополітики Держдепартамент ветмедицини, Держдепартамент рибного господарства, центральна державна лабораторія ветмедицини НАУ м. Київ, Білоцерківський ДАУ, ІВМ м. Київ, Сумський ДАУ, Львівська АВМ	2002 р.
Правил фітосанітарного контролю на державному кордоні України	Мінагрополітики Укрголовдержкарantin	2002 р.
Розроблення нормативно-правових актів (технічних регламентів) на основі положень директив Нового підходу ЄС щодо: — безпеки машин та механізмів (89/392 ЕЕС, 93/68 ЕЕС); — будівельних виробів (89/106 ЕЕС, 93/68ЕЕС); — обладнання і захисних систем у потенційно вибухонебезпечних середовищах (94/9 ЕС)	Держстандарт Держбуд, Держстандарт Мінпраці, Держстандарт	Протягом року
Перекладу і науково-технічного редагування та опрацювання з метою визначення пріоритетів упровадження директив ЄС у сфері метрології та вимірювань: — про лічильники та витратоміри; — 71/318 ЕЕС — лічильники газу; — 71/319 ЕЕС — лічильники для рідин (крім лічильників для води); — 75/33 ЕЕС — лічильники для холодної води; — 79/830 ЕЕС — лічильники для гарячої води; — 71/347 ЕЕС — про вимірювання маси зерна в об'ємі сховища; — 73/362 ЕЕС — про фізичні міри довжини; — 75/106 ЕЕС — про фасування рідин з дозуванням їх за об'ємом; — 76/211 ЕЕС — про фасування продукції з дозуванням її за вагою чи об'ємом	Держстандарт	Протягом року

Зміст роботи	Виконавці	Термін виконання
Завершення аналізу міжнародних та європейських стандартів, які забезпечать виконання вимог нормативно-правових актів (технічних регламентів), розроблених на основі директив Нового підходу в 2001 р. Формування Плану стандартизації на 2003 р. на підставі здійсненого аналізу. Реалізація Плану державної стандартизації на 2002 р.	Держстандарт	Протягом року
Продовження роботи щодо адаптації законодавства України до законодавства ЄС у сфері захисту прав споживачів та реклами на основі розроблення нормативно-правових актів та положень директив ЄС: — 85/374 ЕЕС — про відповідальність виробників за якість продукції (доповнена 1999/34 ЕС); — 85/577 ЕЕС — про продаж поза діловими приміщеннями; — 90/314 ЕЕС — про організований туризм; — 92/59 ЕЕС — про загальну безпеку продукції; — 93/13 ЕЕС — про несправедливі умови у споживчих угодах; — 97/7 ЕС — про угоди, які укладаються на відстані; — 98/6 ЕС — про зазначення цін; — 99/44 ЕС — про деякі особливості продажу споживчих товарів і пов'язані з ними гарантії; — 84/450 ЕЕС — про рекламу, яка вводить в оману; — 97/55 ЕС — про порівняльну рекламу; — 98/43 ЕС — про наближення законів, правил і адміністративних положень держав-учасників стосовно реклами та спонсорів тютюнових виробів; — 92/28 ЕЕС — про рекламу лікарських засобів, які призначені для людини; — 98/27 ЕС — про заборону з метою захисту інтересів споживачів	”	Протягом року

Підготовки відповідних українських органів із сертифікації та випробувальних лабораторій до акредитації за видами продукції, яка підпадає під дію директив Нового підходу ЄС	Держстандарт, Мінпромполітики, Мінпраці. Держбуд	Протягом року
Забезпечення приведення законодавства України до вимог Цивільного кодексу України	Мін'юст	Протягом усього періоду
Приєднання України до Європейської Угоди стосовно роботи екіпажів транспортних засобів, що виконують міжнародні перевезення (ЄСТР) від 1 липня 1970 р.	Укрморрічфлот	2002—2003 рр.
Розроблення прозорих процедур ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності з обов'язковим оприлюдненням інформації про початок роботи ліквідаційних комісій та зосередження цієї інформації в одному державному органі	Держпідприємництво, Антимонопольний комітет, Мін'юст, Мінекономіки, Держспоживзахист	2002 р.
2. Запровадження «Правил INKOTERMS—2000» з метою усунення суттєвих непорозумінь між українськими суб'єктами ЗЕД, їхніми зарубіжними контрагентами та митними органами при застосуванні «Правил INKOTERMS—2000»	Мінекономіки, Мін'юст, Мінфін, ТПП, Держмитслужба, ДПА	II півріччя 2002 р.
3. Забезпечити супроводження розгляду Верховною Радою України таких проектів законодавчих актів:		
Митного кодексу України	Держмитслужба	Прийнятий у першому читанні, готується до подання для розгляду ВРУ у другому читанні
Закону України «Про відповідальність постачальників за виготовлення і реалізацію неякісної і небезпечної продукції»	Держстандарт	I півріччя 2002 р.

Зміст роботи	Виконавці	Термін виконання
Законопроектів про скорочення надмірного втручання органів, що здійснюють контролюючі функції, у діяльність підприємств; про державну систему акредитації; про державну систему сертифікації	Держпідприємництво, Антимонопольний комітет, Мін'юст, Мінекономіки, Держспоживзахист	2002 р.
Проекту Закону України «Про цивільну відповідальність за ядерну шкоду та її фінансове забезпечення»	Мінпаливенерго, Держатомрегулювання	2002 р.
Проекту Закону України «Про основи державного регулювання природних монополій та суміжних ринків у паливно-енергетичному комплексі України»	НКРЕ, Мінпаливенерго	2002 р.
Щодо створення регулюючого органу в галузі зв'язку	Держкомзв'язок	2002 р.
Щодо регулювання питань створення універсальної служби у сфері надання телекомунікаційних послуг	”	”
4. Здійснити заходи щодо удосконалення законодавства України про податок на додану вартість та акцизний податок з метою його поступового наближення до норм та стандартів Європейського Союзу (зокрема, супроводження у Верховній Раді України проекту Податкового кодексу — розділ IV «Податок на додану вартість» та розділ V «Акцизний податок»)	Мінфін, ДПА, Мінекономіки, Держмитслужба, Мін'юст	Протягом року
5. Вжити заходи щодо організаційно-технічного забезпечення діяльності Національної ради з питань адаптації законодавства України до законодавства ЄС	Мін'юст	”
6. Вжити заходи щодо організаційно-технічного забезпечення діяльності Міжвідомчої координаційної ради з адаптації законодавства України до законодавства ЄС	Мін'юст	”

7. Розвиток нормативно-правової бази:		
У зв'язку з прийняттям Закону України «Про інститути спільного інвестування (корпоративні та пайові фонди)» від 15.03.2001 р. № 2299 необхідно розробити та прийняти проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» з метою усунення подвійного оподаткування коштів спільного інвестування та доходів від інвестиційних операцій інститутів спільного інвестування	ДКЦПФР ДПА Мінфін Мін'юст	Протягом року
У зв'язку з прийняттям Закону України «Про обіг векселів в Україні» від 05.04.2001 р. № 2374-III необхідно розробити та прийняти проект Закону України «Про порядок розгляду справ, пов'язаних з обігом векселів в Україні»	ДКЦПФР, НБУ, Мінфін, Мінекономіки, ДПА, Держказначейство, Мін'юст	”
Розробити та прийняти проект Закону України «Про холдингові компанії в Україні»	ДКЦПФР, Мінекономіки, АМК, ФДМУ, Мін'юст	”
Розробити проект Закону України «Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»	ДКЦПФР, Мін'юст	”
Розробити проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про банки і банківську діяльність»	НБУ	Протягом року
Розробити проект Закону України «Про внесення змін до окремих законів України з питань боротьби зі злочинністю та банківської діяльності»	НБУ, СБУ	”
Розробити проект Закону України «Про банківський кредит»	”	”
Розробити проект «Торгового кодексу України», адаптований до законодавства ЄС, та здійснити його експертизу фахівцями Німецької консультативної групи з питань економічних реформ при Уряді України	Мінекономіки	II півріччя 2002 р.

Зміст роботи	Виконавці	Термін виконання
Розробити проект Закону України «Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	Мінекономіки	II півріччя 2002 р.
Розробити проект постанови Кабінету Міністрів України щодо приєднання України до Схем Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) з сортової сертифікації насіння, призначеного для міжнародної торгівлі	Мінагрополітики, Укрдержнасіненсва інспекція, УААН, ЦПА-ЄП при Мін'юсті	Протягом року
Розробити проект Закону України «Про приєднання України до Міжнародної конвенції з охорони нових сортів рослин», проект постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін і доповнень до постанови Кабінету Міністрів України від 22.11.1993 р. № 935 «Про реєстр сортів рослин України»	Мінагрополітики, УААН, ЦПАЄП при Мін'юсті	”
Розробити проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про пестициди і агрохімікати»	Мінагрополітики, Головдержзахист	2002—2003 рр.
Розробити проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про захист рослин»	Мінагрополітики, Головдержзахист	2002—2003 рр.
Розробити проект Закону України «Про карантин рослин»	Мінагрополітики, Укрголовдержжарантин	Протягом року
Розробити проект Закону України «Про молоко та молочні продукти»	Мінагрополітики, Технологічний інститут молока і м'яса УАН, Держстандарт, Укрантсрдержсанепідсмагляду МОЗ, Асоціація «Укрмолпром»	Протягом року

Розробити проект Закону України «Про м'ясо та м'ясні продукти»	Мінагрополітики, Технологічний інститут молока і м'яса УАН, Держстандарт, Укрцентрдержсанепідемнагляду МОЗ, Асоціація «Укрмолпром»	Протягом року
Розробити проект Закону України «Про державний контроль у сфері діяльності органів виконавчої влади та їх посадових осіб»	Мін'юст (Центр правової реформи і законопроектних робіт)	Після прийняття Законів України «Про Кабінет міністрів України», «Про міністерства та інші центральні органи виконавчої влади», «Про судоустрій»
Розробити проект змін і доповнень до Закону України «Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів»	МОЗ, Державний департамент з контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів і виробів медичного призначення, Комітет з контролю за наркотиками при МОЗ України	І півріччя 2002 р.
Розробити на основі Директив ЄС проект постанови Кабінету Міністрів України «Про створення органу сертифікації лікарських засобів» та пакет відповідних документів	МОЗ, Державний департамент з контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів і виробів медичного призначення	Протягом року

Зміст роботи	Виконавці	Термін виконання
Розробити Повітряний Кодекс України (нової редакції)	Укравіатранс	2002—2003 рр.
Розробити Кодекс Внутрішнього водного транспорту України	Укрморрічфлот	III квартал 2003 р.
Розробити проект Закону України «Про транспортно-експедиційну діяльність»	Мінтранс	II квартал 2003 р.
Розробити проект Закону України «Про електронну комерцію»	Міністерство економіки	2002 р.
Розробити проект Інвестиційного кодексу	Міністерство економіки	2002 р.
Розробити нормативно-правові акти (близько 25) щодо реалізації положень проекту Закону України «Про засади стимулювання розвитку регіонів та депресивних територій»	Міністерство економіки	2002 р.
Розробити проект Закону України «Про державну підтримку страхування експортних кредитів»	Міністерство економіки	I півріччя 2002 р.
Розробити проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про інформацію»	Держкомінформ	I квартал 2002 р.
Розробити Інформаційний кодекс України	Держкомінформ	III квартал 2002 р.
Розробити проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів» (Цивільного кодексу, Законів України «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні», «Про господарські товариства», «Про страхування», «Про аудиторську діяльність»)	Держпідприємництво, АМК, Мін'юст, Мінекономіки, Держспоживзахист	Протягом року

Розробити проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»	Мінекономіки, Держспоживзахист	Протягом року
Розробити пропозиції щодо доопрацювання Закону України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. № 74/94	Держкомененергозбереження, Мінпаливенерго	IV квартал 2002 р.
Розробити проект Закону України «Про забезпечення доказів у справах, що розглядаються органами Антимонопольного комітету України»	АМК	I півріччя 2002 р.
Прийняти Закон України «Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»	Держпідприємництва, Антимонопольний комітет, Мін'юст, Мінекономіки, Державний комітет стандартизації, метрології та сертифікації України	Протягом року
Аналіз законів України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про тваринний світ», «Про рослинний світ», «Про мисливське господарство та полювання», Положення про Червону книгу України, Положення про Зелену книгу України, Лісового, Водного та Земельного кодексів, Проекту Національної програми збереження біорозмаїття	Мінекоресурсів, Мін'юст	Протягом року
Щодо формування національної інфраструктури геопросторових даних України	Мінекоресурси	”
8. Розробити на основі пропозицій державних органів програму перекладів актів законодавства ЄС, необхідних для роботи з адаптації законодавства України до законодавства ЄС, та забезпечити її виконання	ЦПАЄП при Мін'юсті, Центр порівняльного права при Мін'юсті	Протягом року
9. Продовжити роботу з підготовки до видання українською мовою першої частини Глосарію найважливіших термінів законодавства ЄС	-//-	I квартал
10. Робота з підготовки другої частини Глосарію термінів законодавства ЄС	-//-	Протягом року

Показники та оцінки перспектив розвитку міжнародної економічної діяльності в системі відкритої економіки України (1997—2009 рр.)

А. ОПТИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ

	1997	1998	1999	2000	2001	2002—2005	2006—2009
Темпи зростання							
ВВП	-3,0	-1,7	0,0	2,0	4,0	6,5	8,0
Експорт товарів та нефакторних послуг	0,0	-13,4	-7,5	4,0	4,1	7,3	9,9
Імпорт товарів та нефакторних послуг	2,0	-14,0	-12,5	2,9	4,5	9,1	9,7
Ціни	17,3	13,2	25,0	18,0	12,0	9,0	8,0
<i>Відсоток від ВВП</i>							
Експорт товарів та нефакторних послуг	40,6	41,6	51,5	54,3	53,3	50,8	48,7
Імпорт товарів та нефакторних послуг	43,7	44,4	52,0	54,3	53,5	53,7	52,3
Сальдо рахунку поточних операцій	-2,7	-3,1	-1,1	-0,4	-0,5	-3,0	-4,0
Валове нагромадження капіталу	21,4	20,7	21,0	21,4	22,0	24,7	29,2
Видатки консолідованого бюджету	43,6	38,9	37,5	35,9	35,7	34,0	33,3
Дефіцит консолідованого бюджету	-5,6	-2,6	-1,8	-1,3	-1,4	-1,3	-1,6
<i>Показники зовнішнього боргу</i>							
Обслуговування боргу / Експорт товарів та нефакторних послуг, %	6,6	14,2	15,4	20,2	17,8	13,0	13,4
Борг / ВВП, %	21,7	30,1	41,7	41,4	38,3	36,0	28,9
Відсотки / Експорт товарів та нефакторних послуг, %	3,3	5,2	5,1	5,3	4,9	4,5	3,9
Чистий приплив прямих іноземних інвестицій, млн дол.	581	747	550	900	1100	1404	2055
Як відсоток від ВВП	1,2	1,8	1,7	2,9	3,3	3,4	3,4

Джерело: Україна. Відновлення зростання на засадах справедливості: Меморандум про економічний розвиток України. — Вашингтон: Світовий банк, 1999. — С. 111.

Б. ПЕСИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ

	1997	1998	1999	2000	2001	2002— 2005	2006— 2009
Темпи зростання							
ВВП	-3,0	-1,7	-1,0	6,0	4,0	-0,9	-2,5
Експорт товарів та нефакторних послуг	0,0	-13,4	-10,5	4,7	2,9	-0,3	-3,2
Імпорт товарів та нефакторних послуг	2,0	-14,0	-14,5	6,5	2,0	-0,7	-3,0
Ціни	17,3	13,2	27,0	45,0	90,0	110,0	100,0
<i>Відсоток від ВВП</i>							
Експорт товарів та нефакторних послуг	40,6	41,6	49,5	47,7	46,1	44,2	39,5
Імпорт товарів та нефакторних послуг	43,7	44,4	50,5	49,5	47,4	44,8	40,2
Сальдо рахунку поточних операцій	-2,7	-3,1	-1,5	-2,6	-2,3	-1,0	-1,0
Валове нагромадження капіталу	21,4	20,7	20,1	22,0	24,0	24,9	23,1
Видатки консолідованого бюджету	43,6	38,9	37,6	39,5	39,8	41,9	47,5
Дефіцит консолідованого бюджету	-5,6	-2,6	-1,8	-8,8	-10,0	-11,3	-10,0
<i>Показники зовнішнього боргу</i>							
Обслуговування боргу / Експорт товарів та нефакторних послуг, %	6,6	14,2	15,8	20,5	22,6	17,9	15,1
Борг / ВВП, %	21,7	30,1	39,8	37,7	37,1	34,8	33,8
Відсотки / Експорт товарів та нефакторних послуг, %	3,3	5,2	5,2	5,0	5,2	3,3	2,8
Чистий приплив прямих іноземних інвестицій, млн дол.	581	747	500	500	450	348	228
Як відсоток від ВВП	1,2	1,8	1,6	1,4	1,2	0,9	0,6

Джерело: Україна. Відновлення зростання на засадах справедливості: Меморандум про економічний розвиток України. — Вашингтон: Світовий банк, 1999. — С. 115.

Формування дохідної (А) та видаткової (Б) частин зведеного бюджету

А

Доходи	1999 р.	2000 р.	2000 р. / 1999 р.
Податкові надходження	24 808,8	28 435,1	114,6
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	10 804,5	11 665,6	108,0
Прибутковий податок з громадян	4 433,8	4 860,0	109,6
Податок на прибуток підприємств	6 370,7	6 805,6	106,8
Податки на власність	296,1	370,0	125,0
Податок з власників транспортних засобів та інших саморухомих машин та механізмів	296,1	370,0	125,0
Податки за використання природних ре- сурсів	1 449,3	1 667,1	115,0
Плата за спеціальне користування водними ресурсами	122,8	170,0	138,5
Плата за землю	1 094,4	1 210,0	110,6
Внутрішні податки на товари та послуги	10 448,1	12 333,4	118,0
Податок на додану вартість	8 130,3	9 716,8	119,5
Акцизний збір з вітчизняних товарів	1 542,1	1 650,0	107,0
Акцизний збір з імпортованих товарів	210,4	400,0	190,1
Ліцензії на підприємницьку та професійну діяльність	271,2	258,5	95,3
Податки на міжнародну торгівлю та зов- нішні операції	1 236,8	1 759,6	142,3
Ввізне мито	850,3	1 649,2	194,0
Інші податки	574,0	639,3	111,4
Місцеві податки та збори	440,5	460,0	104,4
Єдиний податок на підприємницьку діяль- ність	11,7	50,7	434,3

Доходи	1999 р.	2000 р.	2000 р. / 1999 р.
Неподаткові надходження	3 238,5	9 834,9	303,7
Доходи від власності та підприємницької діяльності	1 403,6	3 748,0	267,0
Надходження від перевищення валовими доходами витрат НБУ	0,0	500,0	
Надходження до бюджету сум процентів банків за використання тимчасово вільних бюджетних коштів	102,8	93,8	91,2
Рентна плата за нафту, яка видобувається в Україні	7,4	37,9	509,3
Рентна плата за газ, який видобувається в Україні	60,0	178,2	297,0
Надходження дивідендів (частини прибутку) від суб'єктів підприємницької діяльності, які були створені за участі державних підприємств та організацій	0,0	275,0	
Надходження коштів від приватизації державного майна	821,7	2 643,1	321,7
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу	328,8	657,3	199,9
Плата за оренду майна підприємств, які перебувають в державній та комунальній власності	58,8	60,7	103,3
Державне мито	257,4	262,1	101,8
Надходження від штрафів та фінансових санкцій	129,4	156,3	120,8
Інші неподаткові надходження	1 376,7	5 273,3	383,0
Надходження коштів від реалізації надлишкових озброєнь, військової та спеціальної техніки, іншого майна Збройних сил України та інших, створених згідно з законодавством збройних формувань та правоохоронних органів	215,6	845,1	391,9
Відрахування від плати за транзит природного газу територією України (в 2000 р. надходження частини виторгу від реалізації газу, яка отримується як плата за транзит природного газу територією України)	136,8	1 005,4	734,8

Доходи	1999 р.	2000 р.	2000 р. / 1999 р.
Надходження коштів у рахунок погашення заборгованості, яка виникла внаслідок невиконання юридичними особами своїх обов'язків щодо погашення та обслуговування наданих на умовах повернення кредитів, які були залучені державою або під державні гарантії	58,8	100,0	170,2
Власні надходження бюджетних закладів та організацій		1 729,8	
Надходження спеціальних коштів		1 525,9	
Додаткові збори на виплату пенсій		756,4	
Доходи від операцій з капіталом	435,2	23,0	5,3
Надходження коштів від Державного комітету України з матеріальних резервів	400,0	0,0	0,0
Цільові фонди	3 856,5	3 401,4	88,2
Збір на обов'язкове соціальне страхування у Фонд соціального страхування України	0,0	1 304,9	
Збір до Чорнобильського фонду	283,0	157,9	55,8
Збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття до Державного фонду сприяння зайнятості населення України	550,8	596,8	108,4
Збір до Державного інноваційного фонду України	1 065,9	1 182,9	111,0
Платежі до Фонду соціального захисту інвалідів	54,5	40,0	73,4
Збір за забруднення навколишнього природного середовища до Фонду охорони навколишнього природного середовища	58,6	43,6	74,4
Відрахування та збір на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних шляхів загального користування	1 745,2	0,0	0,0
УСЬОГО ДОХОДІВ	32 339,6	41 694,4	128,9

Б

Видатки	1999 р.	2000 р., загальний фонд*	2000 р. / 1999 р.
Державне управління	1 495,3	2 127,2	142,3
Функціонування законодавчої влади	72,7	77,4	106,4
Функціонування виконавчої влади	866,0	883,9	102,1
Утримання Президента України та його апарату	25,2	22,9	91,0
Утримання фінансових та фіскальних органів	497,2	1 051,0	211,4
Судова влада	102,1	195,2	191,3
Міжнародна діяльність	252,8	702,3	277,9
Міжнародне співробітництво	245,0	631,2	257,6
Реалізація міжнародних угод	7,8	63,1	813,4
Фундаментальні дослідження та сприяння науково-технічному прогресу	291,3	506,3	173,8
Фундаментальні дослідження	156,4	214,6	137,2
Розроблення перспективних технологій та пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу	128,4	291,8	227,2
Національна оборона	1 529,0	1 498,7	98,0
Утримання Збройних сил України	1 347,5	1 306,1	96,9
Закупівля озброєнь та військової техніки	67,2	64,1	95,4
Капітальне будівництво	35,3	9,9	28,0
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	1 664,5	1 766,3	106,1
Органи внутрішніх справ	573,9	566,4	98,7
Внутрішні війська Міністерства внутрішніх справ України	71,5	126,4	176,8
Прикордонні війська України	161,9	221,0	136,5
Служба безпеки України	229,8	247,2	107,6
Освіта	4 644,8	5 102,4	109,9
Охорона здоров'я	3 777,6	4 306,2	114,0
Соціальний захист та соціальне забезпечення	4 119,5	6 142,1	149,1
Виплата пенсій та допомоги	751,5	1 899,8	252,8

Видатки	1999 р.	2000 р., загальний фонд*	2000 р. / 1999 р.
Пільги ветеранам війни та праці	624,7	264,4	42,3
Допомога сім'ям з дітьми	244,9	535,0	218,5
Інші види соціальної допомоги (житлово-комунальні)	954,2	1 261,6	132,2
Пенсії військовослужбовцям та особам начальницького й рядового складу органів внутрішніх справ	1 119,9	1 565,4	139,8
Житлово-комунальне господарство	1 190,4	460,0	38,6
Житлове господарство	593,4	224,0	37,7
Комунальне господарство	567,0	236,0	41,6
Культура та мистецтво	410,4	353,6	86,1
Засоби масової інформації	165,9	137,7	83,0
Фізична культура та спорт	202,9	164,6	81,1
Промисловість та енергетика	1 831,8	1 667,0	91,0
Паливно-енергетичний комплекс	1 616,6	1 603,0	99,2
Витрати, пов'язані з реструктуризацією вугільної промисловості	361,3	900,0	249,1
Державна підтримка вуглевидобувних підприємств	1 099,7	623,0	56,7
Конверсія та розвиток підприємств оборонного та машинобудівельного комплексів	50,6	45,0	89,0
Будівництво	1 085,4	419,0	38,6
Сільське господарство, лісове господарство, риболовство та мисливство	531,2	521,2	98,1
Водне господарство	184,9	201,6	109,0
Сільськогосподарське виробництво	139,2	102,2	73,4
Фінансування бюджетних закладів агропромислового комплексу	73,8	88,5	120,0
Транспорт, шляхове господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	1 974,3	760,2	38,5
Шляхове господарство	1 696,7	489,8	28,9
Інші послуги, що пов'язані з економічною діяльністю	93,3	476,0	510,2

Видатки	1999 р.	2000 р., загальний фонд*	2000 р. / 1999 р.
Заходи, пов'язані з ліквідацією наслідків Чорнобильської катастрофи та соціальним захистом населення	1 445,2	1 812,7	125,4
Витрати на соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи	1 118,0	1 574,2	140,8
Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека	59,0	97,5	165,4
Поповнення державних запасів та резервів	397,8	16,0	4,0
Обслуговування державного боргу	3 059,3	5 957,6	194,7
Обслуговування внутрішнього державного боргу	1 250,7	1 854,0	148,2
Обслуговування зовнішнього державного боргу	1 808,5	4 103,5	226,9
Цільові фонди (1999 р. без Фонду соцстраху)	963,4	0,0	0,0
Фонд соціального страхування України	0,0	0,0	
Державний фонд сприяння зайнятості населення України	521,1	0,0	0,0
Державний інноваційний фонд України	248,3	0,0	0,0
Фонд охорони навколишнього природного середовища	50,8	0,0	0,0
Фонд України соціального захисту інвалідів	51,9	0,0	0,0
Витрати, що не віднесені до основних груп	2 828,7	691,6	24,4
Витрати на погашення заборгованості зі знецінених грошових заощаджень громадян в установах Ощадного банку та страхових внесків колишньому Укрдержстраху та викуп облігацій Державної цільової безпроцентної позики 1990 р.	10,0	200,0	1995,2
Витрати на покриття заборгованостей, які виникли в попередні роки щодо заробітної плати працівників бюджетних установ, грошового забезпечення, стипендій та інших соціальних виплат	1 718,9	108,2	6,3
УСЬОГО ВИТРАТ	34 265,8	36 032,7	105,2

* Для порівняння з 1999 р. із витрат зведеного бюджету вилучено спеціальний фонд, який було введено тільки в 2000 р. Спеціальний фонд формується за рахунок трьох основних джерел: (1) частини цільових фондів (2 млрд грн); (2) власних доходів бюджетних закладів та організацій (1,73 млрд грн.); (3) реалізації надлишкових озброєнь 825 млн грн.

Джерело: Скаршевський В. Бюджет—2000: бездефіцитність, якою она є // Національна безпека і оборона. — 2000. — № 2. — С. 22—26.

**Фінансовий план витрат ЄС-15 і 10 кандидатів
з 2000 до 2006 рр., млрд євро (ціни 1999 р.) та %**

Витрати	Передвступовий період ²			Період після вступу ³						% загального бюджету				% загальних витрат	
	1999 ¹	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000 — 2006	1999 ¹	2000	2002	2006	2002	2006
<i>Витрати на сільське господарство</i>															
Загальний бюджет ЄС-15	40,4	41,8	44,0	44,9	45,4	44,6	43,7	43,1	307,4	41,0	43,0	44,4	44,6	41,7	38,0
<i>Витрати на вступ десяти нових членів</i>	—	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	3,5	—	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
<i>Внутрішні витрати ЄС-15⁴</i>	40,4	41,3	43,4	44,4	44,9	44,1	43,2	42,6	303,9	41,0	42,4	43,9	44,1	41,2	37,5
Витрати п'яти нових членів	—	—	—	1,6	2,0	2,5	2,9	3,4	12,4	—	—	—	—	1,5	3,0
Усього	40,4	41,8	44,0	46,5	47,4	47,1	46,6	46,5	319,8	—	—	—	—	43,2	41,0
<i>Витрати на структурну перебудову</i>															
Загальний бюджет ЄС-15	39,0 ⁶	36,6	37,5	36,6	35,6	34,4	33,4	32,5	246,7	39,6	37,7	36,6	33,6	34,0	28,6
<i>Витрати на вступ десяти нових членів</i>	—	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	7,3	—	1,1	1,0	1,1	1,0	0,9

<i>Внутрішні витрати ЄС-15</i>	39,0	35,6	36,4	35,6	34,6	33,4	32,4	31,4	239,4	39,6	36,6	35,2	32,5	33,1	27,7
Витрати п'яти нових членів	—	—	—	3,8	5,8	7,9	10,0	12,1	39,6	—	—	—	—	3,5	10,6
Усього	39,0	36,6	37,5	40,4	41,4	42,4	43,4	44,6	286,3	—	—	—	—	37,5	39,2
<i>Витрати ЄС на розвиток внутрішніх економічних регіонів</i>															
Загальний бюджет	6,4	6,4	6,7	6,9	7,1	7,2	7,4	7,6	49,3	6,5	6,6	6,8	7,9	6,4	6,7
Витрати п'яти нових членів	—	—	—	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	4,0	—	—	0,7	0,9	0,7	0,7
Усього	6,4	6,4	6,7	7,6	7,8	8,0	8,2	8,5	53,2	—	—	—	—	7,1	7,4
<i>Витрати ЄС на розвиток зовнішніх економічних регіонів</i>															
Загальний бюджет ЄС-15	6,9	6,9	7,1	7,3	7,4	7,6	7,8	7,9	51,9	7,0	7,1	7,2	8,2	6,7	7,0
<i>Витрати на вступ десяти нових членів</i>	1,3	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	10,9	1,3	1,6	1,5	1,6	1,4	1,4
<i>Витрати ЄС-15 на розвиток інших регіонів</i>	5,6	5,3	5,5	5,7	5,9	6,1	6,2	6,3	41,0	5,6	5,5	5,6	6,6	5,3	5,6
<i>Витрати ЄС на адміністративні потреби</i>															
Загальний бюджет ЄС-15	4,7	4,7	4,8	4,9	5,0	5,1	5,2	5,3	35,1	4,8	4,9	4,9	5,5	4,6	4,7
Витрати п'яти нових членів	—	—	—	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	2,1	—	—	0,4	0,5	0,3	0,4
Усього	4,7	4,7	4,8	5,3	5,4	5,6	5,7	5,8	37,2	—	—	—	—	4,9	5,1

Витрати	Передвступовий період ²			Період після вступу ³						% загального бюджету				% загальних витрат	
	1999 ¹	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000 — 2006	1999 ¹	2000	2002	2006	2002	2006
<i>Резервний фонд</i>	1,2	0,9	0,9	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	3,7	1,2	0,9	0,6	0,4	0,6	0,3
Усього															
Загальний бюджет ЄС-15 ⁵	98,6	97,3	100,9	101,2	100,8	99,3	97,9	96,7	694,1	100,0	100,0	100,0	100,0	94,0	85,2
<i>Витрати на вступ десяти нових членів</i>	1,3	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	21,7	1,3	3,2	3,1	3,2	2,9	2,7
<i>Витрати ЄС-15</i>	97,3	94,2	97,8	98,1	97,7	96,2	94,8	93,6	672,3	98,7	96,8	96,9	96,8	91,1	82,5
Витрати п'яти нових членів ⁵	—	—	—	6,5	9,0	11,7	14,2	16,8	58,1	—	—	6,4	17,3	6,0	14,8
Загальні витрати ⁷	98,6	97,3	100,9	107,6	109,8	111,0	112,1	113,5	752,1	—	—	—	—	100,0	100,0
Витрати ЄС на вступ десяти нових членів + витрати п'яти нових членів	—	—	—	9,6	12,1	14,8	17,3	19,9	79,8	—	—	—	—	8,9	17,5

Джерело: Jan Stankovsky, Fritz Plasser, Peter Ulram. On the eve of EU enlargement. Signum Verlag Wien, 1998. — С. 136—137.

¹ У межах старого фінансового плану; ² передвступовий етап десяти країн ЦСЄ; ³ приєднання Угорщини, Польщі, Чехії, Словенії та Естонії; ⁴ включаючи маржу; ⁵ асигнування на виконання обов'язків щодо вступу в ЄС; ⁶ 3,3 млрд євро з даних коштів було виділено на процес адаптації; ⁷ загальний бюджет, а також кошти п'яти нових членів.

Угоди про партнерство та співробітництво між ЄС та країнами — членами СНД

Країна	УПС	Тимчасова угода
Вірменія	Підписана 22.04.1996 р. Набула чинності 01.07.1999 р.	Набула чинності 01.12.1997 р.
Азербайджан	Підписана 22.04.1996 р. Набула чинності 01.07.1999 р.	Підписана 08.10.1997 р.
Білорусь	Підписана 06.03.1995 р.	Підписана 25.03.1996 р.
Грузія	Підписана 22.04.1996 р. Набула чинності 01.07.1999 р.	Підписана 05.10.1996 р. Набула чинності 01.09.1997 р.
Казахстан	Підписана 23.01.1995 р. Набула чинності 01.07.1999 р.	Підписана 05.12.1995 р. Набула чинності 01.04.1997 р.
Киргизстан	Підписана 09.02.1995 р. Набула чинності 01.07.1999 р.	Підписана 28.11.1996 р.
Молдова	Підписана 28.11.1994 р. Набула чинності 01.07.1998 р.	Набула чинності 01.05.1996 р.
Росія	Підписана 24.06.1994 р. Набула чинності 01.12.1997 р.	Набула чинності 01.02.1996 р.
Туркменістан	Парафрована 24.05.1997 р.	—
Таджикистан	—	—
Україна	Підписана 14.06.1994 р. Набула чинності 01.03.1998 р.	Набула чинності 01.02.1996 р.
Узбекистан	Підписана 21.06.1996 р. Набула чинності 01.07.1999 р.	Підписана 14.11.1996 р.

Джерело: Fritz V. New Divisions in Europe? East-European Divergence and the Case of Ukraine
// EUI Working Paper RSC №, 2000/63. — P. 13.

План роботи з адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу у 2001 р.

(Затверджено постановою Кабінету Міністрів України. Виконавці — міністерства та відомства України: Мін'юст, Мінекономіки, Мінфін, МОЗ, МВС, МЗС, Мінпраці, Мінагрополітики, Держмитслужба, Державна податкова адміністрація, Держкомкордон, Мінпаливенерго, Мінекоресурсів, Держстандарт, Держпромполітики, Антимонопольний комітет, Мінтранс, Держкомінформ, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, НКРЕ, Міжвідомча комісія з питань вступу України до СОТ, деякі інші органи виконавчої влади)

1. Розробити та подати пропозиції щодо:

удосконалення законодавства України про вибори народних депутатів відповідно до вимог Конституції України та з урахуванням актів виборчого законодавства держав — членів ЄС;

створення нормативно-правової бази з метою врегулювання порядку працевлаштування біженців відповідно до норм міжнародного права;

удосконалення нормативно-правової бази стосовно державного контролю у сфері діяльності органів виконавчої влади та їх посадових осіб;

внесення змін до законодавчих актів України з метою приведення їх у відповідність з вимогами Європейської хартії місцевого самоврядування, зокрема в частині, яка стосується деконцентрації, децентралізації та розмежування повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;

законодавчого визначення загальних адміністративних процедур з урахуванням загальноприйнятих в ЄС підходів до цього питання;

створення засад правової допомоги громадянам України, що виїхали та примусово утримуються на території інших держав;

приведення у відповідність з вимогами ЄС актів законодавства України з питань туризму, зокрема щодо скасування сертифікації послуг, що надаються суб'єктами туристичної діяльності у сфері громадського харчування;

створення політичних та економічних засад стимулювання розвитку регіонів та депресивних територій з урахуванням рекомендацій ЄС стосовно пріоритетного розвитку регіонів з недостатніми соціально-економічними показниками;

внесення змін до актів законодавства України, які регулюють питання закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти з урахуванням директив ЄС та вимог ГАТТ/СОТ стосовно суспільної закупівлі товарів, робіт і послуг;

подальшої гармонізації українського законодавства у торговельно орієнтованій сфері з нормами і принципами ГАТТ/СОТ;

внесення змін до Митного тарифу України з метою його наближення до вимог ГАТТ/СОТ;

законодавчого врегулювання в Україні відповідно до вимог директив ЄС правових відносин, що виникають під час використання вибухових матеріалів цивільного призначення, зокрема в частині захисту життя і здоров'я людини та охорони довкілля;

створення правових основ державної системи екологічної безпеки, адаптованої до вимог ЄС, спрямованої на забезпечення реалізації ефективних заходів з упередження і контролю за забрудненням навколишнього природного середовища та підтримання екологічної рівноваги;

законодавчого врегулювання питань щодо визначення впливу діяльності суб'єктів господарювання на довкілля з метою запровадження ефективних інструментів екологізації виробництва з урахуванням системи міжнародних стандартів ISO 14 000 і Екологічних процедур ЄБРР;

внесення змін до актів законодавства України щодо охорони навколишнього природного середовища (у тому числі в частині екологічного аудиту) на предмет створення правових основ для запровадження ефективних інструментів екологізації виробництва з урахуванням системи міжнародних стандартів ISO 14 000 і Екологічних процедур ЄБРР;

законодавчого врегулювання відповідно до вимог ЄС питання страхування відповідальності фізичних і юридичних осіб, діяльність яких становить підвищену екологічну небезпеку;

запровадження ефективного економічного механізму з відновлення техногенно змінених територій і територій з інтенсивним розвитком небезпечних природних процесів;

створення правових і економічних основ для зменшення негативного впливу автотранспортних засобів на довкілля;

нормативно-правового врегулювання порядку реєстрації агрохімікатів відповідно до вимог ЄС;

законодавчого врегулювання питання хімічної безпеки з урахуванням відповідних вимог ЄС щодо поводження з небезпечними хімічними речовинами;

приведення у відповідність з вимогами ЄС законодавчих актів України з питань захисту прав споживачів;

розроблення концепції Конкурентного процесуального кодексу України з метою врегулювання процесуальних відносин у сфері захисту конкуренції з урахуванням відповідних вимог ЄС;

законодавчого приведення у відповідність з міжнародними вимогами правил перевезення пасажирів та вантажів авіаційним транспортом та гарантування безпеки авіаційних перевезень;

законодавчого врегулювання питань щодо надання населенню послуг річкового флоту;

законодавчого врегулювання правовідносин між користувачами та власниками автомобільних доріг;

упровадження міжнародних вимог щодо державної реєстрації суден незалежно від форми власності та їх відомчого підпорядкування;

приведення у відповідність з вимогами ЄС положень законодавчих актів України з питань удосконалення правовідносин у сфері торговельного мореплавства;

розроблення Основ державної транспортної політики України;

приведення у відповідність з вимогами ГАТТ/СОТ про застосування санітарних і фітосанітарних заходів та технічні бар'єри в торгівлі законодавства України з питань забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення, якості та безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини;

установлення гарантованого рівня медико-санітарної допомоги; стандартів медичної допомоги і створення моделі загального обов'язкового державного соціального медичного страхування;

регламентування переходу первинної медико-санітарної допомоги на основи загальної лікарської практики (сімейної медицини), а також пропозиції щодо забезпечення укомплектування первинної медико-санітарної допомоги кадрами лікарів загальної практики;

внесення змін до актів законодавства України у сфері охорони прав на сорти рослин з метою виконання вимог, необхідних для приєднання України до Міжнародної конвенції про охорону нових сортів рослин;

внесення змін до законодавчих актів України, що регулюють правовідносини у сфері насінництва, з метою виконання вимог, необхідних для приєднання України до схем сортової сертифікації насіння, що є об'єктом міжнародної торгівлі, Організації економічного співробітництва та розвитку;

приведення законодавства України, що регулює правовідносини у сфері карантину рослин, у відповідність з директивами ЄС, які регламентують фітосанітарні норми та заходи щодо рослинної продукції, що є об'єктом міжнародної торгівлі;

урегулювання правовідносин в інформаційній сфері з метою наближення законодавства України до рекомендацій Ради Європи з питань реалізації права людини на інформацію;

внесення змін до законодавчих актів України з питань обкладення акцизним збором та податком на додану вартість з метою приведення їх у відповідність з директивами ЄС щодо непрямого оподаткування;

законодавчого врегулювання питання щодо регламентування застосування в Україні одиниць виміру фізичних величин з урахуванням вимог Директиви ЄС 80/181/ЕЕС;

приведення законодавства України про трубопровідний транспорт у відповідність з директивами ЄС у частині, що встановлює спільні правила на внутрішньому ринку газу і його транзиту та механізм проведення консультацій з питань цін на нафту та нафтопродукти;

приведення законодавства України у сфері ліцензування певних видів господарської діяльності, що стосуються паливно-енергетичного комплексу, у відповідність з директивами ЄС у частині, що встановлює умови одержання дозволів на пошук, розвідку та добування вуглеводневої сировини; спільні правила внутрішнього ринку газу; процедури поліпшення прозорості цін на газ та електроенергію;

приведення законодавства України про природні монополії у відповідність з директивами ЄС у частині, що встановлює спільні правила на внутрішніх ринках електроенергії та газу; обумовлює поліпшення прозорості ціноутворення на ринках газу й електроенергії та правила транзиту газу й електроенергії; визначає механізм проведення консультацій з питань цін на нафту та нафтопродукти та умови одержання дозволів на пошук, розвідку та добування вуглеводневої сировини;

приведення законодавства України про електроенергетику у відповідність з директивами ЄС у частині, що регулює спільні правила на внутрішньому ринку електроенергії та заохочує комбіноване виробництво тепла та електроенергії;

приведення законодавства України у сфері регулювання використання ядерної енергії та радіаційної безпеки у відповідність з директивами ЄС у частині спільних правил внутрішнього ринку електроенергії та процедури поліпшення прозорості цін на газ і електроенергію;

удосконалення законодавства України про нафту і газ з урахуванням директив ЄС у частині, що стосується спільних правил внутрішнього ринку газу, мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів, інформації та консультацій стосовно цін на сиру нафту та нафтові продукти у ЄС та умов одержання дозволів на пошук, розвідку та добування вуглеводневої сировини;

приведення положень Гірничого закону України у відповідність з положеннями програми ЄС щодо ефективного використання твердого палива та правил підтримки вугільної галузі для держав — членів ЄС.

2. Привести національну систему бухгалтерського обліку у відповідність з такими міжнародними та європейськими стандартами бухгалтерського обліку:

Фінансові інструменти; Довгострокові контракти; Вплив змін цін та інфляції; Розкриття інформації щодо зв'язаних сторін; Прибуток на акцію.

3. Розробити на основі положень директив нового підходу ЄС та затвердити нормативно-правові акти щодо:

модулів оцінки відповідності, які використовуються у технічних директивах з гармонізації, та правила нанесення і використання маркування відповідності СЕ; електромагнітної сумісності; безпеки низьковольтного обладнання; безпеки простих посудин високого тиску; безпеки іграшок; безпеки ліфтів; неавтоматичних зважувальних приладів; безпеки газових приладів; безпеки водогрійних котлів; безпеки холодильних пристроїв; безпеки обладнання, що працює під тиском.

4. Розробити та затвердити національні стандарти, пов'язані із запровадженням європейських стандартів, відповідно до директив нового підходу ЄС згідно з Планом стандартизації України на 2001 рік.

5. Забезпечити супровід розгляду Верховною Радою України таких проектів законодавчих актів:

Про внесення змін до Закону України «Про біженців»; Про судовий устрій; Про статус суддів; Про кваліфікаційну комісію суддів; Про державний реєстр фізичних осіб; Про Концепцію державної етнонаціональної політики України; Про внесення змін до Кримінального кодексу України і Кримінально-процесуального кодексу України стосовно посилення відповідальності за злочинні прояви в сфері економіки; Цивільного кодексу України (нова редакція); проекту Господарського (комерційного) кодексу України; Про Кабінет Міністрів України; Про адміністративно-територіальний устрій України; Про органи самоорганізації населення; Кримінального кодексу (нова редакція); Митного кодексу України (нова редакція); Про заборону ввезення і реалізації на території України етилованого бензину та свинцевих добавок; Про внесення змін до Закону України «Про страхування»; Про акціонерні товариства; Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди); Про цінні папери і фондову біржу (нова редакція); Податкового кодексу України; Про основні засади регулювання міграційних процесів.

6. Забезпечити організаційно-технічне забезпечення діяльності Національної ради з питань адаптації законодавства України до законодавства ЄС.

7. Розробити на основі пропозицій державних органів програму перекладів актів законодавства ЄС, необхідних для роботи з адаптації законодавства України до законодавства ЄС, та забезпечити її виконання.

8. Підготувати та забезпечити розгляд Міжвідомчою координаційною радою методичних рекомендацій щодо особливостей порядку підготовки проєктів нормативно-правових актів України з урахуванням основних положень законодавства ЄС.

9. Забезпечити надання консультацій з питань розроблення проєктів актів законодавства України з урахуванням основних положень законодавства ЄС та проведення економічно-фінансової експертизи наслідків їх впровадження.

10. Організувати та забезпечити проведення на базі Центру порівняльного права при Міністерстві юстиції України порівняльних досліджень з пріоритетних питань адаптації законодавства України до законодавства ЄС.

11. Забезпечити регулярну підготовку аналітичних матеріалів щодо досвіду держав центральної та східної Європи у галузі наближення національного законодавства до законодавства ЄС.

12. Продовжити роботу з підготовки до видання українською мовою першої частини Глосарію найважливіших термінів законодавства ЄС.

13. Утворити при Міністерстві юстиції України інформаційний центр європейського права з доступом до бази даних CE-LEX і банк даних перекладених актів законодавства ЄС, а також забезпечити доступ до них органів державної влади через Інтернет.

14. Забезпечити переклад та науково-технічне редагування технічних стандартів ЄС, необхідних для розроблення нормативно-правових актів (технічних регламентів), адаптованих до вимог законодавства ЄС.

З плану дій щодо реалізації пріоритетних положень програми інтеграції України до Європейського Союзу у 2001 р.

(Затвердженого постановою Кабінету Міністрів України. Виконавці — міністерства та відомства, місцеві органи влади, наукові установи України)

- *Провести відповідну підготовчу роботу для приєднання України до:*

Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів, 1996 р., Конвенції про тимчасове ввезення, 1990 р., Митної конвенції А.Т.А., 1961 р., Конвенції про адміністративну допомогу з податкових питань, 1988 р., Конвенції про статус біженців 1951 р. та Протоколу до неї, 1967 р., Картахенського протоколу про біобезпеку Конвенції про охорону біологічного різноманіття, 1961 р., Міжнародної конвенції про охорону нових сортів рослин, 1961 р., Міжнародної конвенції про морські іпотеки та застави, 1993 р.

- *Забезпечити опрацювання та підготовку до укладення:*

Угоди про участь України у першій рамковій програмі ЄС у сфері культури, Угоди з ЄС про науково-технічне співробітництво, Угоди про співробітництво з ЄС у галузі космічної науки, науки про життя та мікрогравітацію, дослідження Землі з космосу, Угод з Ірландією та Іспанією про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження податкових ухилень, Угоди з Бельгією у сфері надання взаємної адміністративної допомоги митними органами, Угоди між Україною та Італією в галузі ветеринарної медицини та з питань карантину рослин, Угоди з ЄС у сфері захисту прав споживачів, Угоди з ЄС про співробітництво в галузі мирного використання ядерної енергії, Угоди з ЄС у галузі створення нового покоління Глобальних навігаційних супутникових систем (GNSS).

- *Розробити проект програми культурних зв'язків між Україною та ЄС.*

• *Забезпечити відновлення автомобільних та залізничних шляхів за напрямками міжнародних транспортних коридорів III, V та IX відповідно до норм та стандартів ЄС.*

• *Провести аналіз відповідності вимогам ЄС проектів актів законодавства з питань удосконалення судової системи, що подані на розгляд Верховної Ради України, та внести відповідні пропозиції.*

• *Організувати у засобах масової інформації та через державну інформаційну інфраструктуру громадську підтримку курсу України на інтеграцію до ЄС та широку суспільну інформованість про Україну і ЄС.*

• *Забезпечити підготовку і розповсюдження за кордоном матеріалів про актуальні події та розвиток стратегічного партнерства України і ЄС.*

• *Розробити та подати пропозиції щодо комплексної програми розвитку ринків капіталу.*

• *Розробити програму приєднання України до Європейської асоціації центральних депозитаріїв (ECSDA).*

- Розробити спільний з ЄС проект щодо реструктуризації космічної галузі України в рамках співробітництва у сфері високих технологій та промислової конверсії.
- Провести аналіз системи ліцензування в енергетичній галузі та подати пропозиції щодо її удосконалення, зосередившись на контролі виконання умов ліцензованої діяльності, особливостях ліцензування у сфері природних монополій та на суміжних ринках природних монополій.
- Забезпечити діяльність Інформаційного центру зі стандартизації та сертифікації Міжнародної інформаційної мережі ISONET з питань своєчасного надання нотифікацій та відповідей на запити держав — договірних сторін ГАТТ/СОТ.
- Закінчити роботи з перекодування міждержавних стандартів (ГОСТ) і видати каталог ГОСТ, укладений згідно з ICS.
- Провести звірення Державного еталону одиниці молярної частки компонентів у газових середовищах з національним еталоном Нідерландів (NMI).
- Здійснити комплекс заходів щодо реорганізації та вдосконалення роботи служби банківського нагляду Національного банку.
- Переглянути Методику тимчасового управління та ліквідації комерційних банків з метою її удосконалення.
- Здійснити комплекс заходів щодо оперативної реорганізації або ліквідації неплатоспроможних комерційних банків.
- Опрацювати питання щодо виключення України з так званого «негативного» візового списку держав — членів ЄС.
- Переглянути існуючу систему реєстрації іноземців в Україні та внести відповідні пропозиції щодо її удосконалення.
- Забезпечити розвиток та підвищення ефективності функціонування елементів інституційної бази захисту конкуренції.
- Здійснити заходи для запобігання значним коливанням курсу національної валюти та забезпечити збалансованість валютного ринку.
- Забезпечити дотримання позитивного сальдо торговельного балансу та збільшення припливу іноземних інвестицій.
- Продовжити роботу щодо збільшення надходжень від приватизації.
- Забезпечити дотримання помірних темпів зростання грошових агрегатів.
- Забезпечити дотримання визначених макроекономічних показників, у тому числі щодо зростання обсягів виробництва, бездефіцитного бюджету, низького рівня інфляції.
- Узгодити з Євростатом методологію розрахунку показників, призначених для обміну статистичними даними, та забезпечити здійснення щоквартального обміну ними в рамках Меморандуму про взаєморозуміння між Державним комітетом статистики України та Євростатом з метою підтримки та моніторингу економічного співробітництва між Україною та ЄС.
- Продовжити роботу з упровадження уніфікованої статистичної методології та стандартів ЄС за окремими галузями статистики.
- Розробити та здійснити заходи щодо енергозбереження на підприємствах гірничо-металургійного комплексу, закриття шкідливих виробництв, реструктуризації та виведення надлишкових потужностей.

- Розробити та запровадити заходи щодо забезпечення нормативних режимів роботи енергосистеми України та якості енергії відповідно до стандартів ЄС.
- Створити автоматизовану інформаційну вимірвальну систему контролю викидів у атмосферу на одній з ТЕС України.
- Забезпечити реалізацію програми пріоритетних заходів щодо модернізації та підвищення безпеки енергоблоків АЕС України.
- Завершити будівництво першої черги нафтопроводу Одеса—Броди та нафтоперевалочного комплексу «Південний».
- Забезпечити здійснення відповідних заходів щодо залучення України до процесів розбудови Європейської газо- та нафтотранспортної мережі, а також залучення кредитних та інвестиційних ресурсів в енергетичну галузь України.
- Продовжити роботу з диверсифікації джерел постачання ядерного палива.
- Забезпечити відповідно до графіка виконання робіт з будівництва сховища відпрацьованого ядерного палива на Чорнобильській АЕС.
- Створити інформаційну автоматизовану систему складання оптимального паливно-енергетичного балансу України.
- Забезпечити подальший розвиток регіонального співробітництва та участь України в угрупованнях ЄС регіонального рівня.
- Активізувати роботу місцевих органів виконавчої влади у рамках створених єврорегіонів (Карпатський єврорегіон, єврорегіони «Буг», «Нижній Дунай», «Верхній Прут»), у тому числі щодо залучення інвестицій з метою реалізації спільних програм та проектів.
- Розробити пілотний проект програми відпрацювання системних завдань державної регіональної політики України та субрегіональної європейської інтеграції в межах єврорегіонів.
- Розробити та затвердити нормативні документи (стандарти, інструкції, нормативи) щодо забезпечення належної якості води і повітря відповідно до норм ЄС.
- Забезпечити проведення робіт з реалізації спільного проекту за участі Європейської Комісії та країн «великої сімки» щодо перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему.
- Здійснити заходи щодо проведення презентації для країн ЄС досягнень України в науково-технічній галузі.
- Опрацювати разом з Європейською Комісією перелік заходів, що повинна здійснити Україна для започаткування консультацій щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.
- Здійснити заходи щодо узгодження з кожною державою — членом Робочої групи з розгляду заявки України про вступ до СОТ графіків зниження ставок мита за товарами, які є предметом тарифного регулювання.
- Продовжити обговорення з ЄС, окремими державами — членами ЄС та державами — кандидатами на членство в ЄС проблематики розширення ЄС з метою мінімізації можливих негативних наслідків його розширення для України.

Коментар до угоди про партнерство та співробітництво між Європейським Союзом та Україною

Підприємництво та інвестиції

В Угоді містяться важливі положення, що охоплюють прагнення сторін створити сприятливий та стабільний клімат для інвестицій та надання послуг. Зокрема, Угода має на меті поліпшення умов відкриття та діяльності українських компаній та дочірніх компаній в Європейському Союзі та навпаки. Угода також містить пов'язані з цим положення щодо платежів та руху інвестиційних капіталів, конкуренції, умов для працівників та бізнесменів.

На додаток, Україна та держави — члени Європейського Союзу окремо уклали або укладуть подальші угоди, які регулюватимуть сприяння та захист інвестицій.

У цьому контексті сторони можуть регулярно обмінюватись інформацією про закони, положення та адміністративні процедури у сфері інвестицій та інформувати про можливості для інвестицій через торгові ярмарки, експозиції, тижні торгівлі та інші заходи.

Заснування та діяльність компаній (включаючи спільні підприємства)

Українські компанії в Європейському Союзі

При заснуванні українських компаній на своїй території Європейський Союз надає Україні статус найбільшого сприяння, тобто відкрити українську компанію на території Європейського Союзу так само легко, як і компанію більшості інших країн.

Будучи заснованою, українська компанія отримує національний режим; вона має підпорядковувати свою діяльність тим самим правилам, що й компанії Європейського Союзу. Національний режим для діяльності не завжди надається у сфері вугільної промисловості, рибальства, нерухомості, аудіо-візуальних послуг, телекомунікацій, деяких професійних послуг, сільському господарстві, агентствам новин. У деяких частинах Європейського Союзу діяльність компаній у цих сферах дещо обмежена, але правила діяльності для українських компаній ніколи не бувають більш обмежувальними, ніж для будь-якої іншої іноземної компанії. Національний статус не надається дочірнім компаніям українських компаній у яких відсутній статус юридичної особи. На такі дочірні компанії поширюється режим найбільшого сприяння.

Компанії Європейського Союзу в Україні

Україна встановлює дещо інші правила діяльності для компаній Європейського Союзу. Коли такі компанії мають відкрити свою справу в Україні, вони можуть на свій вибір отримати національний статус (керуватися правилами, установленими для українських компаній) або статус найбільшого сприяння (керуватися найбільш сприятливими правилами, установленими для іноземних компаній), залежно від того, які умови є більш сприятливими. Але в деяких галузях такого вибору не існує, і режим, що

пропонується іншим іноземним компаніям, автоматично встановлюється і для компаній Європейського Союзу. Це такі галузі: банківська справа, страхування, нерухомість, природні ресурси, рибальство, мисливство, сільське господарство, оренда державної власності, телекомунікації, засоби масової інформації, деякі професії та діяльність, пов'язана з історичними пам'ятниками.

Щодо правил діяльності компаній Європейського Союзу вже відкритих в Україні вони можуть отримати на свій вибір національний статус або статус найбільшого сприяння.

Подальший розвиток умов для підприємництва

Хоча Європейський Союз та Україна взаємно надають сприятливі умови для підприємництва, певні обмеження все ж такі існують. Угода зобов'язує Європейський Союз та Україну «зробити все найкраще», щоб не вживати заходів, що можуть ускладнити умови заснування і діяльності компаній, порівняно з існуючими умовами. Це означає, що, в принципі, нові обмеження з 23 березня 1994 р., дати, коли було парафоровано Угоди, не дозволяються, за винятком окремих випадків. Зокрема, було погоджено, що:

- якщо Україна має намір прийняти законодавство, яке може зробити умови для компаній Європейського Союзу менш сприятливими, вона має оголосити про свої наміри. Європейський Союз може звернутися з проханням отримати проекти такого законодавства та провести консультації з Україною;

- якщо нові обмеження були введені, вони протягом трьох років не поширюються на ті компанії Європейського Союзу, які на момент прийняття обмежень вже були відкриті Україні.

Багато з існуючих обмежень стосуються сфери послуг, навіть якщо Україна та Європейський Союз в принципі дозволяють компаніям одне одного надавати послуги на своїй території. Умови для бізнесу в цій сфері поступово поліпшаються та будуть лібералізовані. Європейський Союз та Україна проведуть взаємні консультації щодо того, яким чином можна сприяти подальшому розвитку сектору орієнтованих на ринок послуг в Україні. Найвищим рівнем лібералізації послуг, якого можна буде досягнути, будуть правила, передбачені Генеральною угодою з торгівлі послугами.

Гармонізація законодавства

Україна та Європейський Союз визнають, що гармонізація економічного законодавства та пов'язаних з ним соціального законодавства, законодавства про стандартизацію, закону про охорону довкілля є важливою умовою зміцнення економічних зв'язків. Україна намагатиметься поступово наблизити своє законодавство до законодавства Європейського Союзу, що полегшить роботу та інвестиції компаніям Європейського Союзу та України на території одне одного. Європейський Союз, зі свого боку, допомагає Україні в досягненні цієї мети, надаючи технічну допомогу.

Вільна та справедлива конкуренція

Угода містить цілий ряд пунктів, що послугують установленню вільної і справедливої конкуренції на українському ринку та ринку Європейського Союзу між компаніями і товарами.

Вільна та справедлива конкуренція між компаніями

Європейський Союз та Україна зобов'язались усунути всі обмеження конкуренції між підприємствами. Тут є три важливі аспекти:

відносини між компаніями:

як Європейський Союз, так і Україна мають прийняти і ввести в дію закони, які б залучали компанії до конкуренції. Компанії не повинні намагатися її обмежувати, наприклад, шляхом відмови купувати чи продавати продукцію певної компанії або домовляючись про фіксовану продажну ціну з однією чи двома компаніями тощо. Європейський Союз готовий допомогти Україні в розробленні такого законодавства та обговорити з нею можливі випадки зниженої конкуренції як в Європейському Союзі, так і в Україні;

відносини компаній з державою:

держави має утримуватися від зниження конкуренції, надаючи субсидії своїм компаніям, якщо ці субсидії можуть негативно впливати на взаємну торгівлю, наприклад експортні субсидії чи субсидії на виробництво, що призводять до продажу товарів за значно нижчою ціною, ніж імпортовані товари. Водночас дозволяється субсидування виробництва первинних товарів (необробленої сільськогосподарської продукції чи сировини). Як Європейський Союз, так і Україна мають право звертатися до іншої сторони з проханням надати інформацію щодо наданих субсидій.

Вільна та добросовісна конкуренція між товарами

Має бути вільна та добросовісна конкуренція між товарами місцевого виробництва та імпортованими товарами. Це стосується імпортованих товарів, що перетинають кордон і переміщуються по території, а також установлення цін на них та їх кількості у продажу.

Відносно імпорту товарів застосовуються правила СОТ щодо митної оцінки товарів, митних зборів та формальностей, товарних знаків виробника, публікації та виконання торговельного законодавства. Так, наприклад, митні служби Європейського Союзу та України мають визначати реальну ринкову вартість імпортованих товарів, а не встановлювати в адміністративному порядку вартість вищу або нижчу за реальну; адміністративні формальності під час ввезення товарів у країну мають бути зведені до мінімуму; збори, що стягують митні служби або інші організації, за послуги, які вони надають імпортерам (наприклад ті, що пов'язані з квотами, ліцензіями чи контролем обміну), мають відповідати приблизній вартості послуг і не повинні використовуватися як прихований податок на імпорт; та ін.

Що стосується ставлення до вже ввезених товарів, Європейський Союз та Україна надають товарам походженням з ЄС чи України відповідно національний режим. Це означає, що на вже ввезені товари поширюється такий самий, або навіть кращий режим, як і до товарів місцевого виробництва. Іншими словами, будь-які податки чи виплати (наприклад, акцизні збори), яким підлягають товари, не можуть бути вищими від тих, які встановлюються на товари місцевого виробництва; усі директиви, що поширюються на транспортування, розподіл, купівлю, продаж чи використання імпортованих товарів мають бути не менш сприятливі, ніж ті, що стосуються товарів місцевого виробництва.

Захист інтелектуальної власності

Сторони повинні не допускати незаконного імпорту чи продажу інтелектуальної власності. У цьому зв'язку Україна має поліпшити захист прав інтелектуальної, виробничої та комерційної власності, щоб не допустити недозволеного використання проєктів, торгових знаків, патентів, комп'ютерних програм, мистецьких робіт тощо.

Угода посиляється на зобов'язання, що випливають з багатосторонніх конвенцій у цій сфері, і зазначає, що Україна повинна приєднатися до узгодженого переліку цих конвенцій до 1 березня 2003 р. До цього часу ставлення до компаній та громадян країн Європейського Союзу має бути принаймні таке саме, як до компаній чи громадян третіх країн, за винятком країн колишнього Радянського Союзу або країн, що пропонують вигідніші умови на справді взаємній основі.

Платежі і рух капіталів

Україна та Європейський Союз повинні дозволяти своїм компаніям та громадянам здійснювати платежі один одному, якщо ці платежі проводяться у вільно конвертованій валюті і пов'язані з торговельними операціями, наданням послуг чи рухом людей.

Більше того, також дозволяються трансфери капіталів, проведені у зв'язку з відкриттям або діяльністю компаній. Прибутки від зазначених інвестицій можуть бути вільно переведені, разом з тим інвестиції можуть бути відкликані.

Угода не містить правил платежів, пов'язаних з рухом ліквідних капіталів, таких як інвестиції в цінні папери, але в майбутньому Європейський Союз та Україна проведуть консультації щодо того, як полегшити здійснення таких платежів.

Правила та умови платежів (за винятком руху ліквідних капіталів) можуть стати більш сприятливими, але в жодному разі — більш обмежувальними. Існує тільки два винятки.

Якщо Україна надає або отримує короткострокові чи середньострокові позики, вона може встановлювати обмеження на обмін у зв'язку з такими позиками, але тільки тоді, коли такі обмеження будуть умовою позики і якщо вони дозволені Міжнародним валютним фондом. Такі обмеження обміну мають установлюватись для всіх торговельних партнерів України, а не тільки для Європейського Союзу.

Європейський Союз та Україна мають право обмежувати рух капіталу, якщо він може спричинити труднощі у грошовій політиці або політиці обмінного курсу, але тільки в разі нагальної необхідності та за умови, що такі обмеження будуть вводиться не більш як на півроку.

Економічне Співробітництво

Угода визначає широке коло сфер для співробітництва між Європейським Союзом та Україною. Пріоритетом є гарантування процесу економічних реформ та сталий розвиток української економіки, беручи до уваги необхідність вирішення соціальних та екологічних проблем. Для цих цілей Угода визначає 28 галузей, в яких Європейський Союз і Україна бажають збільшити та розширити своє співробітництво:

- промисловість;
- захист та заохочення інвестицій;

- закупівлі для державних потреб;
- стандарти та оцінювання відповідності (сертифікація);
- гірничовидобувна та сировинна промисловість;
- наука й техніка;
- освіта і навчання;
- сільське господарство;
- енергетика;
- цивільна ядерна галузь;
- охорона довкілля;
- транспорт;
- космічна промисловість;
- поштові послуги та телекомунікації;
- фінансові послуги;
- боротьба з «відмиванням» грошей;
- монетарна політика;
- регіональний розвиток, включаючи контакти на регіональному рівні;
- соціальна сфера: охорона здоров'я та безпека, працевлаштування та соціальний захист;
- туризм;
- мале та середнє підприємництво;
- інформація та зв'язок;
- захист прав споживачів;
- митна справа;
- статистика;
- економіка;
- боротьба з незаконним обігом наркотичних речовин;
- культура.

Співробітництво вже розпочалося. Так, наприклад, європейські експерти співпрацюють з українськими колегами з питань передання ноу-хау у сфері управління компаніями та промислової і сільськогосподарської технології. У галузі науки та освіти організовується обмін науковцями, викладачами та студентами та впроваджуються спільні проекти. Співробітництво в галузях управління розвивається в таких сферах, як митна справа та боротьба зі злочинністю, проводиться обмін документами в таких технічних сферах, як стандартизація та статистика. Значні суми фінансових грантів виділяються на вдосконалення ядерної безпеки та на вирішення проблем, пов'язаних з наслідками Чорнобильської аварії.

Але ще багато чого може бути зроблено, Рада з співробітництва відпрацьовує рекомендації стосовно подальшого розвитку співробітництва в усіх цих сферах. Європейський Союз та Україна дійшли згоди, що особлива увага буде приділятися тим заходам, які можуть сприяти співробітництву України з сусідніми державами. Головним інструментом Європейського Союзу для фінансування економічного співробітництва є програма технічної допомоги ТАСІС (див. рамку «ТАСІС»)

Установи

Для забезпечення виконання та втілення положень Угоди передбачається створення трьох контрольних комітетів — Ради з співробітництва, Комітету з співробітництва та Парламентського комітету з співробітництва.

1. Рада з співробітництва.

Рада з Співробітництва скликається раз на рік. З боку України до Ради входять члени Уряду України, а з боку Європейського Союзу—члени Ради Європейського Союзу та члени Європейської комісії.

Рада з співробітництва стежить за виконанням Угоди. Угода визначає ряд специфічних завдань Ради, але вона має право обговорювати будь-які питання, які цікавлять обидві сторони, та давати рекомендації.

Серед важливих завдань ради слід назвати: вивчення заходів щодо контролю імміграції, умов праці громадян країн обох сторін, умов переведення соціального забезпечення, умов для ділових людей, надання рекомендацій щодо відкриття ринку послуг, надання рекомендацій із захисту прав інтелектуальної власності, надання рекомендацій щодо галузевого співробітництва та технічної допомоги, вирішення спорів з питань Угоди та їх передавання у разі необхідності на розгляд мирових посередників, які можуть надати незобов'язуючі рекомендації.

Рада з Співробітництва має бути проінформована про будь-які обмеження обміну валют, законодавство про конкуренцію, існуючі чи заплановані субсидії, будь-які існуючі чи заплановані кількісні обмеження в торгівлі.

2. Комітет із співробітництва.

Комітет із співробітництва скликається на рівні вищих урядових службовців. Він повинен готувати засідання Ради з співробітництва та забезпечити безперервність між засіданнями.

Україна та Європейський Союз навперемінно головуватимуть у Президії Ради і Комітеті.

3. Парламентський комітет із співробітництва.

До Парламентського комітету з співробітництва входять члени Верховної Ради (Парламенту) України та Європейського парламенту. Це є форум для політичного діалогу між парламентарями Європейського Союзу та України. Парламентський комітет обмінюється інформацією з Радою з співробітництва й уповноважений давати рекомендації.

Загальні винятки та вирішення спорів

А. Загальні винятки.

Положення Угоди є зобов'язуючими для Європейського Союзу й України. Існує лише кілька особливих випадків, коли сторони можуть вживати заходів у громадських інтересах, які не відповідають положенням Угоди:

- заходи щодо запобігання розкриттю важливих державних таємниць;
- заходи стосовно виробництва та торгівлі зброєю;
- спеціальні заходи щодо збереження законності та порядку і збереження миру.

Крім того, Європейський Союз чи Україна, залишають за собою право вводити обмеження доступу на ринок, бізнесу, інвестицій у випадках, наведених нижче, якщо всі заборони не є засобами самовільної дискримінації чи прихованого обмеження торгівлі:

для проведення державної політики та діяльності, з нею пов'язаної, з метою захисту громадської безпеки, громадської моралі та здоров'я тощо;

захищати природні ресурси, включаючи золото, срібло, а також мистецькі скарби та інтелектуальну власність та ін.

Б. Вирішення спорів між Європейським Союзом та Україною

У разі виникнення спорів щодо застосування чи впровадження Угоди Рада з Співробітництва буде намагатись знайти рішення, даючи певні рекомендації. Якщо згоди, незважаючи на це, не буде досягнуто, кожен — Рада, Україна та Європейський Союз — може призначити свого мирового посередника. Мирові посередники більшістю голосів ухвалюють рекомендацію, що не буде зобов'язувальною.

Якщо будь-яка зі сторін вважає, що зобов'язання не виконуються, то вона може вжити відповідних заходів, але тільки повідомивши Раду з Співробітництва заздалегідь, даючи їй час для знаходження рішення. Однак, якщо одна зі сторін відрікається від Угоди або порушує основоположні принципи демократії та права людини чи принципи ринкової економіки, тоді інша сторона може негайно призупинити дію Угоди без попередніх консультацій. У будь-якому випадку, дія у відповідь спричинить мінімум порушень функціонування Угоди.

Вирішення спорів між громадянами та компаніями Європейського Союзу та України.

Громадяни та компанії Європейського Союзу та України також повинні мати можливість ефективно захищати свої права, що впливають з Угоди, інших угод та законодавства. З цією метою Європейський Союз та Україна гарантують громадянам і юридичним особам одне одного такий самий доступ в суди й адміністративні органи, як і своїм громадянам і юридичним особам. Вирішуючи комерційні спори, Європейський Союз та Україна заохочуватимуть застосування арбітражу відповідно до міжнародної практики і на основі міжнародного права.

Що таке Угода про Партнерство та Співробітництво? Короткий довідник по Угоді, підписаній в Люксембурзі 16 червня 1994 р. між Європейським Союзом та Україною. Комісія Європейських співтовариств, Представництво Європейської Комісії в Україні. — 1998.

Україна — ЄС. Хронологія двосторонніх відносин

1991 р. 2 грудня	Декларація ЄС щодо України. Відзначено демократичний характер Всеукраїнського референдуму. Заклик до України підтримувати з ЄС відкритий і конструктивний діалог, спрямований на забезпечення виконання всіх колишніх зобов'язань СРСР.
1992 р. 11 лютого	Протокол згоди між ЄС і новими незалежними державами про реалізацію програм технічної допомоги
6 квітня	Директива Комісії Європейських співтовариств до Ради Міністрів ЄС про започаткування переговорів щодо укладення угод про співробітництво з Білоруссю, Казахстаном, Росією, Україною
14 вересня	Зустріч Президента України з Президентом Комісії Європейських співтовариств Ж. Делором — перша зустріч Україна — ЄС на найвищому рівні.
1993 р. 23—24 березня, 8—9 липня, 25—26 листопада	Переговори щодо Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС.
5 травня	Підписано Угоду між Європейськими співтовариствами та Україною про торгівлю текстильними виробами.
Жовтень	Відкриття представництва Комісії Європейських співтовариств в Україні.
1994 р. 9—11 березня	Візит Трійки ЄС до Києва. Зустрічі з Президентом України і Головою ВР України. Перше засідання Україна — Трійка ЄС на рівні Міністрів закордонних справ. Надалі такі засідання відбувались регулярно двічі на рік.
14 червня	Підписано Угоду про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС.
31 жовтня 10 листопада	Спеціальна резолюція Ради Міністрів ЄС щодо України. Верховна Рада України ратифікувала Угоду про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС.
28 листопада	Рішення Ради Міністрів ЄС про спільну позицію щодо України.
1995 р. 24 березня	Перше засідання Спільного комітету Україна — ЄС. Розглянуто питання міжгалузевої співпраці України з Європейським Союзом.

<i>1 червня</i>	Зустріч Президента України з Президентом Європейської Комісії Ж. Сантером. Підписання Тимчасової угоди про торгівлю та питання, пов'язані з торгівлею між Україною та ЄС.
<i>Липень</i>	Створено Представництво України при Європейських співтовариствах.
<i>1996 р. 6—7 травня</i>	Засідання Спільного комітету Україна — ЄС. Обговорено стан ратифікації УПС, питання надання Україні статусу країни з перехідною економікою.
<i>Червень</i>	Європейський Союз визнав за Україною статус країни з перехідною економікою.
<i>12—13 вересня</i>	Візит члена Європейської Комісії Х. Ван ден Брука до Києва. Підписання індикативної програми ТАСІС для України на 1996—1999 рр. та Фінансового протоколу про спільний план дій ЄС/Великої сімки стосовно реструктуризації української енергетичної галузі.
<i>6 грудня</i>	Прийняття Радою Міністрів ЄС Плану дій щодо України. Висловлено готовність розвивати й посилювати політичні й економічні відносини з Україною.
<i>1997 р. 5 лютого</i>	Під час засідання Україна — Трійка ЄС на рівні Міністрів закордонних справ обговорено шляхи імплементації Плану дій, можливість відкриття у Києві центру документації ЄС.
<i>17—18 квітня</i>	Засідання Спільного комітету Україна — ЄС. Обговорено проблеми торговельно-економічного співробітництва
<i>15 липня</i>	Підписано Угоду між Європейським співтовариством з вугілля та сталі та Урядом України про торгівлю сталеліварними виробами.
<i>5 вересня</i>	Перший саміт Україна — ЄС (Київ). Підтверджено європейський вибір України. Обговорено наявні проблеми в договірно-правовій сфері, розглянуто шляхи економічного співробітництва.
<i>1 грудня</i>	Одностороннє введення Україною безвізового режиму для власників дипломатичних паспортів країн — членів ЄС.
<i>1998 р. 24 лютого</i>	Створено Українську частину Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС.
<i>1 березня</i>	Набуття чинності Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС.

8—9 червня	Перше засідання Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС. Україна офіційно заявила про прагнення набути статусу асоційованого членства в ЄС. Схвалено Правила процедури Ради співробітництва, прийнято Спільну робочу програму з імплементації УПС на 1998—1999 рр.
11 червня	Указом Президента України № 615 затверджено Стратегію інтеграції України до ЄС.
12 червня	Постанова Кабінету Міністрів України № 852 про запровадження механізму адаптації законодавства України до ЄС.
26 липня	На виконання Указу Президента України «Про заходи щодо вдосконалення нормотворчої діяльності органів виконавчої влади» створено Центр перекладів актів Європейського права.
серпень— вересень	Місія спеціального представника уряду України по столицях країн — членів ЄС.
16 жовтня	Другий саміт Україна — ЄС (Відень). Обговорено подальші можливості співробітництва в галузі зовнішньої політики та політики безпеки. Стан відносин Україна — ЄС охарактеризовано як «стратегічне та унікальне партнерство».
5 листопада	Перше засідання Комітету з питань співробітництва. Засновано шість підкомітетів: • з питань торгівлі та інвестицій; • з фінансових, економічних питань та статистики; • з енергетики, ядерних питань та навколишнього середовища; • з митного, прикордонного співробітництва, боротьби з відмиванням грошей і наркобізнесом; • з транспорту, телекомунікацій, науки та технологій, освіти та навчання; • з вугілля, сталі, гірничої промисловості та сировинних матеріалів.
11—12 грудня	Віденський саміт ЄС. Прийнято рішення про розроблення Спільної стратегії ЄС щодо України.
Грудень	Розпочав роботу Парламентський комітет з питань співробітництва Україна — ЄС.
1999 р.	
26—27 квітня	Друге засідання Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС. Розглянуто економічні аспекти двосторонніх відносин. Відзначено успішність реалізації Спільної робочої програми щодо імплементації УПС.
3—4 червня	Кельнський саміт ЄС. ЄС визнав досягнення якісно нового рівня у стосунках з Україною.

23 липня	Третій саміт Україна — ЄС (Київ). Визнано успіхи курсу України на інтеграцію до ЄС. ЄС підтвердив намір сприяти вступу України до СОТ. Початок роботи щодо запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.
16 серпня	Постановою Кабінету Міністрів України № 1496 затверджено Концепцію адаптації законодавства України до законодавства ЄС.
23 вересня	Під час засідання Україна — Трійка ЄС на рівні Міністрів закордонних справ ЄС відзначив важливість проєвропейського вибору України, наголосив на повазі до європейського курсу України й ознайомив з основними положеннями Спільної стратегії ЄС щодо України.
6 грудня	Зустріч Президента України з Президентом Європейської Комісії Р. Проді.
10 грудня	Ухвалення Спільної стратегії ЄС щодо України на Гельсінському саміті ЄС.
2000 р. 25 січня	У процесі засідання Україна — Трійка ЄС на рівні Міністрів закордонних справ головуючою в ЄС Португалією українській стороні передано Робочий план реалізації Спільної стратегії ЄС щодо України.
23 травня	Заплановано Третє засідання Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС.

Комісія Європейських співтовариств, Представництво Європейської Комісії в Україні. — Дані Інтернет, 2000.

Інформаційно-аналітична довідка щодо співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями

1. Європейський банк реконструкції та розвитку

Процес співпраці України з ЄБРР характеризується не лише широким діапазоном галузей та напрямків діяльності, а й доволі позитивною динамікою щодо кількості проектів та обсягів фінансування. За період з 1992 по 1999 р., станом на 1 квітня 1999 р., в Україні було підготовлено та підписано 31 проект, що передбачають надання фінансових коштів ЄБРР на суму 635,0 млн євро.

У 1998 р. позитивна тенденція у розвитку співробітництва між Україною і ЄБРР набула подальшої динаміки. Зокрема, станом на 1 грудня 1998 р. український «портфель» ЄБРР містив 30 проектів із загальною обсягом фінансування 1 290 млн дол. (1 086 млн євро). Частка зобов'язань Банку становила 755,28 млн дол. (635,17 євро), з яких 237,6 млн дол. (199,8 млн євро) фактично профінансовано.

Протягом 1998 р. Радою директорів Банку було затверджено п'ять нових проектів загальною сумою 223,62 млн дол. (305,5 млн євро), у тому числі:

1. Друга кредитна лінія для фінансування проектів малого та середнього бізнесу — 114,0 млн євро.

2. Банк «БНП—Дрезднер Україна» — участь у капіталі комерційного банку у сумі 10,0 млн євро.

3. «Запоріжжя водоканал» — позика на запровадження нових технологій очищення води та програми поліпшення операційного та фінансового стану компанії на суму 25,0 млн євро.

4. «Проктер енд Гембл» — інвестиція у капітал існуючого підприємства для розширення виробничої бази та розвитку системи дистрибуції на суму 117,0 млн євро.

5. «Радісон САС Готель» — придбання пакету акцій та надання кредиту для спорудження першого 4-зіркового готелю на 244 номери у центрі Києва (разом 39,5 млн євро).

На цей час на різних етапах підготовки перебувають ще 16 проектів загальною вартістю 2,6 млрд євро із часткою фінансування ЄБРР 578,0 млн євро. Серед них: завершення ядерних блоків на Рівненській та Хмельницькій АЕС (175 млн євро), СП Газтранзит (56 млн євро), приватизації обленерго (35 млн євро), реконструкції теплоелектростанції (44 млн євро), розвиток мереж мобільного зв'язку тощо.

Деякі перспективні проекти

Енергетичний сектор. Зростання рівня платежів за електроенергію може бути досягнуте, на думку ЄБРР, через приватизацію енергодистрибуторських компаній. Разом із тим зростання рівня надходжень та приватизація сектору є головними умовами посилення фінансової ефективності ядерного проекту Рівне—Хмельницький. Банк висловив готовність взяти участь у приватизації 4—5 енергодистрибуторських компаній через прид-

бання опціону на право отримання пакету акцій після проведення тендеру з участю стратегічного інвестора.

Нафтогазовий сектор (транспортна інфраструктура каспійської нафти). Керівництво Банку вважає за доцільне об'єднати проекти будівництва терміналу «Південний» та спорудження нафтопроводу «Одеса—Броди» у єдиний міжнародний проект, оскільки реалізація окремих проектів призведе до ускладнення процесу їх фінансування. Одним з можливих шляхів реалізації об'єднаного проекту може бути створення спеціальної міжнародної компанії (консорціуму), яка виконуватиме проект на умовах концесії за принципом БОП (будівництво, обслуговування та повернення у власність держави).

Сектор телекомунікацій. ЄБРР надав пропозицію щодо участі у приватизації «Укртелекому». За оцінкою фахівців Банку, участь ЄБРР може досягти 200 млн дол. у формі передприватизаційної позики.

Банківський сектор. ЄБРР відпрацьовує **кілька проектів щодо реструктуризації та реабілітації українських комерційних банків:** «Україна», «Приватбанк», «Укрсоцбанк», «Західноукраїнський комерційний банк». Активність ЄБРР спрямована на залучення стратегічних інвесторів до цього сектору для підвищення рівня капіталізації українських банків та їх спроможності залучати довгостроковий капітал.

Особливе значення у співпраці України з ЄБРР має комплекс питань, пов'язаних із ліквідацією наслідків Чорнобильської катастрофи та створенням умов для закриття Чорнобильської АЕС, відповідно до Меморандуму між Україною, «Великою сімкою» і ЄС.

ЄБРР відіграє значну роль у здійсненні проекту «Укриття». У стислі строки з допомогою Європейського банку цей проект та Чорнобильський Фонд «Укриття» стали реальністю. Проект перетворення саркофагу на екологічно безпечну систему розпочався, але його завершення потребує додаткових донорських зусиль з боку міжнародного співтовариства.

Заміщення потужностей Чорнобильської АЕС є однією із ключових умов для виведення станції із експлуатації у 2000 р. У результаті численних експертних розрахунків доведено, що саме завершення будівництва двох ядерних реакторів на Рівненській та Хмельницькій АЕС, що вже на 85—90 % готові, є економічно виправданим та ефективним. Ці реактори цілком відповідатимуть міжнародним стандартам ядерної безпеки.

20 листопада 1997 р. між Україною та ЄБРР було підписано Рамкову Угоду стосовно діяльності Чорнобильського фонду «Укриття» в Україні. Загальний бюджет Фонду повинен становити 750 млн дол. США, які необхідні для виконання усього комплексу робіт щодо перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно-безпечну систему. Про це було домовлено на зустрічі високого рівня країн «Великої сімки» в Денвері в червні 1997 р. Станом на жовтень підтверджено наповнення Фонду в розмірі 393,62 млн дол. США. Але водночас країни «Великої сімки» мають орієнтуватись на встановлений індикативний розмір Фонду в 750 млн дол. США. У цьому зв'язку доцільно розширити коло заходів, що стосуються фінансового наповнення Фонду. Зокрема, необхідно активізувати залучення приватних коштів, про що йшлося на останній Асамблеї донорів Чорнобильського фонду «Укриття».

Станом на 11 березня 1999 р., незважаючи на певні позитивні зрушення у виконанні Меморандуму про взаєморозуміння між Урядом України й урядами країн «Великої сімки» та Єврокомісією щодо закриття Чорнобильської АЕС від 1995 р., реалізацію проектів підвищення рівня ядерної безпеки енергоблоку № 3 Чорнобильської АЕС та стабілізації проекту «Укриття», поки що не залучено значних інвестицій для вирішення комплексу питань, пов'язаних із закриттям Чорнобильської АЕС.

Із 1,8 млрд дол. США, які мали надійти від країн Заходу для розвитку енергетичного сектору України, на сьогодні фінансуються лише два проекти — реконструкції гідроелектростанцій Дніпровського каскаду і Старобешівської ТЕС — на загальну суму 24,3 млн дол. США. Кредитування найбільш пріоритетних для України проектів будівництва енергопотужностей для заміщення блоків Чорнобильської АЕС — атомних енергоблоків Рівненської і Хмельницької АЕС та Дністровської ГАЕС — не здійснюється.

Закриття Чорнобильської АЕС без введення в дію компенсуючих потужностей спричинило б загрозу дестабілізації економіки. Такими, поряд з іншими, мали б стати енергоблоки Рівненської та Хмельницької АЕС, кредитування до будови яких вже більше двох років розглядає Європейський банк реконструкції та розвитку. Довготривалі дослідження підтвердили доцільність завершення будівництва енергоблоків, але затримали прийняття Європейським банком реконструкції та розвитку рішення стосовно фінансування цього проекту. Складна стандартна процедура ЄБРР з виділенням коштів для фінансування інвестиційних проектів практично унеможливило введення нових енергоблоків до 2000 р.

2. Інформація щодо перспектив співпраці України з МВФ

Починаючи з 1994 р., МВФ затвердив виділення кредитів для України за програмами STF (програма «Фонд системних трансформацій»), Stand-by (програма резервних кредитів підтримки) та EFF (програма «Механізм розширеного фінансування») з вересня 1998 р. Тоді ж була затверджена програма співробітництва МВФ з Урядом України, основні положення якої викладені в Меморандумі економічної політики Уряду України з 1 липня 1998 р. до 30 червня 2001 р. Загальний обсяг кредиту МВФ у рамках цієї програми становить 2,266 млрд дол. Станом на квітень поточного року Україна одержала 4 транші кредиту EFF на загальну суму 669,0 млн дол.

Наприкінці травня 1999 р. відбулося засідання Ради директорів МВФ, яке було присвячене другому перегляду програми ЕРР для України. Рада директорів МВФ ухвалила позитивне рішення щодо надання Україні двох чергових траншів загальною сумою приблизно 315,0 млн дол.

Передбачалося, що перший транш (приблизно 181,0 млн дол.) мав надійти в Україну 28—31 травня, а другий (приблизно 134 млн дол.) — у 20-х числах червня 1999 р. після чергового узгодження відповідних технічних параметрів виконання програми з представниками МВФ в Україні.

На цьому засіданні була також розглянута можливість надання Україні додаткових коштів на суму приблизно 300 млн дол., у зв'язку з «негативним впливом російської кризи на український експорт». Ці кошти можуть надійти до України протягом 1999—2001 рр.

3. Співробітництво України та Світового банку (1992—1999 рр.)

Період інтенсивного технічного співробітництва та робота з глибокого вивчення стану української економіки Світовим банком розпочалися після проголошення Україною незалежності. Протягом останнього року зміцнилися партнерські зв'язки між Світовим банком і Україною: було розглянуто багато конкретних програм та проектів. На сьогодні українська сторона та Світовий банк, часто разом із іншими багатосторонніми агенціями та донорами, співпрацюють у галузі розроблення та впровадження близько 40 проектів. На стадії підготовки або впровадження перебувають ще ряд проектів меншого обсягу, що фінансуються за рахунок грантів (субсидій).

Постійно зростаюча активність Групи Світового банку в Україні знаходить підтвердження також у проектах технічної допомоги та пілотній інвестиційній діяльності Міжнародної фінансової корпорації (МФК) і в навчальних програмах та семінарах, що проводяться Інститутом економічного розвитку (ІЕР).

Поглиблення співробітництва між Україною та Групою Світового банку розпочалося з кінця 1994 р., коли почала впроваджуватись Програма економічних реформ. Проекти Світового банку спрямовані на підтримку послідовного втілення програми реформ, у тому числі на допомогу у проведенні галузевих реформ, реструктуризацію, реабілітацію та залучення інвестицій.

Протягом наступних років Світовий банк готовий надавати Україні фінансову підтримку в обсязі до 1 млрд дол. США щорічно за умови послідовного впровадження комплексних реформ та успішного подолання інституційних недоліків. Крім того, у разі поліпшення інвестиційного клімату передбачається збільшення обсягів інвестицій МФК у приватний сектор.

Світовий банк має оптимістичний погляд на майбутнє України. У разі, коли заплановані реформи будуть здійснюватися швидко та ефективно, в українській економіці відбудуться такі ж зміни, які простежуються в країнах, котрі впроваджують реформи. У цьому разі економічне зростання могло б досягти 6 % на рік, переважно за рахунок секторів, які виробляють експортну продукцію та надають послуги. Відбулося б швидке зростання кількості робочих місць та зменшення бідності. Це і є остаточна мета, досягнення якої прагнуть разом Світовий банк та Україна.

Усього проекти співробітництва України зі Світовим банком передбачають фінансування проектів на суму 6406,48 млн дол. США. Позика Світового банку в цих проектах становить 4799,00 млн дол. США.

Джерело: Міністерство фінансів України.

Україна на шляху до СОТ

(з історії засідань робочої комісії з питань розгляду заявки України щодо вступу до СОТ, Секретаріат ВТО в Женеві, 1995—2000 рр.)

Перше засідання Робочої комісії, 27—28 лютого 1995 р.

Питання, що розглядались під час засідання

1. Моніторинг стану економічних реформ і процесу реформування зовнішньоторговельного режиму України відповідно до норм та принципів ГАТТ/СОТ за такими напрямками:

- приватизація в промисловості;
- субсидування промисловості;
- тарифне та нетарифне регулювання;
- бюджетна, цінова та валютно-фінансова політика;
- стандарти та сертифікація;
- захист прав інтелектуальної власності та авторського права.

2. Аграрна реформа, процес приватизації та реформування правовідносин у сільському господарстві.

Рішення Робочої комісії СОТ

1. Сторони домовились, що початок двосторонніх переговорів про доступ до ринку товарів та послуг, а також початок переговорів щодо приєднання України до угод Уругвайського раунду безпосередньо пов'язаний із забезпеченням прозорої законодавчої та адміністративної системи, механізмів застосування законодавчих актів і моніторингу впровадження нових ринкових правовідносин. Наголошувалося на необхідності поєднання процесу якісного та своєчасного забезпечення Секретаріату СОТ та країн — членів СОТ інформацією з процесом поступової підготовки переговорів про доступ на ринок.

2. Реформуванню в секторі сільського господарства з боку уряду України має бути приділено головну увагу в період підготовки другого засідання Робочої комісії СОТ та з огляду на вимоги Угоди про сільське господарство.

Друге засідання Робочої комісії, 11—12 грудня 1995 р.

Питання, що розглядались під час засідання

1. Результати двосторонніх консультацій та переговорів про доступ до ринків товарів [1].

2. Стан та перспективи реформування аграрно-промислового комплексу України, зокрема:

- приведення у відповідність до вимог системи ГАТТ/СОТ протекціоністських заходів,

- субсидування експорту, внутрішня підтримка сільського господарства, санітарні і фітосанітарні заходи, приватизація АПК,

- сільськогосподарські торговельні підприємства.

3. Стан та перспективи розвитку ринку послуг України, визначення ступеня відповідності законодавства та адміністративної практики на цьому ринку вимогам ГАТС, позиція України щодо вступу до переговорів про забезпечення режиму найбільшого сприяння (РНС) щодо доступу до ринку послуг.

4. Стан та перспективи розвитку системи охорони авторського права та прав на інтелектуальну власність в Україні, її відповідність вимогам Угоди про торговельні аспекти охорони авторських прав та прав на об'єкти інтелектуальної власності.

5. Інвестиційний режим в Україні, його відповідність вимогам Угоди про інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею.

6. Удосконалення системи державного контракту відповідно до вимог Угоди про державні закупівлі СОТ.

7. Двосторонні торговельно-економічні угоди України та їх відповідність вимогам системи ГАТТ/СОТ.

Рішення Робочої комісії СОТ

1. Ураховуючи стан трансформації економіки України, як виняток, можна погодитися з пропозицією проводити переговори про доступ на ринки товарів на основі Концепції трансформації тарифної системи, а не на основі чинного митного тарифу.

2. Необхідно в період формування Концепції трансформації тарифної системи України провести тарифікацію скасованих та тих, що підлягають скасуванню, нетарифних бар'єрів у торгівлі сільськогосподарською продукцією.

3. Необхідно підготувати додаткову інформацію стосовно доступу до ринку послуг відповідно до формату СОТ, а також терміново розпочати гармонізацію механізмів державного регулювання доступу до відповідних секторів послуг з вимогами СОТ.

4. Необхідно внести зміни до національного законодавства з питань захисту інтелектуальної власності з метою приведення у повну відповідність з вимогами ТРІПС.

5. Відзначено чималі зусилля та певні досягнення в напрямку створення сприятливого інвестиційного клімату та зміцнення законодавчої бази інвестиційної діяльності.

6. Необхідно внести зміни до законодавства у сфері державних закупівель з урахуванням вимог Угоди про державні закупівлі.

7. Необхідний аналіз наданої інформації.

Третє засідання Робочої комісії, 24—25 червня 1996 р.

Питання, що розглядались під час засідання

1. Аналіз процесу гармонізації зовнішньоторговельного законодавства України відповідно до вимог СОТ на підставі інформаційних матеріалів

та відповідей України на додаткові консолідовані запитання країн — членів СОТ [2].

2. Вивчення формалізованої схеми чинного режиму надання послуг в Україні, умов і строків початку та проведення переговорів про доступ до ринків послуг, підходу України до формування зобов'язань відповідно до вимог ГАТТ.

3. Аналіз відповідності систем стандартів та сертифікації товарів; ліцензування імпорту та митної оцінки вимогам Угоди про технічні бар'єри в торгівлі, Угоди про імпордне ліцензування, Угоди про застосування Статті VII ГАТТ-94.

4. Аналіз Правил визначення країни походження товарів. Аналіз останніх змін у зовнішньоторговельному режимі України.

5. Аналіз преференційних торговельних угод України на відповідність вимогам СОТ.

Рішення Робочої комісії СОТ

1. Особливу занепокоєність делегацій викликає офіційна позиція Уряду України щодо вирівнювання торговельного та платіжного балансів України шляхом скорочення імпорту. Ця позиція вважається несумісною з нормами та принципами системи ГАТТ/СОТ.

2. Необхідне доопрацювання формалізованої схеми діючого режиму надання послуг в Україні (доповнення за секторами фінансових, банківських, телекомунікаційних послуг та послуг у галузі морських перевезень), підготовки на її основі офіційної позиції для переговорів.

3. Система нетарифного регулювання в Україні не повністю відповідає вимогам СОТ і спрямована на суттєве скорочення імпорту та підтримку розвитку імпортозамінної продукції. Це насамперед стосується системи ліцензування імпорту (додатковий адміністративний контроль поряд із сертифікацією зазначеної продукції), системи індикативних цін, реєстрації контрактів, додаткових механізмів ліцензування, сертифікації та патентування торговельної діяльності у сфері внутрішньої торгівлі.

4. Позитивно була сприйнята інформація про підготовку нового Митного кодексу України, в якому враховані вимоги угод Уругвайського раунду переговорів про митну оцінку, порядок визначення країни походження товару, а також результати роботи щодо вдосконалення системи митних зборів. Проте ще раз була підкреслена невідповідність системи ліцензування імпорту вимогам відповідної угоди СОТ. Зокрема, зазначалося, що збори за отримання ліцензій перевищують реальні витрати держави та мають характер податку, система надмірно бюрократизована і має не обліковий, а дозвільний характер, дублює систему сертифікації, тобто з боку СОТ розглядається як прихований механізм нетарифного регулювання.

5. Була звернута увага на необхідність удосконалення угод про вільну торгівлю в рамках СНД відповідно до вимог Статті XXIV ГАТТ, на необхідність перегляду угоди про промислову кооперацію в рамках СНД, яка суперечить умовам недискримінаційної торгівлі системи ГАТТ/СОТ.

**Четверте засідання Робочої комісії,
6—7 травня 1997 р.**

Питання, що розглядались під час засідання

1. Звіт про підсумки першого раунду переговорів про доступ до ринку товарів [3].

2. Звіт про підсумки першого раунду переговорів про зобов'язання щодо доступу до ринку послуг у рамках вступу України до СОТ.

3. Аналіз процесу гармонізації системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до правил СОТ з особливою увагою до системи стандартів та сертифікації, ліцензування імпорту, митної оцінки, митних зборів та правил визначення країни походження товарів.

4. Аналіз проекту Митного кодексу України на відповідність вимогам Угоди про митну оцінку СОТ, Угоди про правила походження товарів, Статті VII ГАТТ 1994 р.

5. Обговорення та погодження на багатосторонньому рівні зобов'язань України щодо державного субсидування агропромислового комплексу та позиції України щодо формування зобов'язань з приведення системи підтримки АПК у відповідність до вимог Угоди про сільське господарство СОТ (у форматі АСС/4).

Рішення Робочої комісії СОТ

1. Робоча комісія звернула увагу делегації України на необхідність приєднання України до Угоди про торгівлю інформаційними технологіями. Робоча комісія звернула увагу української делегації на проблему, яка пов'язана із запровадженням в Україні наприкінці 1996 р. специфічного імпортного мита.

2. Робоча комісія дала високу оцінку результатам першого раунду переговорів. Зокрема, було зазначено, що формат підготовлених документів відповідає вимогам ГАТС, а рівень специфічних зобов'язань у секторах є доброю основою для проведення переговорів з метою досягнення угод із зацікавленими країнами — членами СОТ. На наступних переговорах основну увагу доцільно зосередити на ринках фінансових та страхових послуг і завершити технічне доопрацювання зобов'язань у секторі професійних послуг.

3. Зазначено, що система нетарифного регулювання імпорту в Україні не прозора, не повністю відповідає вимогам угод системи ГАТТ/СОТ, створює значні перешкоди в торгівлі та доступі до товарного ринку України, суттєво спотворює систему тарифного регулювання. Останнє перешкоджає прогресу у переговорах про тарифні поступки.

4. Високо оцінено роботу Уряду України щодо підготовки нового Митного кодексу і приведення системи митно-тарифного регулювання у відповідність до вимог СОТ. Проект Кодексу одержав загалом позитивну оцінку, однак висловлено й ряд зауважень до розділів про митну оцінку, порядок визначення країни походження товару, стягнення митних зборів.

5. Під час дискусії з цього питання Робоча комісія сформулювала свою принципову позицію, яка має бути врахована делегацією України у процесі подальших переговорів та підготовки остаточного варіанта зобов'язань щодо підтримки АПК:

- Робоча комісія не може погодитися з позицією України стосовно базового періоду 1986—1990 рр.;

- Україна, відповідно до вимог СОТ, має відмовитися від субсидування експорту продукції АПК.

П'яте засідання Робочої комісії, 24—25 листопада 1997 р.

Питання, що розглядались під час засідання

1. Огляд перебігу та результатів двосторонніх переговорів України з країнами — членами СОТ про доступ до ринків товарів та послуг [4].
2. Перегляд інформації про підтримку сільського господарства і субсидії.
3. Огляд податкового законодавства України [5].
4. Огляд режиму стандартизації та сертифікації в Україні [6].
5. Огляд системи санітарних та фітосанітарних заходів в Україні [7].
6. Розгляд додаткових питань та відповідей.

Рішення Робочої комісії СОТ

1. Робоча комісія відзначила значне просування двосторонніх переговорів про доступ до ринків товарів та послуг. Як важливий крок уперед сприйнято:

- намір приєднатися до Регулятивного документа в секторі телекомунікацій (Reference Paper);

- знизити до нульового рівня до 2005 р. ставки тарифів на групу товарів, які охоплюються Угодою про інформаційні технології;

- намір не застосовувати експортне субсидування сільського господарства.

Робоча Комісія ще раз звернула увагу України на важливість приведення національного митного законодавства у відповідність до вимог Угоди про застосування статті VII ГАТТ 1994 (стосовно скасування мінімальної митної вартості).

2. Звернуто увагу на такі проблемні питання:

- застосування закону «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції»;

- вимоги щодо сертифікації та маркування сільськогосподарських та продовольчих товарів;

- мінімальні ціни на імпортну сільськогосподарську продукцію;

- доопрацювання формату зобов'язань щодо підтримки сільського господарства (АСС/4).

3. У коментарях та запитаннях делегацій порушувались такі проблеми:

- оподаткування податком на додану вартість (ПДВ);

- уніфікація акцизів;

- застосування закону «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» (заяви делегацій ЄС та США).

4. Звернуто увагу на такі основні проблеми:

- необхідність створення Інформаційного центру з питань стандартизації та сертифікації;

- взаємне визнання сертифікатів;

- приведення української системи стандартизації та сертифікації у відповідність до вимог Угоди про технічні бар'єри торгівлі (ТБТ).

У членів Робочої комісії залишаються певні сумніви щодо дотримання прозорості, передбачуваності та принципів і вимог Угоди ТБТ.

5. Звернуто увагу на такі основні проблеми:

- необхідність створення Інформаційного центру з питань застосування санітарних та фітосанітарних заходів;
- взаємне визнання сертифікатів;
- приєднання до Кодексу Аліментаріус;
- необхідність дійової системи попереднього повідомлення про застосування санітарних та фітосанітарних заходів;
- дотримання принципу транспарентності та передбачуваності;
- вимоги щодо маркування продовольчих товарів.

У членів Робочої комісії залишаються певні сумніви щодо дотримання прозорості, передбачуваності та принципів і вимог Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів (СПС).

Шосте засідання Робочої комісії, 10 червня 1998 р.

Питання, що розглядались під час засідання

1. Огляд напрямів та останніх змін у торговельній політиці України.
2. Хід та результати двосторонніх переговорів щодо доступу до ринку товарів та послуг [8].
3. Політика у сфері підтримки та субсидування сільськогосподарської галузі.
4. Обговорення різних аспектів зовнішньоторговельного режиму, серед них — щодо застосування системи:
 - технічного регулювання, стандартизації, сертифікації (ТБТ);
 - санітарних та фітосанітарних заходів (СПС).
5. Захист прав інтелектуальної власності.

Рішення Робочої комісії СОР

1. Висловлено розчарування та занепокоєння погіршенням торговельного та інвестиційного режиму України, яке відбулося за останній час, та стійкою практикою дискримінації при стягненні ПДВ, акцизного збору, застосуванні мінімальної митної вартості. Наголошено, що без реального забезпечення відповідності торговельно-економічного режиму нормам та принципам системи ГАТТ/СОР результати двосторонніх переговорів щодо доступу до ринків товарів та послуг не будуть мати вирішального значення для вирішення питання про приєднання України до цієї багатосторонньої міжнародної системи.

2. Даючи характеристику ходу двосторонніх переговорів щодо доступу на ринок товарів і послуг, делегації висловлювалися дуже позитивно, деякі зазначили, що вже незабаром можливе підписання відповідних документів (Угорщина, Словенія та ін.). У цілому схвально був оцінений графік зобов'язань у сфері послуг, відзначена чимала робота, проведена з метою його коректного викладення. За результатами проведених двосторонніх пере-

говорів можна відзначити певне просування в питаннях узгодження зобов'язань щодо доступу до ринків товарів та послуг. Необхідно продовжувати докладати зусилля в цьому напрямі.

3. Позитивно оцінено наміри щодо незастосування експортних субсидій. Були обговорені технічні аспекти підготовки формату зобов'язань України щодо підтримки сільського господарства (ACC/4), відзначено необхідність використання фактичних даних, намічені подальші заходи щодо приведення його у відповідність до вимог СОТ.

4. Серед особливих проблем у цьому плані були відзначені:

- система контролю імпортованої продукції залишається непередбачуваною, непрозорою, заплутаною. На одну й ту саму продукцію потрібно отримати кілька сертифікатів замість одного. Були позитивно оцінені зусилля України щодо врегулювання питань на двосторонній основі, але зазначено, що проблеми необхідно вирішувати «системно»;

- порушення принципу недискримінації щодо зборів, які стягуються за процедури сертифікації.

Країни — члени Робочої комісії зазначили, що без прогресу у сфері технічного регулювання неможливо очікувати прогресу в питанні вступу України до СОТ.

5. Українська делегація розповсюдила Меморандум щодо захисту прав інтелектуальної власності в Україні, в якому, зокрема, пояснювалась необхідність перехідного періоду в три роки. Делегації країн — членів СОТ (США, ЄС, Канада) зазначили, що законодавство та практика в цій сфері мають бути приведені до положень ТРІПС до моменту вступу до СОТ.

Сьоме засідання Робочої комісії, 12 липня 2000 р.

Питання, що розглядались під час засідання

До засідання Україною було підготовлено і направлено до Секретаріату СОТ такі документи, які висвітлюють пов'язані з торгівлею аспекти законодавства і практики у сферах:

- технічних бар'єрів у торгівлі;
- іноземного інвестування;
- приватизації в Україні;
- податкового режиму в Україні;
- політики в галузі сільського господарства;
- державних торговельних підприємств;
- співробітництва з країнами СНД;
- захисту прав інтелектуальної власності;

а також

- додаток до Графіка специфічних зобов'язань у сфері послуг;
- Консолідований список змін до чинного митного тарифу станом на 01.04.2000 р.;
- перелік чинних, а також скасованих з червня 1999 р. нормативних та законодавчих актів у сфері зовнішньоторговельного режиму України;
- перелік проектів нормативних та законодавчих актів у сфері зовнішньоторговельного режиму України та стан їх розгляду.

У період з 6 по 11 та 13 липня 2000 р. відбулися двосторонні переговори з делегаціями Австралії, Аргентини, Болгарії, Бразилії, ЄС, Індії, Канади, Кореї, Куби, Нової Зеландії, Норвегії, Панами, Польщі, Словаччини, Словенії, США, Туреччини, Уругваю, Швейцарії.

На засіданні Робочої комісії розглядалися питання режиму доступу на ринок промислових і сільськогосподарських товарів, послуг, захист прав інтелектуальної власності, проблеми гармонізації законодавства і практики його застосування до норм і принципів СОТ тощо.

Примітки:

1. З 6 по 9 грудня 1995 р. відбулися двосторонні переговори та консультації з делегаціями США, ЄС, Канади, Австралії, Японії, Словенії та Польщі.

2. З 6 по 10 листопада 1995 р. відбулися консультації та переговори з делегаціями США, ЄС, Японії, Канади, Австралії, Норвегії, Бразилії, Мексики, Уругваю, Швейцарії, Польщі, Чехії, Словаччини, Словенії і Латвії (яка мала тоді статус спостерігача), а також у Секретаріаті СОТ.

3. З 6 квітня до 5 травня 1997 р. проведені переговори про доступ до ринків товарів та послуг з делегаціями США, Європейського Союзу, Канади, Японії, Австралії, Угорщини, Чехії та Словаччини, Туреччини, Індії, Мексики, Єгипту, Нової Зеландії та Республіки Кореї.

4. З 17 по 26 листопада 1997 р. делегацією України були проведені двосторонні переговори з делегаціями Австралії, Болгарії, ЄС, Індії, Канади, Колумбії, Куби, Мексики, Нової Зеландії, Норвегії, Республіки Кореї, Польщі, Словенії, США, Туреччини, Угорщини, Чехії та Словаччини, Швейцарії, Японії.

5. Україною був підготовлений Меморандум з питань податкового законодавства.

6. Україною був підготовлений Меморандум з питань технічного регулювання.

7. Україною був підготовлений Меморандум з питань застосування санітарних та фітосанітарних заходів.

8. З 3 по 12 червня 1998 р. відбулись двосторонні переговори з делегаціями Аргентини, Австралії, ЄС, Канади, Колумбії, Куби, Мексики, Нової Зеландії, Норвегії, Панами, Перу, Республіки Кореї, Польщі, Словенії, США, Угорщини, Уругваю, Чехії та Словаччини, Швейцарії, Японії.

З Інтернет-матеріалів UEPLAC, 2000.

Проекти Світового банку в Україні

Можливості для участі неурядових організацій*

Стратегія Світового банку з питань допомоги Україні

Нову Стратегію Світового банку з питань допомоги Україні (далі Стратегія) було підготовлено спільно з урядом України та на підставі консультацій з понад 200 українськими неурядовими організаціями (НУО), депутатами Верховної Ради, представниками приватного сектору та іншими заінтересованими сторонами.

За підтримки уряду України в Києві та регіонах було організовано низку круглих столів. Ці дискусії зосереджувались навколо основних питань здійснення програми реформ: боротьби з бідністю, людського розвитку, соціального забезпечення, захисту довкілля, ефективного управління та боротьби з корупцією. Учасники круглих столів висловили бажання взяти активну участь у підготовці, впровадженні та моніторингу програм Банку в Україні.

Одним із зобов'язань, взятих на себе Всесвітнім банком під час обговорення Стратегії, було розроблення інформаційного бюлетеня з переліком можливих варіантів участі НУО в проектах Світового банку.

НУО можуть відігравати важливу роль у проектах Світового банку в Україні, забезпечуючи врахування думки місцевого населення, сприяючи участі місцевих громад у цих проектах, поширюючи їхню дію на найбідніші верстви та впроваджуючи гнучкі новаторські підходи. Тому Банк заохочує уряд України та співробітників Банку консультуватися з НУО і залучати їх у разі потреби до підтримуваних Банком проектів, включаючи економічні та секторальні дослідження, та до всіх етапів роботи над проектами — ідентифікації, розроблення, впровадження, а також моніторингу та оцінювання.

Заохочуючи до співпраці з НУО, Світовий банк прагне: а) підвищити ефективність підтримуваних ним проектів, передусім тих, що спрямовані на зниження рівня бідності та збереження довкілля; б) сприяти кращому розумінню громадськістю діяльності Банку; в) заохочувати створення сприятливого середовища для участі НУО в розвитку держави; г) більше залучати НУО до процесу прийняття рішень, здійснення досліджень та розроблення стратегій Всесвітнього банку з питань допомоги країнам.

Обмін інформацією

Команда Світового банку, що працює по Україні, започаткувала також електронний дискусійний форум з питань програми допомоги Україні www.worldbank.org/ukr/framescas, який дає можливість представникам громадських організацій висловити свої зауваження та пропозиції щодо шляхів реалізації цієї програми.

Співпраця у сфері операцій Банку

НУО можуть брати участь у підтримуваній Світовим банком діяльності по-різному — наприклад, як неофіційні радники, консультанти, чи установи, що допомагають впроваджувати проекти.

* За даними представництва Всесвітнього банку в Україні. — www.worldbank.org.ua.

Партнери з числа НУО обираються на конкурентній основі, відповідно до конкретної кваліфікації та досвіду, що потрібні для виконання певного завдання. При відборі партнерських НУО враховуються такі основні фактори:

- а) надійність: прийнятність для учасників проекту та Уряду;
- б) компетентність: відповідна кваліфікація та досвід, стаж діяльності;
- в) знання місцевих особливостей;
- г) представництво: зв'язки на місцевому рівні;
- д) управління: ефективний внутрішній менеджмент, прозорість, фінансова звітність, дійовість;
- е) правовий статус;
- є) інституційний потенціал: істотні обсяги операцій, наявність приміщень та устаткування.

Хоча відповідальність за рішення щодо участі НУО у реалізації кредитних проектів бере на себе уряд України, Банк може надавати допомогу уряду у визначенні та оцінці партнерських НУО і сприяти залученню НУО впродовж повного циклу проекту.

Позики та гранти

● АГРАРНИЙ СЕКТОР

Проект з удосконалення реєстрації прав власності

Сума: 100 млн дол. США. **Затвердження Радою директорів:** лютий 2002 р.

Проект підтримує впровадження реєстрації прав власності на нерухомість у сільській місцевості та містах через надання технічної допомоги, організації навчання та інвестування в обладнання і матеріально-технічні засоби. Цей проект надає допомогу в розробленні стратегії реєстрації землі та сприяє інституційному зміцненню на національному і регіональному рівнях, переоснащенню Національного управління картографії й допомагає створити та утримувати органи реєстрації землі та власності.

Можливості для участі НУО

Цей проект може становити інтерес для організацій, діяльність яких пов'язана з реєстрацією нею прав власності та питаннями застави на нерухомість і які можуть бути заінтересовані участю в:

- публічному обговоренні проекту єдиної національної реєстраційної системи;
- кампанії, спрямованій на інформування громадськості про національну реєстраційну систему;
- розробленні ефективних процедур реєстрації нерухомості.

Фінансування розвитку села/реструктуризація сільськогосподарських підприємств

Сума: 100 млн дол. США. **Затвердження Радою директорів:** 2003 р.

Мета проекту — підвищити рівень кредитування приватних сільських господарств, невеликих селянських підприємств та підприємств агробізнесу за рахунок збільшення обсягів фінансових послуг комерційних банків і кредитних спілок у сільській місцевості.

Можливості для участі НУО

На етапі підготовки проекту НУО (асоціації фермерів, підприємств агробізнесу, комерційних банків, кредитних спілок) можуть брати участь у стратегічному діалозі з урядом стосовно широкого спектру питань, пов'язаних із фінансуванням села.

• ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР

Програмна системна позиція (ПСП)

Сума: три окремі операції, до 250 млн дол. США кожна. **Затвердження Ради директорів:** травень 2001 р.

Проект надаватиме підтримку уряду у впровадженні його середньострокової програми діяльності, зосереджуючи увагу на вдосконаленні управління та розбудові інституційного потенціалу щодо вирішення питань: 1) підвищення фінансової дисципліни, 2) поліпшення регулятивного середовища, 3) забезпечення прозорості визначення та захисту прав власності, 4) забезпечення підзвітності державного сектору; 5) досягнення соціальної стабільності.

Можливості для участі НУО

НУО залучатимуться до участі в робочих групах з підготовки проекту. Бажана також участь НУО в такій діяльності:

- інформування громадськості та освіти населення;
- партнерський процес прийняття політичних рішень;
- відкриті бюджетні публічні слухання;
- моніторинг діяльності уряду.

Модернізація Державної податкової адміністрації

Сума: 100 млн дол. США. **Затвердження Радою директорів:** листопад 2001 р.

Проект спрямований на підвищення інституційного потенціалу Державної податкової адміністрації з метою перетворення ДПА у провідний орган державного управління, підзвітний громадянському суспільству, а також забезпечення економічного зростання на основі розвитку приватного сектору, створення сприятливого інвестиційного клімату за допомогою передбачуваної й ефективної податкової системи та прозорої процедури адміністрування податків, яка заохочує до добровільного дотримання податкового законодавства.

Можливості для участі НУО. Участь в обговоренні

- податкової політики (насамперед — Податкового кодексу);
- питань адміністрування податків, зокрема прав платників.

Модернізація системи статистики

Сума: 30 млн дол. США. **Затвердження Радою директорів:** 2003 р.

Проект має на меті розширити можливості системи статистики щодо забезпечення вчасного надання даних, необхідних для розроблення економічної та соціальної політики, вирішення питань підприємницької діяльності, а також для аналітичної роботи загалом.

Можливості для участі НУО

Участь у підготовці соціологічних досліджень.

● ДОВКІЛЛЯ

Збереження біологічного розмаїття азово-чорноморського екологічного коридору

Сума: 6,9 млн дол. США, грант Всесвітнього екологічного фонду. **Затвердження Радою директорів:** березень 2001 р.

Мета проекту — зберегти біорозмаїття та надати допомогу в забезпеченні сталого розвитку об'єктів, розташованих уздовж українського узбережжя Чорного та Азовського морів. Конкретні цілі проекту такі: створити мережу регіональних і національних об'єктів природно-заповідного фонду вздовж узбережжя Чорного моря в Україні; підтримати екологічно збалансований розвиток сільського господарства, забезпечуючи при цьому збереження біорозмаїття; зміцнювати потенціал збереження біорозмаїття і збалансованого розвитку, а також поліпшувати поінформованість стосовно цих питань; здійснювати ретельний моніторинг біорозмаїття в регіоні, охопленому проектом; підтримувати заходи міжнародної співпраці відповідно до Рамсарської, Боннської та Бернської конвенцій.

Можливості для участі НУО

Через пряму участь у впровадженні окремих підкомпонентів проекту та програмах малих грантів НУО можуть, зокрема, брати участь у таких видах діяльності:

- інформування громадськості та освіта, видавнича діяльність;
- підготовка менеджмент-планів окремих об'єктів природно-заповідного фонду;
- природоохоронні акції;
- партнерська участь у плануванні використання землі;
- екологічний туризм.

● ЕНЕРГЕТИКА

Проект пом'якшення соціальних наслідків реформування вугільної промисловості

Сума: 100 млн дол. США. **Затвердження Радою директорів:** березень 2001 р.

Проект передбачає: 1) надання компенсацій звільненим гірникам і пом'якшення соціальної напруженості завдяки передбаченим законодавством соціальним виплатам; 2) установа ефективних процедур закриття зайвих і нерентабельних шахт і запобігання серйозним екологічним наслідкам від цього закриття; 3) перегруповування трудових ресурсів із метою створення можливостей для працівників шахт, що підлягають закриттю, стати учасниками регіонального ринку трудових ресурсів і знайти нову постійну або тимчасову роботу в інших галузях; 4) інформування громадськості, аудит, організація навчання та надання технічної допомоги.

Можливості для участі НУО

- кампанія з інформування громадськості;
- соціальні дослідження;
- екологічні дослідження;
- організація професійного перенавчання для шахтарів.

Проект удосконалення системи теплопостачання м. Севастополя

Сума: 28 млн дол. США. **Затвердження Радою директорів:** березень 2001 р.

Мета проекту — 1) підвищити ефективність, надійність і рівень обслуговування системи теплопостачання у м. Севастополі через побудову децентралізованих газових міні-котелень у найважливіших громадських будівлях та 2) сприяти впровадженню ефективної політики і практики, а також комерціалізації та інституційному розвитку новоствореного підприємства теплопостачання «Севтеплосервіс».

Можливості для НУО

- оцінювання наслідків для довкілля
- оцінювання соціальних наслідків реалізації проекту.

Проект удосконалення централізованого теплопостачання м. Києва

Сума: 200 млн дол. США. **Затвердження Радою директорів:** 21 травня 1998 р.

Проект передбачає досягнення таких цілей: 1) збільшення виробничих потужностей з метою поліпшення ситуації, що склалася внаслідок недостатніх потужностей виробництва тепла, і кращого задоволення наявного та зростаючого попиту; 2) поліпшення систем передавання та розподілу, а також мережі теплопостачання; 3) здійснення автоматизації та контролю; 4) надання інституційної підтримки установам, що беруть участь у проекті.

Можливості для участі НУО

- кампанія з інформування громадськості;
- оцінювання соціальних наслідків реалізації проекту.

● ІНФРАСТРУКТУРА

Проект з водопостачання та водовідведення для м. Львова

Сума: 40 млн дол. США. **Затвердження Радою директорів:** березень 2001 р.

Мета проекту — поліпшити якість надаваних населенню послуг щодо водопостачання та водовідведення і забезпечити захист води від забруднення.

Можливості для участі НУО

- інформування громадськості щодо мети проекту;
- участь громадськості у виборі пріоритетів і умов реконструкції споруд і устаткування;
- участь громадськості в оцінюванні ходу реалізації проекту.

● ПРИВАТНИЙ СЕКТОР

Розвиток приватного сектору

Сума: 82 млн дол. США. **Дата затвердження Радою директорів:** 2001 р.

Мета проекту — у співпраці з урядом поліпшити підприємницький клімат і зміцнити приватний сектор в Україні. Реструктуризація приватизованих і новостворених приватних підприємств, а також упровадження сучасних методів управління і технічного досвіду прискорять темпи зростання промислового сектору.

Можливості для участі НУО

НУО, які сприяють реформуванню приватного сектору, та представники урядових і неурядових установ і приватного сектору збиратимуться регулярно для обговорення проблем, пов'язаних із розвитком приватного сектору в областях, та шляхів вирішення цих проблем.

● СОЦІАЛЬНИЙ СЕКТОР

Проект контролю за епідемією туберкульозу та СНІД

Сума: 58 млн дол. США. **Дата затвердження Радою директорів:** 2001 р.

Метою проекту є запровадження заходів для контролю за епідемією туберкульозу та СНІД в Україні. Компонент контролю за епідемією туберкульозу буде спрямований на впровадження стратегії DOTS (короткий курс лікування під безпосереднім наглядом) в Україні. Компонент контролю за епідемією ВІЛ/СНІД включатиме субкомпоненти, спрямовані на: підвищення обізнаності населення стосовно загрози епідемії; роботу з групами ризику з попередження ВІЛ/СНІД; діяльність з попередження поширення ВІЛ/СНІД; поліпшення лікування та підтримку людей, що живуть з ВІЛ/СНІД.

Можливості для участі НУО

У рамках компоненту контролю за епідемією ВІЛ/СНІД НУО будуть використовуватися для надання послуг для людей, що живуть з ВІЛ/СНІД, а також для впровадження різних програм запобігання епідемії на регіональному рівні.

Фонд соціальних інвестицій

Сума: 30 млн дол. США. **Дата затвердження Радою директорів:** грудень 2001 р.

Мета проекту — поліпшити умови життя найбідніших верств населення; розширити права територіальних громад і найменш захищених груп населення стосовно вирішення соціальних проблем; забезпечити підтримку реформ у сфері соціального захисту, охорони здоров'я та освіти за допомогою створення моделей, спрямованих на адресність і якість відповідних послуг.

Можливості для участі НУО

НУО та місцеві організації матимуть змогу брати участь у впровадженні таких напрямків проекту: поліпшення якості послуг у сфері освіти та первинної медичної допомоги в селах і малих містах; надання сучасних соціальних послуг місцевим громадам і поліпшення якості комунальних послуг.

Позика з муніципального розвитку

Сума: 150 млн дол. США. **Дата затвердження Радою директорів:** 2001 фінансовий рік.

Мета проекту — розвиток, на рівні місцевих органів влади (муніципалітетів), спроможності кращого управління й виконання заходів, спрямованих на відновлення інфраструктури за умов економного використання наявних коштів. При цьому братимуться до уваги пріоритети, визначені самими муніципалітетами в їхніх планах розвитку. Проект також спрямовано на підвищення потенціалу місцевих органів влади у галузі фінансового управління.

Можливості для участі НУО

Надання допомоги муніципалітетам у розробленні муніципальних бізнес-планів.

• ДОСЛІДЖЕННЯ, ІНША НЕКРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Програма «Голос громадськості» (2000—2003 рр.)

Програмою «Голос громадськості» Світовий банк започаткував нове покоління програм в Україні, спрямованих на розвиток громадянського суспільства. Мета цієї програми — розбудова доброчесності на муніципальному рівні через посилення впливу груп громадян, які вимагають ефективнішого управління та більш якісних послуг, а також сприяння створенню громадських організацій, що вчасно й адекватно реагують на дії місцевої влади. Це — пілотна програма, яка охоплює три міста в Україні: Тернопіль, Івано-Франківськ та Чугуїв. Зараз здійснюються соціологічні дослідження з метою оцінити якість державних послуг та надати можливість НУО, групам громадян, представникам муніципалітетів використовувати інформацію та здійснювати інтерактивний діалог щодо поліпшення якості послуг та системи управління у цих містах.

Можливості для участі НУО

Цей проект упроваджується неурядовими організаціями. Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) є головним упроваджуючим агентством, що співпрацює з багатьма місцевими НУО у пілотних містах. МЦПД підтримує ініціативи місцевих НУО, спрямовані на розширення участі громадськості у процесі прийняття рішень, здійснення громадських слухань, соціологічних досліджень, навчання.

Навчальна мережа глобального розвитку (2000—2003 рр.)

Основна мета проекту — допомогти у створенні та зміцненні адміністративно-інституційного потенціалу в Україні.

(а) Київ з іншими містами України та (б) Україну з осередками знань, досвіду і навчання в усьому світі; цього можна досягти встановленням найсучаснішого навчального обладнання, безпосередньо сполученого з подібним обладнанням, установленим в інших містах, включаючи Світовий банк. За допомогою центру НМГР учасники проекту матимуть можливість доступу до курсів, семінарів і дискусій, запропонованих різноманітними глобальними ресурсами, пов'язаними між собою через інтерактивне відео, електронні класи, супутниковий зв'язок та мережу Інтернет.

Можливості для участі НУО

Роль НУО в цьому проекті полягає у підтримці середовища дистанційного навчання через допомогу створення і забезпечення його змістовності, участі у процесі поширення знань у межах України завдяки створенню обласних і місцевих навчальних центрів і відповідній співпраці з місцевими владними структурами й донорськими установами.

Проект Україна: розвиток через Інтернет (2000—2003 рр.)

Проект сприятиме створенню середовища для розвитку України за допомогою високих технологій завдяки мобілізації зусиль уряду, приватного сектору, громадянського суспільства та міжнародних організацій. Проект втілюватиметься у тісному зв'язку з іншими проектами Банку в Україні та допомагатиме: 1) створенню попиту громадянського суспільства на краще управління через заохочення прозорого «електронного уряду»; 2) розвитку місцевих громад, сприяючи доступу до інформації та

знань; та 3) забезпеченню розвитку приватного сектору через створення конкурентоспроможного законодавчого середовища для електронного бізнесу.

Можливості для участі НУО

НУО є ключовими партнерами у здійсненні проекту. Вони можуть брати участь у реалізації проекту, змістовно наповнюючи його та висловлюючи свої погляди, а також завдяки консолідації громадянського суспільства для розвитку кращої системи управління. Проект надасть можливість місцевим громадам мати доступ до інформації через місцеві суспільні центри (університети, бібліотеки тощо). Планується створити нову НУО для координації дій тих сил приватного сектору та громадянського суспільства, що сприяють розвитку.

Дослідження проблем бідності (2001 р.)

Це дослідження має на меті визначити, наскільки система соціального забезпечення в Україні відповідає потребам незаможних верств і які зміни слід запровадити, щоб поліпшити їх становище. Для досягнення цієї мети в дослідженні вимірюється рівень бідності в Україні, оцінюються успіхи чинних програм і окреслюються заходи щодо реорганізації системи. Хоча зниження рівня бідності можна досягти лише завдяки сталому економічному зростанню та зайнятості у виробничому секторі, робота систем соціального захисту здебільшого спрямована на пом'якшення проблеми бідності через зменшення ризиків життєвого циклу та виплати адресної допомоги з метою компенсування недостатніх доходів.

Можливості для участі НУО

НУО можуть брати участь у таких видах діяльності в рамках проекту:

- інформування громадськості та освіти;
- публічні слухання, присвячені майбутній структурі системи соціального захисту в Україні.

Діалог з питань пенсійної реформи (2001—2003 рр.)

Мета проекту — підтримати уряд України в його зусиллях, спрямованих на реформування пенсійної системи, і надати консультативну допомогу з питань забезпечення фінансової та соціальної життєздатності пенсійної системи, передбаченої двома базовими законами.

Можливості для участі НУО

НУО можуть брати участь у таких видах діяльності в рамках цього проекту:

- партнерська участь у розробленні пенсійної реформи;
- публічне обговорення змісту пенсійної реформи.

Розбудова інституційного потенціалу в агропромисловому секторі (2001 р.)

У центрі уваги цього проекту — надання підтримки Групі аналізу аграрної політики, створеної в рамках президентської комісії з питань аграрної політики України з метою створення потужного кадрового потенціалу в уряді України, що дасть змогу аналізувати політику, формувати можливі її варіанти та готувати відповідні законопроекти для агропромислового сектору.

Можливості для участі НУО

Проект забезпечує можливість безпосередньої участі НУО в обговореннях і формулюванні агропромислової політики в Україні.

Дослідження регіонального розвитку (2001 р.)

Мета дослідження — подати якісний і кількісний огляд економічного розвитку регіонів, відмінностей між ними та наявних диспропорцій. У дослідженні вивчатимуться перешкоди на шляху регіонального розвитку, зокрема стан інфраструктури регіонів, рівень кваліфікації робочої сили та інші чинники.

Можливості для участі НУО

Роль НУО в цьому проекті — забезпечити одержання інформації про стан розвитку конкретних регіонів, їх досвід вирішення регіональних проблем та перешкоди, що стоять на шляху ефективнішого розвитку, а також подати пропозиції щодо можливих шляхів вирішення проблем регіонального розвитку.

Аналіз державних витрат (2001—2002 рр.)

У центрі уваги звіту — діяльність органів виконавчої влади у сфері управління державними ресурсами. У ньому буде наведено оновлені дані Аналізу державних витрат, підготовленого Світовим банком 1997 р., з наголосом на ефективності використання державних ресурсів в окремих секторах. У звіті наведено також політекономічний аналіз основних чинників, що визначають державні витрати, та обговорення питань, що постають у процесі прийняття рішень, а також особливостей процесу підготовки бюджету та механізмів його виконання. Дві основні цілі Аналізу державних витрат полягають в одержанні інформації, що буде використана для підготовки Програмної системної позики (ПСП) і для розроблення заходів, спрямованих на інституційну розбудову в рамках ПСП, та у забезпеченні підґрунтя для консультацій із заінтересованими сторонами з питань управління.

Можливості для участі НУО

Роль НУО в цьому процесі — організувати відкрите обговорення питань бюджету в масштабах усієї України та здійснювати моніторинг успіхів, досягнутих органами влади в реформуванні бюджетної сфери та в управлінні державними витратами. Світовий банк, за можливої допомоги Управління міжнародного розвитку Великобританії (DFID), розробить показники для вимірювання поступу і, разом із НУО, механізми контролю з боку громадянського суспільства, спрямовані на зменшення рівня корупції та вдосконалення управління.

Дослідження гендерних проблем перехідного періоду (2001 р.)

Мета дослідження — подання рекомендацій щодо ефективнішого розв'язання гендерних питань (особливо стосовно полегшення доступу до фінансування і зайнятості), визначення і послаблення офіційних і неофіційних перешкод в економічній діяльності та полегшення доступу до послуг охорони здоров'я, освіти та соціального захисту.

Можливості для участі НУО

НУО запрошуються до участі у консультаціях щодо визначення національних пріоритетів у гендерних питаннях.

Дослідження з питань стратегії розвитку охорони здоров'я (2001 р.)

У цьому дослідженні основну увагу зосереджено на проблемах фінансування сфери охорони здоров'я: перехід до системи фінансування з різних джерел; визначення пріоритетів у фінансуванні охорони здоров'я за рахунок обмежених державних ресурсів; зменшення негативного впливу високого рівня неофіційних платежів, які нині переважають у системі, на рівень бідності.

Можливості для участі НУО

Роль НУО в цьому проєкті — брати участь у процесі обговорення і подальшому поширенні досвіду в масштабах цілої України.

Дослідження з питань стратегії розвитку освіти (2001 р.)

Мета проєкту — допомога Урядові України у розробленні Національної доктрини освіти, в якій буде встановлено чіткі пріоритети щодо розвитку сфери освіти та на підставі якої буде розроблено план дій із визначенням відповідних повноважень і заходів державної політики у сфері освіти на наступні 10 років. Уряд використовуватиме зазначену Національну доктрину як базу для ухвалення рішень про внесення необхідних змін до законодавства про освіту та можливих поправок до фінансових і управлінських процедур у сфері освіти, для перерозподілу державних коштів у цій сфері та визначення інвестиційних можливостей, а також як стратегічну програму міжнародної співпраці.

Можливості для участі НУО

Роль НУО в роботі над цим проєктом полягає в участі у робочій групі та в організації дискусій між заінтересованими сторонами на всіх етапах підготовки різних складових Національної доктрини.

Дослідження з метою підготовки Національної стратегії щодо зміни клімату (2001 р.)

Національне дослідження з метою підготовки спільного впровадження зазначеної стратегії забезпечить владні структури України необхідним інструментарієм і базою для визначення ділянок використання цього інструментарію за допомогою механізму спільного впровадження для аналізу можливостей, наданих потенційними міжнародними ринками торгівлі квотами викидів парникових газів. У зазначеному дослідженні досягнення цієї мети розглядатиметься з позиції інтересів України: по-перше, в ньому буде проаналізовано основні чинники, які можуть вплинути на будь-який майбутній ринок торгівлі квотами викидів парникових газів; по-друге, це дасть змогу Україні ідентифікувати пріоритети в рамках програми, пов'язаної з питаннями зміни клімату.

Можливості для участі НУО

Залучення НУО може відбутися шляхом їхньої участі в запропонованому круглому столі разом з організаційним комітетом проєкту. Це забезпечить урахування відгуків різноманітних груп (у тому числі НУО) під час формулювання Національної стратегії.

**Обсяги торгівлі товарами України
з країнами світу у 2000 р., тис. дол.**

	Експорт	Імпорт
Усього	14 572 550,14	13 956 027,19
I. Країни колишнього СРСР	4 802 423,65	8 264 838,53
Азербайджан	40 759,78	23 844,91
Білорусь	272 072,73	601 944,57
Вірменія	12 146,88	3425,22
Грузія	37 774,51	10 296,57
Казахстан	76 823,94	412 812,32
Киргизстан	6158,54	2362,34
Молдова	176 310,83	35 275,96
Російська Федерація	3 515 588,04	5 824 917,77
Таджикистан	97 393,36	899,72
Туркменістан	148 459,09	946 193,73
Узбекистан	114 049,95	177 980,48
Співдружність Незалежних Держав	4 497 537,65	8 039 953,59
Естонія	55 115,29	45 981,90
Латвія	166 491,53	43 462,76
Литва	83 279,18	135 440,28
Балтія	304 886,00	224 884,94
Інші країни світу	9 770 126,49	5 691 188,66
Австрія	163 645,22	185 140,68
Албанія	4383,07	68,41
Андорра	5,11	11,42
Бельгія	106 454,36	134 728,44
Болгарія	382 456,98	60 431,19
Боснія і Герцеговина	2502,00	906,05

	Експорт	Імпорт
Гібралтар	1431,14	4776,02
Греція	48 078,41	38 555,27
Данія	24 735,51	68 188,34
Ірландія	27 169,97	25 681,72
Ісландія	684,46	3772,62
Іспанія	162 932,89	100 161,87
Італія	638 873,69	345 978,94
Ліхтенштейн	743,63	1240,77
Люксембург	1399,63	8911,25
Македонія	42 425,51	1668,11
Мальта	4127,27	83,83
Монако	2119,99	1276,37
Нідерланди	137 952,69	146 594,75
Німеччина	741 419,63	1 134 357,00
Норвегія	18 135,14	43 975,21
Польща	417 903,47	312 536,03
Португалія	20 117,12	7694,41
Румунія	164 616,34	48 168,83
Сан-Марино	5303,50	624,21
Словаччина	230 936,48	124 360,13
Словенія	9011,87	29 840,94
Сполучене Королівство	137 653,04	202 802,30
Угорщина	327 322,91	165 449,49
Фінляндія	23 970,89	95 903,32
Франція	111 742,71	236 136,07
Хорватія	15 271,06	8361,88
Чеська Республіка	188 851,05	162 947,23
Швейцарія	148 768,76	216 413,30
Швеція	8272,42	150 373,15
Югославія	53 858,54	18 482,23
Європа	4 375 276,46	4 086 601,84

	Експорт	Імпорт
Афганістан	4149,99	145,07
Бангладеш	3999,55	254,84
Бахрейн	848,47	
В'єтнам	67 065,02	21 065,66
Ємен	4879,71	0,08
Ізраїль	105 893,41	63 194,10
Індія	168 275,33	76 004,94
Індонезія	76 658,36	28 374,31
Ірак	68 098,13	
Іран	90 589,15	4904,00
Йорданія	44 934,25	2887,98
Кіпр	176 525,19	29 423,74
Камбоджа	33,52	34,48
Катар		77,49
Китай	628 853,56	131 847,34
Гонконг	2761,64	4343,97
КНДР	7345,86	6226,59
Корея, республіка	146 296,71	109 910,73
Кувейт	363,78	18,95
Ліван	61 134,71	1120,43
Лаос		0,61
Макао		41,66
Малайзія	16 306,55	23 219,03
Монголія	1344,54	4231,77
М'янма	13 815,26	4,65
Непал	2337,79	0,26
Об'єднані Арабські Емірати	68 362,04	2801,32
Оман	5504,30	758,23
Пакистан	30 209,81	3003,83
Сінгапур	71 042,79	4729,51

	Експорт	Імпорт
Сірія	160 395,17	1776,98
Саудівська Аравія	35 936,40	431,83
Таїланд	92 203,83	11 321,11
Тайвань	242 391,32	19 727,83
Туреччина	868 514,70	159 908,71
Філіппіни	78 128,71	4982,48
Шрі-Ланка	24 283,41	16 117,25
Японія	68 417,41	99 060,03
Азія	3 437 900,37	831 951,79
Ангілья	217,00	924,87
Аргентина	7784,47	6121,22
Багами	2654,99	752,26
Барбадос		0,01
Беліз	4087,55	10,85
Бермуди	71,17	561,56
Болівія	171,46	0,29
Бразилія	75 172,41	93 913,00
Віргінські Острови (Брит.)	99 899,69	17 214,78
Віргінські Острови (США)		77,51
Венесуела	8415,98	97,98
Гайана		24 189,10
Гваделупа		0,19
Гватемала	15 105,87	6112,17
Гондурас	5171,65	1,76
Гренада		2,58
Гренландія		12,83
Домініка		274,08
Домініканська Республіка	13 952,28	33,50
Еквадор	11 003,57	13 122,09

	Експорт	Імпорт
Канада	59 236,77	24 813,54
Колумбія	11 983,54	1648,04
Коста-Рика	9424,75	773,24
Куба	10 347,12	5428,91
Мексика	50 558,55	2384,77
Нікарагуа	3881,97	0,01
Острови Кайман	34,26	966,29
Панама	73 491,69	8260,79
Парагвай		0,18
Перу	6181,93	190,01
Пуерто-Ріко	2076,67	14,41
Сальвадор	4168,33	1,03
Сент-Вінсент і Гренадіни	82,02	
Сент-Кітс і Невіс	140,00	2,88
Сполучені Штати	725 347,35	360 378,73
Сурінам	182,02	
Трінідад і Тобаго	3173,70	
Уругвай	339,11	170,72
Чилі	13 074,35	226,17
Ямайка	83,85	12 711,53
Америка	1 217 516,07	581 395,24
Алжир	23 5761,64	21,93
Ангола	5752,40	0,01
Бенін	261,86	0,05
Буркіна-Фасо	69,03	
Гамбія	218,06	2,91
Гана	10 124,90	24 331,76
Гвінея	6292,75	50 337,08
Гвінея-Бісау	156,25	

	Експорт	Імпорт
Екваторіальна Гвінея	1066,87	
Ерітрея	13,57	20,64
Ефіопія	36 816,85	92,54
Зімбабве	106,21	11 420,37
Заїр	38,84	3,77
Замбія		410,47
Західна Сахара		0,86
Єгипет	220 994,08	2400,67
Кабо-Верде		3,80
Камерун	5693,08	927,18
Кенія	2788,37	57,51
Конго	2421,93	14,79
Кот-д'Івуар	1336,74	23 634,77
Ліберія	2924,84	31,96
Лівія	1660,63	20,10
Маврикій	3215,36	1414,57
Мавританія	14 290,56	481,84
Мадагаскар	489,25	740,20
Малаві		6437,52
Малі	714,66	
Марокко	60 835,28	283,52
Мозамбік	17,91	499,84
Нігерія	76 705,44	336,27
Намібія	229,62	15,50
Танзанія	170,53	2335,84
Острів Святої Єлени		0,07
Південна Африка	6239,89	3073,45
Руанда	7,71	5,79
Сан-Томе і Прінсіпі	4,19	
Свазіленд		0,19

	Експорт	Імпорт
Сейшельські Острови	315,39	101,00
Сенегал	770,96	2,83
Сомалі		0,17
Судан	4381,59	346,89
Сьєрра-Леоне	42,03	
Того	1623,30	138,07
Туніс	25 809,58	6275,56
Уганда	166,12	141,71
ЦАР	71,01	31,75
Чад	895,00	0,01
Африка	731 494,28	136 395,76
Австралія	5237,13	53 764,06
Американське Самоа		46,34
Вануату	11,65	0,04
Кірібаті		1,04
Маршаллові Острови	100,00	0,22
Науру		0,02
Нова Зеландія	682,22	851,83
Нова Каледонія		25,00
Папуа—Нова Гвінея	999,19	47,23
Французька Полінезія		2,59
Австралія і Океанія	7030,19	54 738,37
Антарктида	14,59	0,06
Інші	894,53	105,60
Невизначені країни		71,80
Нерозподілена частка	894,53	33,80

Джерело: дані Держкомстату.

**Зовнішня торгівля України послугами
з країнами світу в 2000 р. (тис. дол. США)**

	Експорт	Імпорт
	Усього	Усього
Усього	3 486 853	1 360 794
I. Країни СНД і Балтії	2 165 667	237 366
Країни СНД	2 141 449	220 575
Азербайджан	5 027	1 806
Білорусь	32 473	11 330
Вірменія	2 203	1 485
Грузія	4 670	2 604
Казахстан	4 490	4 964
Киргизстан	705	289
Молдова	21 595	10 153
Росія	2 049 074	184 664
Таджикистан	308	0,61
Туркменістан	15 487	1 246
Узбекистан	5 418	1 972
Країни Балтії	24 219	16 791
Естонія	3 294	4 772
Латвія	15 970	8 429
Литва	4 955	3 591
II. Інші країни світу	1 321 186	1 123 428
Європа	753 970	405 347
Австрія	44 948	21 744
Албанія	987	0,07

	Експорт	Імпорт
Андорра	0 01	
Бельгія	70 493	16 281
Болгарія	35 797	6 229
Боснія і Герцеговина	2 069	356
Ватикан	01 7	0,43
Велика Британія	123 196	104 612
Греція	44 052	9 918
Гібралтар	1 065	388
Данія	4 609	2 434
Ірландія	27 057	6 202
Ісландія	218	301
Іспанія	9 688	6 551
Італія	35 966	7 008
Ліхтенштейн	1 150	0,03
Люксембург	1 201	207
Мальта	32 017	2 310
Македонія	183	277
Монако	1 511	0,25
Нідерланди	18 471	23 460
Німеччина	105 021	68 739
Норвегія	10 959	1 723
Польща	34 126	18 958
Португалія	836	309
Румунія	9 633	5 125
Сан-Марино	000	
Словаччина	8 098	6 672
Словенія	1 728	647
Угорщина	28 142	15 534

	Експорт	Імпорт
Фінляндія	1 846	2 067
Франція	25 661	12 050
Хорватія	865	1 369
Чеська Республіка	7 575	7 709
Швейцарія	47 757	33 182
Швеція	9 006	20 828
Югославія	8 018	2 079
Азія	262 393	70 530
Афганістан	0,23	
Бангладеш	1 288	366
Бахрейн	264	0,03
В'єтнам	3 128	1 457
Ємен	1 787	186
Ізраїль	21 225	9 659
Індія	33 500	2 474
Індонезія	372	285
Ірак	0,11	0,82
Іран	15 738	1 664
Йорданія	5 171	453
Камбоджа	3 137	
Катар	0,08	0,21
Китай	12 199	4 610
Китай, САР Гонконг	1 079	0,20
Кіпр	68 365	12 628
Кувейт	0,45	0,01
КНДР	955	0,11
Лаос	0,13	

	Експорт	Імпорт
Ліван	8 430	980
Малайзія	463	0,95
Мальдіви	106	0,22
Монголія	128	0,12
М'янма	383	0,01
Непал	114	0,36
Об'єднані Арабські Емірати	4 271	2 146
Оман	0,06	
Пакистан	556	1 295
Корея, республіка	2 017	4 079
Саудівська Аравія	131	487
Сінгапур	7 034	4 507
Сірія	22 731	1 147
Східний Тимор	0,02	
Таїланд	2 354	966
Тайвань	261	0,52
Туреччина	38 990	15 019
Філіппіни	947	0,27
Шрі-Ланка	604	183
Японія	4 397	5 558
Сектор Газа (Палестина)	162	
Африка	28 404	8 058
Алжир	9 025	612
Ангола	285	0,15
Бенін	0,02	0,01
Британська територія в Індійському океані	0,94	235

	Експорт	Імпорт
Буркіна-Фасо	0,01	
Бурунді	0,00	
Габон	110	
Гамбія	255	
Гана	0,20	0,53
Гвінея	537	684
Гвінея-Бісау		234
Джібуті	0,12	0,01
Єгипет	3 693	3 463
Заїр	0,09	
Замбія	0,00	
Західна Сахара		0,41
Зімбабве	0,00	
Кабо-Верде	0,01	0,24
Камерун	0,72	0,00
Кенія	161	0,03
Коморські Острови	0,42	
Конго	2 897	130
Кот-д'Івуар		0,00
Ліберія	5 773	197
Лівія	312	748
Маврикій	216	198
Мавританія	0,66	
Мадагаскар	0,46	
Малаві	0,01	
Малі	0,01	
Марокко	2 187	0,64
Мозамбік	495	

	Експорт	Імпорт
Намібія	0,38	0,02
Нігер	0,00	
Нігерія	232	0,49
Південна Африка	135	761
Реюньйон	0,00	0,00
Руанда	0,38	0,02
Сан-Томе і Прінсіпі	161	
Свазіленд	0,01	
Сейшельські Острови	0,44	0,25
Сенегал	0,01	0,05
Сомалі	0,41	
Судан	392	0,41
Сьєрра-Леоне	0,03	
Об'єднана Республіка Танзанія	0,59	0,03
Того	0,00	0,00
Туніс	568	412
Уганда	0,31	0,04
ЦАР	0,02	0,50
Чад	0,03	
Екваторіальна Гвінея	260	
Ефіопія	0,78	0,01
Ерітрея	0,00	0,02
Америка	186 266	297 128
Ангілья	250	0,41
Нідерл. Антильські Острови	0,02	0,01
Антигуа і Барбуда	459	0,58
Аргентина	1 827	1 917

	Експорт	Імпорт
Багами	6 862	1 169
Барбадос	167	0,58
Беліз	1 001	0,01
Бермуди	219	0,02
Болівія	101	0,01
Бразилія	194	1 088
Венесуела	198	105
Віргінські Острови (Брит.)	17 227	2 863
Віргінські Острови (США)	1 774	1 027
Гайана	0,04	0,04
Гваделупа	0,09	
Гватемала	0,00	
Гондурас	0,58	
Гренада	0,44	0,00
Гренландія	0,06	
Домініка	0,03	0,06
Домініканська Республіка	0,02	0,01
Острови Кайман	9 705	0,05
Канада	7 879	17 771
Колумбія	313	0,05
Коста-Рика	0,04	0,00
Куба	532	785
Мексика	1 277	445
Нікарагуа	0,00	
Панама	10 569	555
Парагвай	0,00	
Перу	389	0,18
Пуерто-Ріко		0,02

	Експорт	Імпорт
Сальвадор	0,01	
Сент-Вінсент і Гренадіни	2 004	532
Сент-Кітс і Невіс	442	
Сполучені Штати Америки	122 701	268 155
Сурінам	0,06	
Теркські і Кайкосові Острови		173
Трінідад і Тобаго	0,01	
Уругвай	0,22	304
Чилі	0,14	0,24
Еквадор	0,01	0,01
Ямайка		0,14
Австралія і Океанія	1 497	1 156
Австралія	723	993
Вануату	115	
Маршаллові Острови	275	0,03
Науру	0,95	104
Нова Зеландія	288	0,25
Американське Самоа	0,00	
Тувалу		0,30
Інші	88 657	341 210
Невизначені країни	71 504	252 455

А. Обслуговування боргу України в 1999—2001 рр., млн дол. США

	1999—2001	1999	2000	2001
Зобов'язання Уряду	5314	955	2216	2143
Зобов'язання НБУ	2091	657	853	581
Усього	7405	1612	3069	2724

Джерело: Мінфін України.

Б. Виплати із зовнішнього боргу протягом 1999—2000 рр., млн дол. США

Кредитор	1999	2000
МФО + Японія (всього)	779,6	1110,4
МВФ	657,2	853,3
Світовий банк	105,4	216,3
ЄС	12,0	27,8
Японія	5,0	13,0
СНД (всього)	431,4	384,7
Облігації Газпрому за 1995	236,4	224,5
Туркменістан	195,0	160,2
Фідучіарні позики	62,2	1093,9
Інші	339,0	480,9
УСЬОГО	1612,2	3069,9

Джерело: Мінфін України.

Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України

Частина I. Бачення шляхів партнерства з Україною з боку ЄС

Частина II. Основні цілі

I. Підтримка процесу демократичних та економічних перетворень в Україні.

I.I. Зміцнення демократії, правопорядку та громадських інституцій в Україні.

I.II. Підтримка процесу економічних перетворень в Україні.

II. Вирішення спільних проблем європейського континенту.

II.I Співпраця зі зміцнення стабільності та безпеки в Європі.

II.II. Співпраця в галузі охорони навколишнього середовища, енергетики та ядерної безпеки.

III. Підтримка зміцнення співпраці між ЄС та Україною в контексті розширення ЄС.

III.I. Підтримка інтеграції України в європейську та світову економіку.

III.II. Співпраця в галузі юстиції та внутрішніх справ.

III.III. Регіональне та транскордонне співробітництво з сусідніми країнами.

Частина III. Конкретні ініціативи

Зміцнення демократії, правопорядку та громадських інституцій в Україні.

Підтримка процесу економічних перетворень в Україні.

Співпраця зі зміцнення стабільності та безпеки в Європі.

Співпраця в галузі охорони навколишнього середовища, енергетики та ядерної безпеки.

Підтримка інтеграції України в європейську та світову економіку.

Співпраця в галузі юстиції та внутрішніх справ.

Регіональне та транскордонне співробітництво з сусідніми країнами.

Співпраця в царині культури, програми партнерства та обміну.

Частина IV

Термін чинності.

Публікація.

Декларація Європейської Ради стосовно Спільної стратегії щодо України.

ЄВРОПЕЙСЬКА РАДА

У дусі поваги до Договору про Європейський Союз, зокрема до його Ст. 13 (2).

Оскільки Угода про партнерство та співробітництво (УПС) між Європейськими співтовариствами, їхніми країнами-членами та Україною набула чинності 1 березня 1998 р.,

УХВАЛИЛА ЦЮ СПІЛЬНУ СТРАТЕГІЮ:

Частина I. Бачення шляхів партнерства з Україною з боку ЄС

1. Стратегічне партнерство між ЄС та Україною, яке ґрунтується на спільних цінностях та інтересах, є життєвим фактором зміцнення миру, стабільності та процвітання в Європі. Свобода, незалежність і стабільність України належать до найбільших досягнень нової Європи, котра позбулася старих ліній розділу. Географія та розмір, ресурси її населення, а також її розташування на осях Північ-Південь та Схід-Захід ставлять Україну в унікальне положення в Європі й роблять її визначальним чинником у масштабах регіону.

2. Україна має гарні стосунки з усіма своїми сусідами та зробила важливі кроки в царині державотворення та в напрямку консолідації своєї демократії. Той факт, що з часу набуття незалежності Україна завжди була осередком стабільності в регіоні, незважаючи на внутрішні складнощі та суперечності, є вартим пошани. ЄС вітає тісну участь України в стабілізації та заохочує посилення ролі України у форумах регіонального співробітництва. ЄС також вітає прагнення України до ядерного роззброєння та співпраці в галузі збереження миру і безпеки в Європі та у світі, зокрема в рамках ОБСЄ та Організації Об'єднаних Націй.

3. Стратегічне партнерство між ЄС та Україною невпинно зміцнювалося з часу набуття Україною незалежності. У зв'язку з цим Угода про партнерство та співробітництво є значним досягненням. Україна була першою з нових незалежних держав, які підписали таку угоду, відзначивши в такий спосіб прагнення ЄС та України до зміцнення співпраці. Шляхом макрофінансової допомоги, через програму ТАСІС, а також двосторонні програми ЄС надає Україні підтримку в процесі здійснення перетворень і реформ.

4. Унаслідок процесу розширення, що триває, деякі з майбутніх країн — членів ЄС матимуть спільний зовнішній кордон з Україною. Розширення Союзу ще більше зміцнить економічний динамізм та політичну стабільність у регіоні, розширюючи в такий спосіб можливості співпраці з Україною.

5. Європейський Союз має такі стратегічні цілі стосовно України:

- сприяти створенню стабільної, відкритої, плюралістичної та правової демократії в Україні та зміцненню стабільно функціонуючої ринкової економіки на користь усьому народові України;
- співробітничати з Україною у царині збереження стабільності та безпеки в Європі й усьому світі, знаходячи ефективні відповіді на спільні проблеми, з якими стикається континент;
- розширювати економічне, політичне та культурне співробітництво з Україною, а також співпрацю в галузі юстиції та внутрішніх справ.

6. Європейський Союз відзначає європейські прагнення України та вітає проєвропейський вибір, зроблений Україною. ЄС і надалі твердо прагне до співпраці з Україною на національному, регіональному та місцевому рівнях задля підтримки успішних політичних та економічних перетворень в Україні, які полегшать її подальше зближення з ЄС. Союз та його країни-члени пропонують Україні свій різноманітний досвід будівництва сучасних політичних, економічних, соціальних та адміністративних структур, повною мірою визнаючи, що основний тягар відповідальності за майбутнє України лежить на ній самій.

7. Саме тому Європейська Рада ухвалює цю Спільну стратегію зміцнення стратегічного партнерства між Союзом та Україною. Європейська Рада визнає, що успішна, стабільна та безпечна Україна найкращим чином відповідає інтересам Європейського Союзу. Правові підвалини відносин між ЄС та Україною закладено Угодою про партнерство та співробітництво (УПС). Повне виконання цієї угоди є передумовою успішної інтеграції України в економіку Європи та допоможе Україні ствердити свою європейську ідентичність.

8. Європейський Союз та його країни-члени розвиватимуть узгодженість, послідовність та взаємодоповнюваність усіх аспектів їхньої політики щодо України. Окрім цього, Союз, Співтовариство та країни-члени співпрацюватимуть з регіональними та міжнародними організаціями та в них, а також із партнерами, котрі мають подібний підхід, задля досягнення цілей, викладених в УПС та цій Спільній Стратегії. Позиції Співтовариства та країн-членів в усіх відповідних форумах відповідатимуть цій Спільній Стратегії. Європейська Рада запрошує Україну до взаємовигідної співпраці з Союзом на основі цієї Спільної Стратегії.

Частина II. Основні цілі

Європейська Рада визначила такі основні цілі:

I. Підтримка процесу демократичних та економічних перетворень в Україні

II. Вирішення спільних проблем європейського континенту

III. Підтримка зміцнення співпраці між ЄС та Україною в контексті розширення ЄС.

I. Підтримка процесу демократичних та економічних перетворень в Україні

Європейський Союз та Україна поділяють заінтересованість у прискоренні процесу демократичних та економічних перетворень в Україні. Успішні перетворення в Україні принесуть процвітання не тільки Україні, а й усьому регіонові. Для забезпечення успіху цього процесу мають відбутися реформи, спрямовані на зміцнення демократії та правопорядку, а також соціально-економічні реформи в напрямку створення працюючої ринкової економіки.

Європейський Союз пропонує зміцнити співпрацю з Україною в таких пріоритетних галузях:

II. Зміцнення демократії, правопорядку та громадських інституцій в Україні

9. ЄС вітає досягнення України в закладенні підвалин демократичної системи, а саме в розвитку багатопартійної системи та прийнятті парламентарної конституції. ЄС визнає досягнення України в збереженні своєї єдності, незважаючи на її різномірний склад.

10. ЄС підтримує Україну в усіх її зусиллях, спрямованих на зміцнення демократії та якості керівництва, прав людини та влади закону. Союз вважає, що влада закону є передумовою розвитку працюючої ринкової економіки, яка надає можливості та приносить користь усім громадянам України. ЄС підтримує зусилля України з реформування юридичної системи в рамках УПС. Незалежна судова влада, яка працює належним чином, професійні поліцейські сили, розвиток системи державного управління, котра

ґрунтується на здібностях та добрій освіті, на національному, обласному та місцевому рівнях — усе це суть ключові елементи ефективного виконання рішень уряду. ЄС підтримує зусилля України, спрямовані на розвиток ефективності, прозорості та демократичності її державних установ, включаючи розвиток вільних засобів масової інформації. Саме вони є передумовами економічного та соціального розвитку, роблячи внесок у створення сучасного громадянського суспільства.

11. ЄС надає великого значення розвиткові громадянського суспільства та конкурентного, сприятливого для інвесторів, ділового середовища в Україні і заохочує зміцнення зв'язків між народами та неурядовими організаціями Союзу та України. ЄС вітає узгодження Україною Меморандуму про взаєморозуміння з ОБСЄ та настійливо рекомендує Україні тісно співпрацювати з координатором проекту ОБСЄ в Україні. ЄС підтримує зусилля України, спрямовані на захист та розширення прав меншин та закликає Україну продовжувати свою добру працю в цій царині, в тому числі у співробітництві з верховним комісаром з питань національних меншин.

12. ЄС надає особливого значення тісній співпраці з Україною в рамках Ради Європи та ОБСЄ. У цьому зв'язку ЄС закликає Україну виконати свої зобов'язання та привести своє законодавство у відповідність до норм та стандартів Ради Європи, зокрема виконавши зобов'язання, взяті Україною на себе під час вступу до Ради Європи в 1995 р. ЄС бере до уваги висновки моніторингової місії ОБСЄ / Бюро демократичних інститутів та прав людини щодо ходу президентських виборів 1999 р. в Україні, відзначаючи, що хід зазначених виборів не відповідав цілій низці зобов'язань перед ОБСЄ, та закликає Україну уважно поставитися до рекомендацій, зроблених моніторинговою місією ОБСЄ у її звіті, з огляду на майбутні вибори.

І.ІІ. Підтримка процесу економічних перетворень в Україні

13. ЄС зобов'язується підтримувати зусилля України зі створення середовища, сприятливого для ділової активності, та підтримуватиме Україну в здійсненні соціально-економічних реформ.

14. ЄС закликає Україну усталити макроекономічні підходи, спрямовані на забезпечення цінової стабільності, оздоровлення державних фінансів та стабільного стану поточного балансу. Для подальшого забезпечення цінової стабільності дуже важливо дати центральному банкові можливість працювати незалежно від політичного втручання. Наявні норми пруденційного нагляду за фінансовим сектором мають бути зміцнені. Необхідно поліпшити збір податків, уникаючи надзвичайних податкових амністій та податкових пільг для окремих галузей народного господарства.

15. ЄС настійно закликає Україну посилити заходи, спрямовані на побудову функціонуючої ринкової економіки шляхом сильніших структурних, економічних та адміністративних реформ у рамках комплексної програми реформування, узгодженої з Міжнародним валютним фондом. Вона має передбачати визначення та забезпечення дотримання майнових прав, подальшу приватизацію та лібералізацію цін, збільшення квартирної плати й тарифів на комунальні послуги енерго- та водопостачання, до рівнів, що забезпечують повне покриття витрат, реструктуризацію бізнесу та заохочення розвитку малих і середніх підприємств. Слід збільшити загальний темп здійснення цих реформ. Що ж стосується галузевої реформи, то сіль-

ське господарство, енергетика та транспортний сектор заслуговують на особливу увагу.

16. Проведення земельної реформи є необхідним для забезпечення, крім усього іншого, можливості використання права довгострокової оренди землі як застави під позики, що прокладе шлях до зростання обсягу інвестицій у сільське господарство.

17. Залучення та захист внутрішніх та іноземних інвестицій також відіграють ключову роль у розвитку України. У цьому контексті ЄС відзначає, що звинувачення в корупції та незадовільному управлінні завдають шкоди економічній репутації України. Союз підтримуватиме Україну в розвитку та ухваленні економічних заходів, необхідних для збільшення обсягів внутрішніх та іноземних інвестицій і виконання вимог іноземних кредиторів.

18. Зважаючи на важкий тягар зобов'язань з обслуговування боргу, який несе Україна, оздоровлення її економіки вимагатиме подальшої участі приватних кредиторів. Необхідно знайти спільні рішення проблем України, пов'язаних із обслуговуванням боргу.

19. ЄС повністю усвідомлює той факт, що Україні подеколи доводиться здійснювати економічні реформи за несприятливих зовнішніх умов. Макрофінансова допомога з боку ЄС надаватиметься за необхідності відповідно до певних критеріїв та процедур, будучи спрямованою на підтримання макроекономічної стабільності та комплексної структурної реформи, що відповідає програмам Міжнародного валютного фонду та Світового банку. ЄС і надалі буде готовим підтримати економічні реформи в Україні за таких обставин. Макрофінансова допомога з боку ЄС допомагає Україні відкрити свою економіку, поліпшити економічні умови, посилити конкуренцію та й надалі інтегрувати своє народне господарство в європейську та глобальну економіку.

20. ЄС підтримуватиме Україну шляхом заохочення невинного зближення її законодавства з законодавством ЄС, зокрема в таких галузях, як конкурентна політика, стандартизація та сертифікація, права інтелектуальної власності, захист даних, митні процедури та охорона навколишнього середовища.

21. У процесі здійснення програми створення функціонуючої ринкової економіки необхідно створити цілеспрямовану систему соціального забезпечення для врахування соціальних аспектів переходу до ринкової економіки.

II. Вирішення спільних проблем європейського континенту

Європейський Союз та Україна поділяють заінтересованість у збереженні стабільності та безпеки у вільній та демократичній Європі. Геополітичне розташування України вздовж осей Північ—Південь та Схід—Захід ставлять Україну в унікальне положення в Європі й роблять її визначальним чинником у масштабах регіону. Європейський Союз визнає регіональне значення України. У цьому зв'язку ЄС пропонує посилити співпрацю з Україною, приділяючи особливу увагу питанням ядерної безпеки та посиленню політичного діалогу, передбаченого в рамках УПС, маючи на меті зробити його більш послідовним та працюючим.

Європейський Союз прагне поглибити співпрацю з Україною, щоб знайти ефективні відповіді на спільні виклики, з якими стикається континент, у таких сферах:

II.1. Співпраця зі зміцнення стабільності та безпеки в Європі

22. ЄС підтримує зусилля України, спрямовані на поширення співпраці та стабільності в регіоні, в тому числі в рамках Організації чорноморського економічного співробітництва, Ради балтійських держав та ГУУАМ. ЄС вітає позитивний розвиток стосунків України з усіма її сусідами та вважає, що вона заінтересована в тому, щоб ці стосунки залишалися міцними та стабільними. ЄС також відзначає внесок України в загальноєвропейську стабільність через її роль спостерігача за Пактом про стабільність для південно-східної Європи.

23. ЄС та Україна поділяють заінтересованість у збереженні стабільності та безпеки у вільній та демократичній Європі. Зміцнення механізмів консультацій між ЄС та Україною в рамках УПС, Ради Європи та Організації Об'єднаних Націй, а також тісна співпраця між ОБСЄ та Україною є необхідними для спільного та ефективного вирішення проблем європейської та глобальної безпеки.

24. ЄС поздоровляє Україну з обранням до Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй (2000/1). Цей факт підкреслює потребу ЄС у подальшому поглибленні та розширенні його політичного діалогу з Україною на офіційному та міністерському рівні як двостороннього, так і через використання механізмів ЄС. Ухвалення Хартії європейської безпеки зміцнить співробітництво між країнами — членами ОБСЄ.

25. ЄС розширює та підтримує діалог із загальних та конкретних питань, пов'язаних з діями в умовах кризових ситуацій та зміцненням безпеки, який розвивався протягом останніх років між Західноєвропейським Союзом та Україною, а також інтенсифікацію практичного співробітництва у цій галузі, зокрема через виконання плану дій, нещодавно розробленого Західноєвропейським Союзом та Україною.

26. ЄС також заінтересований у посиленні співробітництва з Україною в царині контролю за експортом та нерозповсюдженням зброї масового знищення й засобів її доставки і закликає Україну виконати свої зобов'язання за Конвенцією про хімічну зброю.

27. Окрім цього, ЄС закликає Україну досягнути цілей міжнародної Конвенції про заборону використання, накопичення, виробництва та переміщення стрілецької зброї і протипіхотних мін, включаючи знищення запасів протипіхотних мін.

II.2. Співпраця в галузі охорони навколишнього середовища, енергетики та ядерної безпеки

28. ЄС намагатиметься зміцнити загальноєвропейську стабільність та співпрацювати з Україною в галузі енергетики та ядерної безпеки через надання підтримки у здійсненні комплексної реформи енергетики, зокрема завдяки продовженню співпраці з Україною над виконанням Плану фінансового оздоровлення енергетики, який передбачає лібералізацію цін, поліпшення збору платежів та приватизацію розподільних компаній. У контексті цієї діяльності ЄС пропагуватиме ефективне та раціональне з екологічної точки зору використання енергії в Україні та зміцнення нових інститутів і органів у галузі енергетики й їхнього потенціалу в плані вироблення політики.

29. Ядерна безпека та виведення з експлуатації Чорнобильської атомної електростанції є пріоритетними питаннями у стосунках між ЄС та Украї-

ною. ЄС підтримує розвиток незалежного органу ядерного регулювання в Україні.

Європейський Союз підтримує Україну через надання коштів для заміни енергогенеруючих потужностей в Україні.

30. ЄС також заінтересований у посиленні співробітництва з Україною з таких питань, як захист від радіації, поводження з відходами, знезараження та демонтаж ядерних установок та досліді в галузі технології синтезу. Нещодавно підписані між Союзом та Україною угоди про співробітництво в царинах ядерної безпеки та термоядерного синтезу полегшать це співробітництво.

31. Окрім цього, ЄС закликає Україну вжити рішучих заходів у галузі захисту навколишнього середовища. Захист здоров'я населення від забруднення питної води, повітря та ґрунту, а також раціональне та відповідальне використання природних ресурсів і обмеження транскордонного забруднення повітря та води є пріоритетами в цій галузі.

III. Підтримка зміцнення співпраці між ЄС та Україною в контексті розширення ЄС

Після завершення процесу розширення, що триває, деякі майбутні країни — члени ЄС матимуть спільний зовнішній кордон з Україною. ЄС прагне зробити обопільно вигідний для Союзу та України внесок у цей процес. У цьому зв'язку ЄС пропонує посилити співпрацю з Україною, приділяючи особливу увагу співпраці в галузі юстиції та внутрішніх справ. ЄС також підтримує участь України в регіональних, загальноєвропейських та світових структурах.

Європейський Союз міг би посилити співпрацю з Україною в таких галузях:

III.1. Підтримка інтеграції України в європейську та світову економіку

32. Союз підтримує Україну та закликає її подвоїти свої зусилля з виконання вимог до членства у Всесвітній торговельній організації. Союз закликає Україну повною мірою скористатися з можливостей, котрі пропонує УПС, для заохочення двосторонньої торгівлі та інвестицій. Союз також вивчить обставини, які, разом із вступом до ВТО, могли б забезпечити створення в майбутньому зони вільної торгівлі між ЄС та Україною, як це передбачено УПС.

33. Для створення в Україні сприятливого інвестиційного клімату ЄС закликає Україну провести переговори та ратифікувати подальші двосторонні угоди про захист інвестицій з країнами — членами ЄС для заохочення прямих іноземних інвестицій. ЄС також закликає місцеві, регіональні та загальнонаціональні органи влади України скористатися з можливостей, що їм надає новий закон про державні концесії щодо залучення інвестицій у суспільну інфраструктуру та послуги.

III.2. Співпраця в галузі юстиції та внутрішніх справ

34. ЄС та Україна мають спільну заінтересованість у розвитку співробітництва у боротьбі з нелегальною імміграцією та торгівлею людьми. ЄС та Україна поділяють заінтересованість у розвитку співробітництва в галузі безпеки кордонів та боротьби проти спільного лиха — організованої злочинності, включаючи відмивання грошей, нелегальну торгівлю зброєю та наркотиками.

35. З огляду на процес розширення ЄС, що триває, Союз намагатиметься інтенсифікувати діалог з Україною з питань узгодження української візової політики з ЄС через визначення візових вимог відповідно до норм ЄС та запровадження подорожніх документів, підроблення яких є достатньою мірою неможливим.

III.III. Регіональне та транскордонне співробітництво з сусідніми країнами

36. ЄС підтримує розвиток та зміцнення ініціатив регіонального та транскордонного співробітництва за участі України та сусідніх їй країн. У цьому контексті ЄС надаватиме першорядного значення питанням прикордонного господарства.

37. Що стосується розвитку інфраструктурних мереж, зокрема в царинах транспорту, електрозв'язку, електроенергетики та трубопроводів. ЄС через програму ТАСІС приділяє особливу увагу регіональним ініціативам, таким як ІНОГЕЙТ (міждержавний транзит нафти й газу в Європу) та ТРАСЕКА (транспортний коридор Європа—Кавказ—Центральна Азія), прагнучи до поліпшення економічного співробітництва в регіоні. ЄС збільшуватиме масштаби роботи в напрямку з'єднання українських транспортних систем (автомобільних та залізничних) із трансєвропейськими мережами, а також шукатиме взаємно задовільних шляхів вирішення транспортних питань. У процесі виконання цих завдань спеціальна увага приділятиметься поліпшенню координації з іншими донорами та міжнародними фінансовими інституціями, а також стимулюванню залучення приватного сектору, який буде вирішальним для успішності зусиль, що докладатимуться.

ІНСТРУМЕНТИ ТА ЗАСОБИ

Загальні положення

38. Ця Спільна Стратегія має здійснюватися відповідно до застосовуваних положень Договорів. Рада та Комісія, відповідно до Ст. 3 та 13 Договору про Європейський Союз, мають забезпечувати єдність, послідовність та ефективність заходів Союзу з виконання цієї Спільної стратегії.

39. Європейський Союз зробить внесок у досягнення зазначених цілей цієї Спільної стратегії, належним чином застосовуючи всі відповідні інструменти та засоби, які наявні в Союзу, Співтовариства та країн-членів.

40. Відповідно до Ст. 18 та 26 Договору про Європейський Союз, Генеральний секретар Ради, Верховний Представник зі спільної політики з міжнародних питань та питань безпеки в рамках своїх обов'язків за Договорами має сприяти Раді та Головуючому в реалізації цієї Спільної стратегії, діючи відповідно до цілей та положень Спільної політики з міжнародних питань та питань безпеки. Комісія має бути повністю єдиною відповідно до Ст. 18 та 27 Договору про Європейський Союз.

Рада, Комісія та країни-члени

41. Рада, Комісія та країни-члени

- розглядають відповідно до своєї компетенції та можливостей поточні заходи, програми, інструменти та підходи для забезпечення їхньої відповідності цій Спільній стратегії на підставі основних цілей, викладених у Частині II, з належним урахуванням конкретних ініціатив, зазначених у Частині III;

- повністю й належним чином використовувати наявні інструменти та засоби, зокрема УПС, а також усі відповідні програми ЄС та країн-членів, та розробити й підтримувати задля цієї мети індикативний перелік ресурсів Союзу, Співтовариства та країн-членів, використання яких забезпечує виконання Спільної стратегії.

Узгодженість

42. Країни-члени мають докладати додаткових зусиль до узгодження своїх дій щодо України, у тому числі в регіональних та міжнародних організаціях, таких як Рада Європи, ООН, ОБСЄ, ОЕСР та міжнародні фінансові організації, включаючи узгодження зі Співтовариством, коли це є необхідним.

43. Слід також зміцнити координацію між країнами-членами та Комісією, у тому числі шляхом регулярних консультацій між їхніми представниками в Україні.

44. Рада, Комісія та країни-члени мають працювати над підвищенням ефективності співробітництва з регіональними та міжнародними організаціями і разом із іншими країнами, котрі мають подібний підхід, намагатися досягти цілей Стратегії.

45. Європейський Союз, протягом процесу прийняття, започаткованого на засіданні Європейської Ради в Люксембурзі в грудні 1997 р., запросить країн-кандидатів об'єднатися в рамках цієї Спільної стратегії.

Реалізація та перегляд

46. Рада повинна

- забезпечити те, щоб кожний новий Головуючий представляв Раді, в рамках своєї загальної програми, пріоритети реалізації цієї Спільної стратегії на підставі основних цілей, викладених у Частині II, з належним урахуванням конкретних ініціатив, зазначених у Частині III;

- розглядав та оцінював дії Союзу за цією Стратегією та звітував перед Європейською Радою про хід досягнення її цілей щонайменше раз на рік;

- розглядав становище в Україні та стан співпраці з Україною з реалізації цієї Стратегії, у тому числі шляхом періодичних звітів від голів Місії, та оцінював їх у своєму звіті перед Європейською радою;

- за необхідності, подавав рекомендації щодо внесення змін до Частин II та III цієї Стратегії до Європейської ради.

47. Комісія робитиме внесок до вищезазначеної діяльності в межах своєї компетенції.

Співпраця з Україною

48. Європейський Союз та країни-члени тісно співпрацюватимуть з Україною з метою реалізації цієї Спільної стратегії, зокрема через УПС та її інституції.

Конкретні ініціативи

49. Європейський Союз має реалізовувати конкретні ініціативи, викладені в Частині III цієї Спільної стратегії, які ґрунтуються на основних цілях, визначених у Частині II. За необхідності ці ініціативи можуть бути змінені, причому вони не виключають можливих нових ініціатив протягом терміну дії цієї Спільної стратегії. Рада, Комісія та країни-члени мають, відповідно до своєї компетенції, підтримувати реалізацію цих конкретних ініціатив та працювати над нею.

Частина III. Конкретні ініціативи

Слід прагнути до здійснення таких конкретних ініціатив, які не виключають можливих нових ініціатив.

Зміцнення демократії, правопорядку та громадських інституцій в Україні

50. ЄС докладе зусиль на підтримку демократії, доброго управління, прав людини та правопорядку в Україні шляхом:

- підтримки зусиль України, спрямованих на виконання її міжнародних зобов'язань у галузі демократії та прав людини відповідно до Дублінських висновків, зокрема в тому, що стосується скасування смертної кари, поширення належного управління та створення ефективної і прозорої правової системи, а також демократичних органів місцевого самоврядування, опріч іншого, у співробітництві з Радою Європи та ОБСЄ;

- налагодження регулярного діалогу між органами уповноважених з прав людини (омбудсманами) країн — членів ЄС та України з метою зміцнення ролі цього органу в Україні;

- заохочення України до підписання, ратифікації та виконання відповідних міжнародних документів у галузі прав людини, зокрема другого Необов'язкового протоколу Конвенції Організації Об'єднаних Націй про громадянські та політичні права та шостого Додаткового протоколу Європейської конвенції про права людини та фундаментальні свободи, а також Конвенції Організації Об'єднаних Націй про статус біженців;

- посилення співпраці між журналістами та відповідними органами, щоб зробити певний внесок у розвиток вільних засобів масової інформації. Комісія у співробітництві з країнами-членами дослідить можливості надання допомоги у трансляції програми, наприклад Євроњуєс, по українському телебаченню. Робота розпочнеться до червня 2000 р.

Підтримка процесу економічних перетворень в Україні

51. ЄС допоможе Україні здійснювати процес економічного реформування через посилення впливу консультацій з питань економічної політики, у тому числі й через діалог на високому рівні, в рамках УПС, задля підтримки розвитку сучасної, ліберальної ринкової економіки.

52. ЄС готове надавати технічну допомогу на підтримку соціально-економічних реформ в Україні за тієї умови, що Україна вживе заходів, спрямованих на створення необхідних умов, які уможливають реформи. Союз вивчить можливість надання технічної допомоги Україні, маючи на меті:

- підтримку розвитку прозорої та стабільної правової, нормативної та інституційної бази в Україні, призначеної для підтримки зростання економічної діяльності, та внутрішніх і іноземних інвестицій. Комісія, у співробітництві з країнами-членами та іншими компетентними органами, складе звіт щодо цієї ініціативи до грудня 2000 р.;

- підтримку невинного наближення українського законодавства до законодавства ЄС та його застосування, зокрема в таких галузях, як конкурентна політика, фінансові послуги, стандартизація та сертифікація, фінансова політика, а також зайнятість і права інтелектуальної власності. Для цього Комісії пропонується внести відповідні пропозиції до червня 2000 р.;

- підтримку розвитку системи охорони здоров'я, зокрема поінформованості та освіти в галузі охорони здоров'я з метою обмеження поширення

заразних хвороб. Комісія у співробітництві з країнами-членами та іншими компетентними органами складе звіт щодо цієї ініціативи до червня 2001 р.

53. Країни-члени розглянуть засоби допомоги Україні в:

- підтримці розвитку цілеспрямованої системи соціального забезпечення, зокрема систем соціальної допомоги та пенсійного забезпечення;
- підтримці соціального діалогу, дотриманні та виконанні стандартів у галузі праці Міжнародної організації праці, зокрема семи основних стандартів у галузі праці. Що стосується ратифікації та застосування законодавства у галузі зайнятості, особлива увага приділятиметься статевій рівності.

Співпраця зі зміцнення стабільності та безпеки в Європі

54. ЄС розгляне шляхи придання співпраці з Україною в галузі стабільності та безпеки в Європі більшої послідовності, гнучкості та змістовності.

Співпраця в галузі охорони навколишнього середовища, енергетики та ядерної безпеки

55. Співтовариство готове підтримати зусилля спеціальної Робочої групи, створеної для того, щоб підтримати органи влади України в їхніх зусиллях, спрямованих на реформування енергетичної галузі.

56. Підтримка Співтовариства Плану дій «Великої сімки» передбачає фінансування короткострокових удосконалень у галузі безпеки в Чорнобилі через Рахунок ядерної безпеки, що його веде Європейський банк реконструкції та розвитку, до закриття, виведення з експлуатації, усунення соціальних наслідків закриття, участь у Плані реалізації об'єкта «Укриття» та фінансуванні замінюючих засобів відповідно до попередніх зобов'язань, які компенсують втрату Україною енергогенеруючих потужностей, за умови успішного виконання всіх діагностичних процедур, включаючи зайняття узгодженої позиції стосовно умов позики, а також формулювання угоди про надання позики й гарантійної угоди за умови, що Україна буде додержуватися своїх зобов'язань щодо реалізації Меморандуму про взаєморозуміння 1995 р.

57. ЄС намагатиметься підтримувати Україну в її зусиллях, спрямованих на послаблення шкідливого впливу екологічної ситуації в Україні на здоров'я населення, що особливо стосується якості питної води, очищення стічних вод, збору та захоронення відходів, а також забруднення повітря. ЄС підтримає інституційну реформу комунальних служб, відповідальних за екологічні послуги, та інші проекти технічної допомоги й інвестиції в охорону навколишнього середовища.

58. Наступна конференція «Навколишнє середовище для Європи» відбудеться у вересні 2002 р. в Києві й дасть можливість поліпшити поінформованість України з екологічних питань. Країни-члени та Комісія розглянуть можливість надання технічної допомоги/підтримки Міністерству охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки в підготовці та плануванні цієї конференції.

Підтримка інтеграції України в європейську та світову економіку

59. ЄС залишається готовим зберігати та, за необхідності, розширювати обсяги своєї підтримки зусиллям України, спрямованим на виконання вимог до вступу до ВТО. Особливу увагу буде приділено усуненню перешкод торгівлі та інвестиціям в Україні, починаючи зі скасування заходів у галузі торгівлі, несумісних з УПС та вимогами ВТО.

60. ЄС вивчить обставини, які поряд зі вступом до ВТО могли б дозволити заснувати в майбутньому зону вільної торгівлі між ЄС та Україною, що передбачено Ст. 4 УПС. Поточна робота зі складення спільного техніко-економічного обґрунтування зони вільної торгівлі надасть важливі дані для оцінювання становища.

61. Комісія вивчить шляхи поглиблення діалогу з питань інвестицій з Україною в рамках Підкомітету з питань торгівлі та інвестицій і подасть Раді звіт до червня 2000 р.

Співпраця в галузі юстиції та внутрішніх справ

62. З огляду на процес розширення Союзу, що триває, та враховуючи те, що положення України, яка є важливою транзитною країною, створює канал переливу через кордони значних обсягів нелегальної діяльності, ЄС та Україна мають особливу заінтересованість у посиленні співпраці в галузі юстиції та внутрішніх справ. ЄС пропонує зосередити свої зусилля, маючи на меті:

- оцінку обсягу нелегальної імміграції через Україну. Країни-члени разом із Комісією проведуть аналіз сильних і слабких сторін, можливостей та ризиків наявних механізмів боротьби з цими проблемами до кінця 2000 р.; там, де буде виявлено слабкі місця, ЄС розгляне можливість ужиття заходів до виправлення ситуації;

- поліпшення співробітництва щодо прийняття назад власних громадян, осіб без громадянства та громадян третіх країн, включаючи укладення угоди з прийняття назад;

- підтримку застосування в повному обсязі Женевської конвенції, включаючи право притулку та повагу принципів невигнання;

- започаткування регулярного діалогу між судовими органами ЄС, країн-членів та України з цивільних та кримінальних справ, у тому числі через заохочення України до підписання, ратифікації й застосування основних конвенцій, таких як Конвенція Організації Об'єднаних Націй про транснаціональну організовану злочинність;

- надання Україні практичної допомоги у застосуванні її законодавства з відмивання грошей негайно після його ухвалення;

- організацію співпраці між правоохоронними органами країн-членів ЄС, Європолом та українськими правоохоронними органами.

63. У Києві буде створено неформальну мережу, до складу якої увійдуть Посольства країн — членів ЄС, представники Комісії та відповідних міжнародних організацій, з метою поліпшення обміну інформацією та її аналізу в галузі юстиції і внутрішніх справ. Діалог, у рамках УПС, між країнами-членами, Комісією, включаючи контактних осіб у Києві та компетентних українських органах влади, зробить можливим більш точний аналіз потреб України в цій галузі. Звіт буде подано Раді до кінця 2000 р.

Регіональне та транскордонне співробітництво з сусідніми країнами

64. ЄС намагатиметься заохочувати розвиток та зміцнення ініціатив із регіонального та транскордонного співробітництва за участі України та сусідніх країн шляхом:

- цільового використання існуючих програм транскордонного співробітництва, регіональних і міждержавних програм. У цьому контексті особливу увагу буде присвячено питанням прикордонного господарства, вклю-

чаючи технічну модернізацію пунктів перетину кордону на державному кордоні України з Угорщиною, Польщею, Румунією та Словаччиною;

- надання дедалі більшого значення розвиткові Програм ТАСІС, таких як ІНОГЕЙТ та ТРАСЕКА, які мають на меті подальший розвиток інфраструктури транспортних мереж для поліпшення економічного співробітництва в регіоні.

Співпраця в царині культури, програми партнерства та обміну

65. ЄС підтримуватиме встановлення тісніших зв'язків між громадськими організаціями, громадянським суспільством та неурядовими організаціями Союзу та України шляхом:

- підтримки освітніх програм та програм наукового обміну між школами, університетами та дослідними інститутами, приділяючи належну увагу Науково-технічному центру в Україні;

- підтримки програм партнерства між національними, регіональними та місцевими організаціями, а також професійними асоціаціями, профспілками, неурядовими організаціями та засобами масової інформації.

Комісія та країни-члени координуватимуть свої програми. Комісія вивчить можливість застосування програм Співтовариства для досягнення цієї мети (ТАСІС, Темпус та Демокрасі). Також застосовуватимуться двосторонні інструменти країн-членів.

На підставі переліку наявних інструментів (він має бути складений Комісією у співпраці з Генеральним секретаріатом Ради) та ознайомлювального візиту в Україну, Комісія подасть Раді звіт до кінця червня 2000 р., а після того подаватиме пропозиції щодо відповідних заходів.

Частина IV

Термін чинності

66. Ця Спільна стратегія застосовується від дня її публікації протягом початкового чотирирічного терміну. Її може бути продовжено, переглянуто та, за необхідності, змінено Європейською Радою на підставі рекомендації Ради.

Публікація

67. Ця Спільна стратегія має бути оприлюднена в офіційному журналі.

Підготовлено в Гельсінкі

За Європейську Раду

Президент

Декларація Європейської Ради стосовно Спільної стратегії щодо України

Рада діє як кваліфікована більшість, коли приймає спільні дії, спільні положення чи інші рішення у межах пункту V Договору про Європейський Союз (Спільна політика з міжнародних питань та питань безпеки), на базі Спільної стратегії.

Акти, які приймаються за межами пункту V Договору про Європейський Союз, будуть прийматися відповідно до обумовлених процедур прийняття рішень, які забезпечують відповідні статті договорів, включаючи Договір про заснування Європейської спільноти та пункту VI Договору про Європейський Союз.

Вільні економічні зони в Україні

● Спеціальна економічна зона «ДОНЕЦЬК»

Територія розташування, площа: м. Донецьк, Донецька область, площа — 466 га.

Термін дії: 60 років.

Початок роботи: 21.07.1998 р.

Правова база: Закони України від 24.12.1998 р. № 356 «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області» та від 15.07.1999 р. № 973 «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування у зв'язку з запровадженням спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Донецькій області».

Пріоритетні види економічної діяльності: машинобудування, приладобудування, електротехнічна промисловість; інноваційні проекти щодо створення нових матеріалів та виробничих систем.

Пільги, що надаються інвесторам:

- режим спеціальної митної зони;
- ставка оподаткування прибутку — 20 %;
- оподаткування доходів нерезидентів — у розмірі 2/3 установленної ставки;

- не справляються збори до Державного інноваційного фонду та до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;

- звільняється від оподаткування сума інвестицій, одержана згідно з інвестиційним проектом;

- надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу;

- не справляється плата за землю на період освоєння земельної ділянки.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:

державна реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності на території зони або дозвіл Ради з питань спеціальних економічних зон та спеціального режиму інвестиційної діяльності на провадження підприємницької діяльності на території зони без створення юридичної особи;

застосування новітніх технологій з метою виробництва товарів для експорту та поставок їх на внутрішній ринок.

Очікувані результати діяльності:

- передбачається залучити — 500 млн дол. США;

- збереження старих та створення нових робочих місць — 10 тис.

Стан реалізації: затверджено два інвестиційні проекти кошторисною вартістю 9,2 млн дол. США. Фактично залучено 2,1 млн дол. США. Галузі інвестування — виробництво побутової техніки, виробництво м'ясопродуктів. Створено 113 нових робочих місць.

● Спеціальна економічна зона «АЗОВ»

Територія розташування, площа: м. Маріуполь, Донецька область, площа — 315 га.

Термін дії: 60 років.

Початок роботи: 21.07.1998 р.

Правова база: Закони України від 24.12.1998 р. № 356 «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області» та від 15.07.1999 р. № 973 «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування у зв'язку з запровадженням спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Донецькій області».

Пріоритетні види економічної діяльності: розвиток експедиційно-складської, транспортно-сервісної та виробничої сфери.

Пільги, що надаються інвесторам:

- режим спеціальної митної зони;
- ставка оподаткування прибутку — 20 %;
- оподаткування доходів нерезидентів — у розмірі 2/3 установленної ставки;
- не справляються збори до Державного інноваційного фонду та до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;
- звільняється від оподаткування сума інвестицій, одержана згідно з інвестиційним проектом;
- надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу;
- не справляється плата за землю на період освоєння земельної ділянки.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:

державна реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності на території зони або дозвіл Ради з питань спеціальних економічних зон та спеціального режиму інвестиційної діяльності на провадження підприємницької діяльності на території зони без створення юридичної особи;

здійснення операцій з обслуговування транзитних вантажів, їх зберігання, дороблення, сортування, пакування, надання транспортно-експедиторських, агентських послуг, а також застосування новітніх технологій з метою виробництва товарів для експорту та поставок їх на внутрішній ринок.

Очікувані результати діяльності:

- передбачається залучити — 400 млн дол. США;
- збереження старих та створення нових робочих місць — 10 тис грн.

Стан реалізації: затверджено один інвестиційний проект кошторисною вартістю 1,5 млн дол. США. Фактично залучено 94,2 тис. дол. США. Галузь інвестування — розвиток транспортної та виробничої інфраструктури. Реалізовано продукції на суму 20 млн грн. Створено 111 нових та збережено 1868 робочих місць.

● *Спеціальна економічна зона «ЗАКАРПАТТЯ»*

Територія розташування, площа: Ужгородський та Мукачівський райони Закарпатської області, площа — 737 га.

Термін дії: 30 років.

Початок роботи: 09.01.1999 р.

Правова база: Закон України від 22.03.2001 № 2322 «Про спеціальну економічну зону «Закарпаття».

Пріоритетні види економічної діяльності: транспортна, експедиторська діяльність, митні послуги, обслуговування і зберігання транзитних вантажів, пов'язані з ними фінансові функції.

Пільги, що надаються інвесторам:

- режим спеціальної митної зони;
- ставка оподаткування прибутку — 20 %;
- оподаткування доходів нерезидентів — у розмірі 2/3 встановленої ставки;
- не справляються збори до Державного інноваційного фонду;
- надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:

державна реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності на території зони;

здійснення операцій з обслуговування транзитних вантажів, їх зберігання, дороблення, сортування, пакування, надання транспортно-експедиторських, агентських та пов'язаних з ними фінансових послуг, торгівлі, а також застосування новітніх технологій з метою виробництва товарів для експорту та поставок їх на внутрішній ринок.

Очікувані результати діяльності:

- передбачається залучити — 1300 млн дол. США;
- збереження старих та створення нових робочих місць — 10 тис.

Стан реалізації: затверджено три інвестиційні проекти кошторисною вартістю 4,7 млн дол. США, фактично залучено 2 млн дол. США, галузі інвестування — перероблення вантажів, надання складських та експедиторських послуг. Реалізовано продукції на суму 13,2 млн грн. Створено два нові та збережено 178 робочих місць. Запроваджено режим спеціальної митної зони на території ЗАТ «Закарпатінтерпорт» (5 га).

● *Спеціальна економічна зона «ІНТЕРПОРТ КОВЕЛЬ»*

Територія розташування, площа: м. Ковель, Волинська область, площа — 57 га.

Термін дії: 20 років.

Початок роботи: 01.01.2000 р.

Правова база: Указ Президента України від 22.06.1999 р. № 702 «Про спеціальну економічну зону «Інтерпорт Ковель».

Пріоритетні види економічної діяльності: транспортна, експедиторська діяльність, митні послуги, обслуговування і зберігання транзитних вантажів, пов'язані з ними фінансові функції.

Пільги, що надаються інвесторам:

- режим спеціальної митної зони;
- ставка оподаткування прибутку — 20 %;
- оподаткування доходів нерезидентів — у розмірі 2/3 установленої ставки;
- не справляються збори до Державного інноваційного фонду;
- перші п'ять років земельний податок не справляється;
- надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:
укладення договору про реалізацію інвестиційного проекту з адміністрацією зони;

здійснення операцій з обслуговування транзитних вантажів, їх зберігання, дороблення, сортування, пакування, надання транспортно-експедиторських, агентських та пов'язаних з ними фінансових послуг, торгівлі, а також застосування новітніх технологій з метою виробництва товарів для експорту та поставок їх на внутрішній ринок.

Очікувані результати діяльності:

— передбачається залучити — 18 млн дол. США;

— збереження старих та створення нових робочих місць — 300.

Стан реалізації: проводяться підготовчі роботи щодо облаштування території зони.

● **Спеціальна економічна зона «МИКОЛАЇВ»**

Територія розташування, площа: м. Миколаїв, територія суднобудівних підприємств та прилегла територія, площа — 865 га.

Термін дії: 30 років.

Початок роботи: 01.01.2000 р.

Правова база: Закон України від 13.07.2000 р. № 1909 «Про спеціальну економічну зону «Миколаїв», від 20.03.2001 р. № 2323 «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування у зв'язку зі створенням спеціальної економічної зони «Миколаїв»

Пріоритетні види економічної діяльності: машинобудування, суднобудування та приладобудування; оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, виробництво промислових газів, перероблення пластмаси; будівництво, енергетика, зв'язок та інші.

Пільги, що надаються інвесторам:

— перші три роки ставка податку на прибуток — 0 %, з четвертого по шостий рік — 50 % від діючої, з четвертого по десятий рік — звільняється від оподаткування частина прибутку, спрямована на реалізацію інвестиційного проекту;

— звільняється від оподаткування сума інвестиції, одержана згідно з інвестиційним проектом;

— податок на додану вартість не справляється у разі ввезення з-за меж митної території України устаткування, обладнання та комплектуючих деталей до них (крім підакцизних товарів) для реалізації інвестиційних проектів, але не більше ніж 5 років;

— мито не справляється у разі ввезення з-за меж митної території України сировини, матеріалів, устаткування, обладнання та комплектуючих деталей до них (крім підакцизних товарів) для реалізації інвестиційних проектів, але не більше ніж 5 років;

— операції з реалізації продукції по міжзаводській кооперації оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою;

— звільнення від сплати збору до Державного інноваційного фонду на період реалізації інвестиційного проекту;

— зарахування сум авансових платежів на окремі рахунки;

— надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу;

- не справляється плата за землю на період реалізації проекту;
- режим спеціальної митної зони (на території суднобудівних підприємств).

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:

реалізація на території спеціальної економічної зони відповідно до укладеного з органом господарського розвитку договору (контракту) щодо інвестиційних проектів у пріоритетних видах економічної діяльності кошторисною вартістю не менш як:

500 тис. доларів США — у харчовій промисловості та переробленні сільськогосподарських продуктів;

700 тис. доларів США — у будівництві, енергетиці, сфері транспорту;

1 млн доларів США — у машинобудуванні та приладобудуванні;

3 млн доларів США — на підприємствах суднобудівної промисловості.

Очікувані результати діяльності:

— передбачається залучити — 650 млн дол. США;

— збереження старих та створення нових робочих місць — 33 тис.

Стан реалізації: проводяться попередні переговори з інвесторами.

● **Спеціальна (вільна) економічна зона «ПОРТО-ФРАНКО»**

Територія розташування, площа: м. Одеса, частина території Одеського морського торговельного порту, площа — 32 га.

Термін дії: 25 років.

Початок роботи: 01.01.2000 р.

Правова база: Закони України від 23.03.2000 р. № 1607 «Про спеціальну (вільну) економічну зону «Порто-франко» на території Одеського морського торговельного порту» та від 23.03.2000 р. № 1608 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань оподаткування у зв'язку зі створенням спеціальної (вільної) економічної зони «Порто-франко» на території Одеського морського торговельного порту».

Пріоритетні види економічної діяльності: обслуговування транзитних вантажів, їх зберігання, сортування, пакування, доробка, надання транспортно-експедиторських та агентських послуг.

Пільги, що надаються інвесторам:

— спеціальний митний режим;

— перші три роки ставка податку на прибуток — 0 %, з четвертого по шостий рік — 50 % від діючої;

— звільняється від оподаткування сума інвестиції, одержана згідно з інвестиційним проектом;

— надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги: державна реєстрація на території зони; реалізація інвестиційних проектів кошторисною вартістю не менш як 1 млн доларів США на підставі договору (контракту) з органом господарського розвитку зони.

Очікувані результати діяльності:

— передбачається залучити — 78 млн дол. США;

— збереження старих та створення нових робочих місць — 250.

Стан реалізації: затверджено один інвестиційний проект кошторисною вартістю 4,5 млн дол. США, фактично залучено 2,5 млн дол. США. Реалі-

зовано продукції на суму 97,2 тис. грн. Створено 46 та збережено 76 робочих місць. Галузі інвестування — переробка вантажів, надання складських та експедиторських послуг.

● **Спеціальна економічна зона «ПОРТ КРИМ»**

Територія розташування, площа: м. Керч, Автономна Республіка Крим, площа — 27 га.

Термін дії: 30 років.

Початок роботи: 01.01.2000 р.

Правова база: Закон України від 21.12.2000 р. № 2189 «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та спеціальну економічну зону «Порт Крим» в Автономній Республіці Крим».

Пріоритетні види економічної діяльності: обслуговування транзитних вантажів, їх зберігання, сортування, пакування, доробка, надання транспортно-експедиторських та агентських послуг.

Пільги, що надаються інвесторам:

— режим спеціальної митної зони;

— ставка оподаткування прибутку — 20 %;

— звільняється від оподаткування сума інвестиції, одержана згідно з інвестиційним проектом;

— надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу;

— звільнення від плати за землю на період освоєння земельних ділянок, але не більш ніж на п'ять років;

— збір до Державного інноваційного фонду справляється у розмірі 50 % від установленної ставки.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:

отримання дозволу на провадження підприємницької діяльності на території зони;

здійснення операцій з обслуговування транзитних вантажів, їх зберігання, дороблення, сортування, пакування, надання транспортно-експедиторських та агентських послуг, а також застосування новітніх технологій з метою виробництва товарів для експорту та поставок їх на внутрішній ринок.

Очікувані результати діяльності:

— передбачається залучити — 150 млн дол. США;

— збереження старих та створення нових робочих місць — 1,5 тис.

Стан реалізації: проводяться підготовчі роботи з облаштування території зони.

● **Спеціальна економічна зона «СЛАВУТИЧ»**

Територія розташування, площа: м. Славутич, Київська область, площа — 2 тис. га.

Термін дії: до 01.01.2020 р.

Початок роботи: 30.06.1998 р.

Правова база: Закони України від 03.06.1999 р. № 721 «Про спеціальну економічну зону «Славутич» та від 03.06.1999 р. № 722 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань оподаткування у зв'язку із створенням спеціальної економічної зони «Славутич».

Пріоритетні види економічної діяльності: спрямування діяльності на впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання та розвиток інфраструктури СЕЗ «Славутич», поліпшення використання природних та трудових ресурсів тощо.

Пільги, що надаються інвесторам:

— перші три роки ставка податку на прибуток — 0 %, з четвертого по шостий рік — 50 % від діючої;

— звільняється від оподаткування сума інвестиції, одержана згідно з інвестиційним проектом;

— податок на додану вартість не справляється у разі ввезення з-за меж митної території України устаткування, обладнання, комплектуючих деталей до них (крім підакцизних товарів) для реалізації інвестиційних проектів, але не більше п'яти років;

— мито не справляється у разі ввезення з-за меж митної території України сировини, матеріалів, устаткування, обладнання, комплектуючих деталей до них, транспортних засобів (крім підакцизних товарів) для реалізації інвестиційних проектів, але не більше п'яти років;

— не справляються збори до Державного інноваційного фонду;

— надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу;

— перші три роки від початку освоєння земельної ділянки не справляється земельний податок, з четвертого по шостий рік справляється за ставкою 50 % від діючої.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги: реалізація суб'єктами підприємницької діяльності, що розташовані на території зони, затверджених виконавчим комітетом Славутицької міської ради інвестиційних проектів кошторисною вартістю, еквівалентною не менше ніж 200 тис. дол. США.

Очікувані результати діяльності:

— передбачається залучити — 118 млн дол. США;

— збереження старих та створення нових робочих місць — 2,4 тис.

Стан реалізації: затверджено 27 інвестиційних проектів кошторисною вартістю 43,8 млн дол. США. Фактично залучено 4,7 млн дол. США. Галузі інвестування — лазерне приладобудування, легка і харчова промисловість, виробництво будівельних матеріалів. Обсяг реалізованої продукції — 21,6 млн грн. Створено 274 нових та збережено 53 робочі місця.

● **Спеціальна економічна зона «КУРОРТОПОЛІС ТРУСКАВЕЦЬ»**

Територія розташування, площа: м. Трускавець, Львівська область, площа — 774 га.

Термін дії: 20 років.

Початок роботи: 01.01.2000 р.

Правова база: Закони України від 18.03.1999 р. № 514 «Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортотополіс Трускавець» та від 18.03.1999 р. № 515 «Про внесення змін до законів України з питань оподаткування у зв'язку зі створенням спеціальної економічної зони туристсько-рекреаційного типу «Курортотополіс Трускавець».

Пріоритетні види економічної діяльності: лікувально-оздоровчі комплекси; виробництво мінеральних вод; рекреація, туризм; наукові дослідження у галузі охорони здоров'я.

Пільги, що надаються інвесторам:

— перші 3 роки ставка податку на прибуток — 0 %, з четвертого по шостий рік — 50 % від діючої;

— звільняється від оподаткування сума інвестиції, одержана згідно з інвестиційним проектом;

— мито та податок на додану вартість не справляються у разі ввезення з-за меж митної території України лікарських засобів, устаткування, обладнання, комплектуючих деталей до них, програмного забезпечення (крім підкацизних товарів) для реалізації інвестиційних проектів;

— надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу;

— земельний податок не справляється на період освоєння земельної ділянки, у наступні 10 років він справляється за ставкою 50 % від діючої.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:

реалізація суб'єктами підприємницької діяльності, що розташовані на території зони, затверджених виконавчим комітетом Трускавецької міської ради інвестиційних проектів у пріоритетних видах економічної діяльності кошторисною вартістю, еквівалентною не менше ніж 500 тисяч дол. США, на підставі договору з органом управління СЕЗ «Курортополіс Трускавець».

Очікувані результати діяльності СЕЗ:

— передбачається залучити — 100 млн дол. США;

— збереження старих та створення нових робочих місць — 14,5 тис.

Стан реалізації: реалізується 12 інвестиційних проектів кошторисною вартістю 26,9 млн дол. США, залучено інвестицій на суму 5,2 млн дол. США. Основна галузь інвестування — туристсько-рекреаційна сфера. Обсяг реалізованої продукції та наданих послуг — 2,6 млн грн. Створено 140 нових та збережено 3546 робочих місць.

● **Спеціальна економічна зона «ЯВОРІВ»**

Територія розташування, площа: Яворівський район, Львівської області, площа — 116 тис. га.

Термін дії: до 01.01.2020 року.

Початок роботи: 17.02.1999 р.

Правова база: Закон України від 15.01.99 № 402 «Про спеціальну економічну зону «Яворів», від 15.01.1999 р. № 403 «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування у зв'язку з створенням спеціальної економічної зони «Яворів»

Пріоритетні види економічної діяльності:

упровадження інноваційних проектів, видобування вуглеводів, харчова промисловість, легка промисловість, деревообробна та паперова промисловість, виробництво машин та устаткування, будівництво, транспорт.

Пільги, що надаються інвесторам:

— перші три роки ставка податку на прибуток — 0 %, у наступні роки — 50 % від діючої;

— перші три роки земельний податок не справляється, у наступні роки справляється за ставкою 50 % від діючої;

— не справляються збори до Державного інноваційного фонду;

— мито та податок на додану вартість не справляються у разі ввезення з-за меж митної території України устаткування, обладнання, комплектую-

чих до них (крім підакцизних товарів) для реалізації інвестиційних проєктів, але не більше ніж п'ять років.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:

реалізація суб'єктами підприємницької діяльності, що розташовані на території, затверджених Яворівською районною державною адміністрацією інвестиційних проєктів у пріоритетних видах економічної діяльності мінімальною вартістю не менше 500 тис. дол. США.

Очікувані результати діяльності:

— передбачається залучити — 277 млн дол. США;

— збереження старих та створення нових робочих місць — 7 тис.

Стан реалізації: затверджено 56 інвестиційних проєктів загальною кошторисною вартістю 218,3 млн дол. США. Фактично залучено 24,6 млн дол. США. Галузі інвестування — будівництво сервісного комплексу, транспортні, експедиторські та митні послуги, хімічна, деревообробна та легка промисловість, виробництво будівельних матеріалів. Реалізовано продукції на суму 63,9 млн грн. Створено 1847 нових та збережено 765 робочих місць.

● *Спеціальна економічна зона «РЕНІ»*

Територія розташування, площа: м. Рені, Одеської області, територія Реніського морського торговельного порту; площа — 94 га.

Термін дії: 30 років.

Початок роботи: 17.05.2000 р.

Правова база: Закони України від 23.03.2000 р. № 1605 «Про спеціальну економічну зону «Рені» та від 23.03.2000 р. № 1606 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань оподаткування у зв'язку із створенням спеціальної економічної зони «Рені».

Пріоритетні види економічної діяльності: обслуговування транзитних вантажів, їх зберігання, сортування, пакування, дороблення, надання транспортно-експедиторських та агентських послуг.

Пільги, що надаються інвесторам:

— спеціальний митний режим;

— ставка податку на прибуток, отриманого від реалізації інвестиційного проєкту, — 20 %;

— не справляється збір до Державного інноваційного фонду;

— звільняється від оподаткування сума інвестиції, одержана згідно з інвестиційним проєктом;

— надходження в іноземній валюті звільняються від обов'язкового продажу.

Особливі умови, за яких інвестори отримують пільги:

державна реєстрація на території зони;

реалізація інвестиційних проєктів кошторисною вартістю не менш 200 тис. доларів США на підставі договору (контракту) з виконкомом Реніської міської ради.

Очікувані результати діяльності:

— передбачається залучити — 58 млн дол. США;

— збереження старих та створення нових робочих місць — 2,6 тис.

Стан реалізації: проводяться підготовчі роботи з облаштування території зони.

Міжнародна торгова палата
Міжнародні правила з тлумачення термінів
«ІНКОТЕРМС» (редакція 2000 р.)

EXW

EX Works (... назва місця)

Франко завод (... назва місця)

Згідно з терміном «Франко завод» вважається, що продавець виконав свої зобов'язання з поставки, коли він надав товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві або в іншому названому місці (наприклад, на заводі, фабриці, складі і т.п.). Продавець не відповідає за завантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту.

Цей термін покладає, отже, мінімальні зобов'язання на продавця, і покупець повинен брати на себе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару від підприємства продавця до місця призначення. Однак, якщо сторони бажають, щоб продавець взяв на себе зобов'язання із завантаження товару на місці відправлення, а також усі ризики і витрати за таке відвантаження, то це має бути чітко обумовлено у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу. Цей термін не може застосовуватися, коли покупець не в змозі виконати прямо або непрямо експортні формальності. У цьому разі повинен використовуватися термін FCA, але за умови, що продавець погодиться нести витрати і ризики за відвантаження товару.

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця, за його рахунок і на його ризик надати останньому, якщо це вимагатиметься, повне сприяння в отриманні будь-якої експортної ліцензії або іншого офіційного документа, необхідного для експорту товару.	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну або імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі необхідності, всі митні формальності для експорту товару.
<i>A.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>B.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний в обумовлену дату або в межах обумовленого терміну надати невідвантажений на який-небудь транспортний засіб товар у розпорядження покупця в названому в договорі місці поставки. За відсутності в договорі таких вказівок продавець зобов'язаний здійснити поставку в звичайні для поставки аналогічних товарів місце і строки. Якщо сторони не домовилися про який-небудь конкретний пункт у названому місці поставки і якщо таких пунктів кілька, то продавець може вибрати найбільш придатний для нього пункт у місці поставки.	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки товар наданий у його розпорядження відповідно до статтей А.4 і А.7/Б.7.
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту, коли товар поставлено йому відповідно до статті А.4 й обумовленої дати або обумовленого терміну для прийняття поставки, які виникають у разі невиконання ним обов'язку сповістити продавця відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є належна відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням умов статті Б.6. взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром до моменту його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний: — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром з моменту поставки товару в його розпорядження відповідно до статті А.4; — брати на себе всі додаткові витрати, що виникли або через невиконання ним зобов'язання прийняти товар, поставлений згідно з контрактом, або якщо він не зробив належного повідомлення відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений, або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, у разі необхідності, все мито, податки і інші збори, а також витрати на виконання митної формальності, що підлягає оплаті під час експорту. Покупець зобов'язаний відшкодувати всі витрати і збори, здійснені продавцем під час надання допомоги відповідно до статті А.2.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний повідомити покупця належним чином, коли і де (тобто про дату і місце) товар буде надано в його розпорядження.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Якщо покупець має право визначити протягом обумовленого періоду дату і/або місце прийняття товару, то він повинен направити продавцеві відповідне повідомлення про це.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Немає зобов'язань.	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Почепець зобов'язаний направити продавцеві відповідні докази про прийняття поставки.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідної для надання товару в розпорядження покупця. Продавець зобов'язаний за свої кошти сплатити витрати, пов'язані з упаковкою, необхідною для перевезення товару (за винятком випадків, коли в цій галузі торгівлі заведено відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Останнє здійснюється тією мірою, якою обставини, що стосуються транспортування (наприклад, способи перевезення, місце призначення), були відомі продавцеві до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Почепець зобов'язаний брати на себе, якщо не обумовлене інше, витрати, пов'язані з будь-яким оглядом товару перед завантаженням, у тому числі витрати на огляд, передбачений законодавством країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця сповна сприяти останньому за його рахунок і на його ризик в отриманні будь-яких документів або еквівалентних ним електронних повідомлень, що видаються або використовуються в країні поставки і/або в країні походження товару, які можуть знадобитися покупцеві для експорту, і/або імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Почепець зобов'язаний брати на себе всі витрати і сплачувати збори, які стосуються отримання документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням допомоги покупцеві.

FCA

Free Carrier (... named place)

Франко перевізник (... назва місця)

Термін «Франко перевізник» означає, що продавець доставить товар, який пройшов митне очищення, вказаному покупцем перевізникові до обумовленого місця. Вибір місця поставки впливає на зобов'язання щодо завантаження і розвантаження товару на даному місці. Якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця, то продавець несе відповідальність за завантаження. Якщо ж поставка здійснюється в іншому місці, продавець за завантаження товару не відповідає.

Цей термін може бути використаний під час перевезення будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

Якщо покупець довіряє іншій особі, що не є перевізником, прийняти товар, то продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з поставки товару з моменту передавання його даній особі.

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця, за його рахунок і на його ризик, надати останньому, у разі необхідності, повне сприяння в отриманні будь-якої експортної ліцензії або іншого офіційного документа, необхідного для експорту товару.	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, у разі необхідності, всі митні формальності для імпорту товару, а також для його транзитного перевезення через треті країни.
<i>A.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. Однак або на прохання покупця, або на основі комерційної практики, у випадку, якщо покупець завчасно не дав інших вказівок, продавець має право укласти договір перевезення на звичайних умовах за кошти і на ризик покупця. Продавець може також відмовитися від укладення такого договору. У такому разі він повинен негайно сповістити про це покупця. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>B.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Покупець зобов'язаний за свої кошти укласти договір перевезення товару від названого місця за винятком випадку, коли договір перевезення укладений продавцем згідно зі статтею A.3а). б) Договір страхування Немає зобов'язань.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний надати товар перевізникові або іншій особі, вказаній покупцем або обраній продавцем відповідно до статті А.3а), в названому місці у встановлену дату або в обумовлений термін. Поставка вважається виконаною, а) якщо назване місце поставки розташоване в приміщенні продавця: коли товар завантажений у транспортний засіб перевізника, вказаного покупцем або іншою особою, що діє від його імені; б) якщо назване місце розташоване за межами приміщення продавця: коли невідвантажений з транспортного засобу продавця товар наданий у розпорядження перевізника або іншої особи, вказаної покупцем або обраної продавцем згідно зі статтею А.3а). Якщо сторони не домовилися про який-небудь конкретний пункт у названому місці поставки і якщо таких пунктів кілька, то продавець може вибрати найбільш придатний для нього пункт. Якщо у продавця немає точних інструкцій від покупця, він може поставити товар для подальшого транспортування таким способом, який передбачає даний вид транспорту і/або кількість і/або характер товару.	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, коли вона здійснена відповідно до статті А.4.
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням умов статті Б.5. взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару — з моменту, коли товар поставлений йому відповідно до статті А.4; — з установленної дати або з моменту закінчення обумовленого терміну для поставки. Такі витрати виникають або у разі невиконання ним зобов'язання вказати перевізника або іншу особу відповідно до статті А.4, або тому, що вказаний покупцем перевізник чи інша особа не могли прийняти товар у своє розпорядження в установленний термін, або він сам не міг дати повідомлення відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.6: — взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром до моменту його поставки відповідно до пункту А.4; — сплатити у разі необхідності все мито, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час експорту.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний: — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту поставки товару відповідно до статті А.4; — брати на себе всі додаткові витрати або у разі невиконання ним зобов'язання вказати перевізника чи іншу особу відповідно до статті А.4, або тому, що вказаний ним перевізник чи інша особа не могли прийняти товар у своє розпорядження в обумовлений термін або він сам не міг дати повідомлення відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це потрібно, все мито, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни.
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний повідомити покупця належним чином про поставку товару відповідно до статті А.4. У разі, якщо перевізник не може прийняти товар в установленний термін відповідно до статті А.4, продавець зобов'язаний повідомити про це покупця.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Покупець зобов'язаний повідомити продавця належним чином про назву перевізника чи іншої особи, визначеної в статті А.4, і, де необхідно, вказати спосіб транспортування, а також дату або термін поставки йому товару, а в разі необхідності — пункт у місці, де товар має бути переданий перевізникові або іншій особі.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти як доказ поставки товару звичайні транспортні документи відповідно до статті А.4. У разі, якщо такий згаданий вище доказ не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцеві на його прохання, за його кошти і на його ризик усіляке сприяння в отриманні транспортного документа (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, доказу про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряної накладної, накладної залізничної або автотранспортного повідомлення, або накладної змішаного перевезення)	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Покупець зобов'язаний прийняти докази поставки відповідно до статті А.8.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркірування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти сплатити витрати, пов'язані з упаковкою, необхідною для перевезення товару (за винятком випадків, коли у цій галузі торгівлі заведено відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Останнє здійснюється тією мірою, якою обставини, що стосуються транспортування (наприклад, способи перевезення, місце призначення), були відомі продавцеві до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Покупець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з будь-яким оглядом товару перед завантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагає законодавство країни експорту.
<i>А.10. Інші зобов'язання</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому за його кошти і на його ризик в отриманні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються чи що використовуються в країні поставки і/або в країні походження товару, які можуть знадобитися покупцеві для імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу всією інформацією, яка необхідна для здійснення страхування.	<i>Б.10. Інші зобов'язання</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві під час оформлення договору перевезення згідно зі статтею А.3. Покупець зобов'язаний дати продавцеві необхідні інструкції в тих випадках, коли буде потрібне сприяння продавця в укладанні договору перевезення відповідно до статті А.3а).

FAS

Free Alongside Ship (... named port of shipment)

Франко вздовж борту судна (... назва порту доставки)

Термін «Франко вздовж борту судна» означає, що продавець виконав поставку, коли товар розміщений вздовж борту судна на причалі

або на ліхтерах у вказаному порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати і ризики втрати або пошкодження товару повинен брати на себе покупець. За умовами терміна «FAS» на продавця покладається обов'язок митного очищення товару для експорту. (Цим видання **Інкотермс-2000** відрізняється від попередніх видань **Інкотермс**, в яких обов'язок митного очищення товару для експорту покладався на покупця.) Однак, якщо сторони бажають, щоб покупець взяв на себе зобов'язання з митного очищення товару для експорту, це має бути чітко обумовлено у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися тільки у разі перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це необхідно, всі митні формальності, потрібні для експорту товару.	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це необхідно, всі митні формальності для імпорту товару, а також для його транзитного перевезення через треті країни.
<i>A.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>B.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Покупець зобов'язаний за свої кошти укласти договір перевезення товару від названого порту завантаження. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>A.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний поставити товар вздовж борту вказаного судна в названому покупцем порту завантаження і, відповідно до звичаїв порту, у встановлену дату або обумовлений термін.	<i>B.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, коли вона здійснена відповідно до статті A.4.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару — з моменту, коли товар поставлений йому відповідно до статті А.4; — з установленної дати або із закінчення обумовленого терміну для поставки. Ці витрати виникають або у разі невиконання покупцем зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7, або якщо призначене ним судно не змогло прибути своєчасно, або не спромоглося вчасно прийняти товар, або припинило прийняття вантажу до настання встановленого в статті Б.7 терміну. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікованим, тобто відповідно уособленим або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6: — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром до моменту його доставки відповідно до статті А.4; — сплатити, якщо це необхідно, все мито, податки й інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний: — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту доставки товару відповідно до статті А.4; — брати на себе всі додаткові витрати. Вони виникають або внаслідок того, що призначене покупцем судно не змогло прибути своєчасно або не спромоглося прийняти товар вчасно, або припинило прийняття вантажу до настання встановленого відповідно до статті Б.7 терміну, або ж через невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікованим, тобто відповідно уособленим або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це необхідно, все мито, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, які підлягають оплаті під час імпорту товару і, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни.
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний повідомити покупця належним чином про те, що товар поставлений вздовж борту вказаного судна.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Покупець зобов'язаний повідомити продавця належним чином про назву судна, про пункт на місці завантаження і термін за відвантаження.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти як доказ поставки товару звичайні транспортні документи відповідно до статті А.4. Якщо такий доказ, згаданий вище, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцеві на його прохання, за його кошти і на його ризик усіляке сприяння в отриманні транспортного документа (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, доказу про перевезення внутрішнім водним транспортом). Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Почепець зобов'язаний прийняти докази поставки відповідно до статті А.8.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркірування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти сплатити витрати, пов'язані з упаковкою, необхідною для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Останнє здійснюється тією мірою, якою обставини, що стосуються транспортування (наприклад, способи перевезення, місце призначення), були відомі продавцеві до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Почепець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким оглядом товару перед завантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагає законодавство країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця надати останньому за його кошти і на його ризик повне сприяння в отриманні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або що використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару, які можуть знадобитися покупцеві для імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу повною інформацією, яка необхідна для здійснення страхування.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Почепець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, які пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві.

FOB

Free On Board (... named port of shipment)

Франко борт (... назва порту відвантаження)

Термін «Франко борт» означає, що продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати і ризики втрати або пошкодження товару повинен взяти на себе покупець. За умовами терміна «FOB» на продавця покладається обов'язок митного очищення товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають наміру поставити товар через поручні судна, потрібно застосовувати термін «FCA».

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які необхідні за умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це потрібно, всі митні формальності, які необхідні для експорту товару.	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це потрібно, всі митні формальності, які необхідні для імпорту товару, а також для його транзитного перевезення через треті країни.
<i>A.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>B.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Покупець зобов'язаний за свої кошти укласти договір перевезення товару від названого порту завантаження. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>A.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний завантажити товар на борт судна, вказаного покупцем, в установлену дату або в межах обумовленого терміну в названому порту завантаження відповідно до звичаїв порту.	<i>B.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, коли вона здійснена відповідно до статті A.4.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в названому порту завантаження.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару — з моменту переходу товару через поручні судна у вказаному порту завантаження; — з установленної дати або із закінчення обумовленого терміну для поставки. Ці ризики і втрати виникають або у разі невиконання покупцем зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7, або якщо призначене ним судно не змогло прибути своєчасно, або не спромоглося прийняти товар вчасно, або припинило прийняття вантажу до настання встановленого відповідно до статті Б.7 часу. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікованим, тобто відповідно уособленим або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6: — взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту переходу товару через поручні судна в призначеному порту завантаження відповідно до статті А.4; — сплатити, якщо це потрібно, всі витрати, пов'язані з виконанням митної формальності для експорту, як і інше мито, податки та інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний: — взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту переходу товару через поручні судна в названому порту завантаження; — взяти на себе всі додаткові витрати. Вони виникають або внаслідок того, що вказане покупцем судно не змогло прибути своєчасно, або не спромоглося прийняти товар вчасно, або припинило прийняття вантажу до настання встановленої відповідно до статті Б.7 дати, або ж через невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідності до статті Б.7. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб позначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це вимагатиметься, все мито, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару і, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.7. Повідомлення покупцеві</i> Продавець зобов'язаний сповістити покупця належним чином про те, що товар поставлений відповідно до статті А.4.	<i>Б.7. Повідомлення продавцеві</i> Покупець зобов'язаний сповістити продавця належним чином про назву судна, місце завантаження і час відвантаження.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти як доказ поставки товару звичайні транспортні документи відповідно до статті А.4. Якщо такий доказ, згаданий вище, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцеві на його прохання, за його рахунок і на його ризик усіляке сприяння в отриманні транспортного документа для укладення договору перевезення (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, доказу про перевезення внутрішнім водним транспортом або накладного змішаного перевезення). Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Покупець зобов'язаний прийняти докази поставки відповідно до статті А.8.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркування</i> Продавець зобов'язаний взяти на себе витрати, які пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти сплатити витрати, пов'язані з упаковкою, необхідною для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено відправляти обумовлені контрактом товари без упаковки). Останнє здійснюється тією мірою, якою обставини, що стосуються транспортування (наприклад, способи перевезення, місце призначення), були відомі продавцеві до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Покупець зобов'язаний взяти на себе витрати, пов'язані з будь-яким оглядом товару перед завантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагає законодавство країни експорту.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця надати останньому за його кошти і на його ризик повне сприяння в отриманні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або що використовуються в країні відправки і/або в країні походження товару, які можуть знадобитися покупцеві для імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу всією інформацією, яка необхідна для здійснення страхування.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Покупець зобов'язаний взяти на себе всі витрати й оплачувати збори, які стосуються отримання документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві.

CFR

Cost and Freight (... named port of destination)

Вартість і фрахт (... назва порту призначення)

Термін «Вартість і фрахт» означає, що продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати і фрахт, які необхідні для доставки товару в названий порт призначення, однак ризик втрати або пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, що виникають після завантаження товару, переходять з продавця на покупця.

За умовами терміна «CFR» на продавця покладається обов'язок митного очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися тільки у разі перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають наміру поставити товар через поручні судна, потрібно застосовувати термін СРТ.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>Б.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності, які необхідні для експорту товару.	<i>Б.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності, необхідні для імпорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни.
<i>А.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти на звичайних умовах договір перевезення товару до названого порту призначення за звичайним судноплавним маршрутом на морському (або на відповідному для внутрішнього водного транспорту) судні такого типу, який звичайно використовується для перевезення товарів, аналогічних товару, вказаному в договорі купівлі-продажу. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>Б.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний завантажити товар на борт судна в порту завантаження у встановлену дату або в межах обумовленого терміну.	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, коли вона здійснена відповідно до статті А.4, й отримати товар від перевізника в названому порту призначення.
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в порту завантаження.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. Покупець зобов'язаний у разі невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7, взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту закінчення обумовленої дати або дати закінчення зафіксованого терміну відвантаження. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6: — взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його поставки відповідно до статті А.4; — сплатити фрахт і всі витрати, які впливають зі статті А.3а), у тому числі витрати, пов'язані з завантаженням товару на борт судна, і будь-які витрати на завантаження товару в обумовленому порту розвантаження, які згідно з договором перевезення покладаються на продавця; — сплатити, якщо це вимагатиметься, всі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, як і інше мито, податки та інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару, а також витрати, пов'язані з його транзитним перевезенням через треті країни у випадках, коли вони, згідно з договором перевезення, покладаються на продавця.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний з урахуванням застережень статті А.3а): — взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його поставки відповідно до статті А.4; — взяти на себе всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його транзитного перевезення до прибуття в порт призначення, за винятком випадків, коли вони згідно з договором перевезення покладаються на продавця; — сплатити витрати за відвантаження товару, включаючи витрати на оплату ліхтерних і причальних зборів, за винятком випадків, коли вони, згідно з договором перевезення, покладаються на продавця; — узяти на себе всі додаткові витрати, пов'язані з невиконанням ним обов'язку дати повідомлення відповідно до статті Б.7 з моменту закінчення установленної або узгодженого терміну поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це вимагатиметься, все мито, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару і, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни, якщо вони не покладаються на продавця під час оформлення договору перевезення.
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний сповістити покупця належним чином про те, що товар поставлений відповідно до статті А.4, а також направити покупцеві будь-яке інше повідомлення, що потрібне для вжиття необхідних заходів з метою отримання товару.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Якщо покупець має право визначити термін, протягом якого товар має бути відвантажений, і/або порт призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний негайно надати покупцеві за свої кошти звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення.	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Покупець зобов'язаний прийняти передбачений статтею А.8 транспортний документ, якщо він відповідає умовам контракту купівлі-продажу.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
Цей документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом) повинен поширювати свою дію на проданий товар, бути датованим у межах терміну, обумовленого для відвантаження товару, і дати покупцеві можливість отримати товар від перевізника в порту призначення або, якщо не обумовлено інше, надати покупцеві право продати товар третій особі під час транзитного перевезення шляхом передавального напису (оборотний коносамент) або через повідомлення перевізника. Якщо оформляється кілька оригіналів транспортного документа, покупцеві передається повний комплект оригіналів. У разі, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркірування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковування (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки), необхідне для перевезення товару, що ним організується. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Почепець зобов'язаний взяти на себе витрати, пов'язані з будь-яким оглядом товару перед завантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається законодавством країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця повною мірою сприяти останньому за його рахунок і на його ризик в отриманні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або що використовуються в країні відправки і/або в країні походження товару, які можуть вимагатися покупцеві для імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, всією інформацією, яка необхідна для здійснення страхування.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Почепець зобов'язаний взяти на себе всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві.

CIF

Cost, Insurance and Freight (... named port of destination).

Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)

Термін «Вартість, страхування і фрахт» означає, що продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в указаний порт призначення. Але ризик втрати або пошкодження товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникали після відвантаження товару, переходять з продавця на покупця. Однак, за умовами терміна CIF, на продавця покладається також обов'язок придбання морського страхування на користь покупця проти ризику втрати і пошкодження товару під час перевезення. Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування і сплатити страхові внески. Покупець повинен взяти до уваги, що згідно з умовами терміна «CIF» від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. Якщо покупець бажає мати страхування з великим покриттям, він повинен або спеціально домовитися про це з продавцем, або сам вжити заходів щодо висновку додаткового страхування.

За умовами терміна «CIF», на продавця покладається обов'язок митного очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають наміру поставити товар через поручні судна, потрібно застосовувати термін CIP.

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>Б.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>А.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це необхідно, всі митні формальності для експорту товару.	<i>Б.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності для імпорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти на звичайних умовах договір перевезення товару до вказаного порту призначення за звичайним судноплавним маршрутом на морському (або на відповідному для внутрішнього водного транспорту) судні такого типу, який звичайно використовується для перевезення товару, аналогічного товару, вказаному в договорі купівлі-продажу. б) Договір страхування Продавець зобов'язаний забезпечити за свої кошти — як це передбачено в договорі купівлі-продажу — страхування вантажу на умовах, що дають змогу покупцеві або іншій особі, що володіє страховим полісом, звернутися безпосередньо до страхувальника, а також надати покупцеві страховий поліс або інший доказ страхового покриття. Страхування має бути здійснене у страхувальника або в страховій компанії, що користуються доброю репутацією, і, якщо немає спеціальних угод про протилежне, то страхування має бути зроблено відповідно до мінімального покриття згідно з умовами Інституту з розроблення вантажних термінів (Institute Cargo Clauses) (Об'єднання лондонських страхувальників (Institute of London Underwriters)) або будь-якого подібного збірника договорних статей. Тривалість страхового покриття має відповідати статтям Б.4 і Б.5. На вимогу покупця і за його рахунок продавець зобов'язаний зробити страхування від військових ризиків, страйків, заколотів та інших цивільних заворушень, якщо це можливо. Страхування повинно покривати як мінімум передбачену в договорі купівлі-продажу ціну плюс 10 % (тобто 110 %) і має бути укладено у валюті договору купівлі-продажу.	<i>Б.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний завантажити товар на борт судна в порту відвантаження в установлену дату або в межах обумовленого терміну.	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару відповідно до статті А.4 й отримати товар від перевізника в названому порту призначення.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.5, взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. Покупець зобов'язаний — у разі невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 — взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту закінчення установленної дати або дати закінчення обумовленого терміну відвантаження. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікованим, тобто відповідно уособленим або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.6.: — узяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його поставки відповідно до статті А.4; — сплатити фрахт і всі витрати відповідно до статті А.3а), у тому числі витрати на завантаження товару на борт судна; — нести витрати, пов'язані з придбанням страхування відповідно до статті А.3б); — сплатити будь-які витрати на розвантаження товару в обумовленому порту розвантаження, які згідно з договором перевезення покладаються на продавця; — сплатити, якщо це вимагається, всі витрати, пов'язані з виконанням митної формальності для експорту, як і інше мито, податки й інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару і пов'язані з його транзитним перевезенням через треті країни у випадках, коли витрати, згідно з договором перевезення, покладаються на продавця.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті А.3а): — узяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його поставки відповідно до статті А.4; — узяти на себе всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його транзитного перевезення до прибуття в порт призначення, за винятком випадків, коли такі витрати згідно з договором перевезення покладаються на продавця, — сплатити витрати на відвантаження товару, включаючи витрати на оплату ліхтерних і причальних зборів, за винятком випадків, коли вони, згідно з договором перевезення, покладаються на продавця, — узяти на себе всі додаткові витрати, пов'язані з невиконанням ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 з установленної дати або із закінчення обумовленого терміну для поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору, — сплатити, якщо це вимагатиметься, все мито, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару й, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни, якщо вони не покладаються на продавця під час оформлення договору перевезення.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний сповістити покупця належним чином про те, що товар поставлений відповідно до статті А.4, а також направити покупцеві будь-яке інше повідомлення, яке потрібне йому для вжиття необхідних заходів для отримання товару.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Якщо покупець має право визначити термін, протягом якого товар має бути відвантажений, і/або порт призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний негайно надати покупцеві за свої кошти звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення. Цей документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом) повинен поширювати свою дію на проданий товар, бути датованим у межах терміну, узгодженого для відвантаження товару, надавати покупцеві можливість отримати товар від перевізника в порту призначення або (якщо не обумовлене інше) продати товар третій особі під час транзитного перевезення шляхом передавального напису (оборотний коносамент) або повідомивши про це перевізника. Якщо оформляється кілька оригіналів транспортного документа, покупцеві має бути переданий повний комплект оригіналів. Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Почувець зобов'язаний прийняти передбачений статтею А.8 транспортний документ, якщо він відповідає умовам контракту купівлі-продажу.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркірування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковку (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки), необхідну для перевезення товару, що ним організується. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Почувець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з будь-яким оглядом товару перед завантаженням за винятком випадків, коли такий огляд вимагається законодавством країни експорту.

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому за його рахунок і на його ризик в отриманні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або що використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару і можуть знадобитися покупцеві для імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через третю країну. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачене в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві. Покупець зобов'язаний забезпечити продавця на його вимогу інформацією, необхідною для здійснення страхування.

СРТ

Carriage Paid To (... named place of destination)

Перевезення оплачено до (... назва місця призначення)

Термін «Перевезення оплачено до» означає, що продавець доставить товар названому ним перевізникові. Крім цього, продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики втрати або пошкодження товару, як і інші витрати після передання товару перевізникові.

У разі здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення кількома перевізниками перехід ризику настає в момент передання товару першому з них.

За умовами терміна «СРТ» на продавця покладається обов'язок митного очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>Б.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності для експорту товару.	<i>Б.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності для імпорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни.
<i>А.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти на звичайних умовах договір перевезення товару до установленого пункту в названому місці призначення за звичайним маршрутом і згідно з заведеним способом. Якщо такий пункт не обумовлений або не визначений практикою подібного роду поставки, продавець може обрати найбільш придатний для нього пункт в названому місці призначення. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>Б.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний надати товар перевізникові, з яким укладено договір перевезення, відповідно до статті А.3, а за наявності кількох перевізників першому з них для транспортування в назване місце у встановлену дату або в межах узгодженого терміну.	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару одразу після його доставки відповідно до статті А.4 й отримати товар від перевізника в названому місці.
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.5, узяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту його поставки відповідно до статті А.4. Покупець зобов'язаний — у разі невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 — брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту закінчення установленної дати або обумовленого терміну поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб позначений як товар, що є предметом даного договору.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6: — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його поставки відповідно до статті А.4, а також сплатити фрахт і всі витрати, що впливають зі статті А.3а), у тому числі витрати на завантаження товару і вивантаження його в місці призначення, у випадках, якщо ці витрати згідно з договором перевезення покладаються на продавця; — сплатити, якщо це вимагатиметься, всі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, як і інше мито, податки й інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару, а також витрати, пов'язані з його транзитним перевезенням через треті країни, у випадках, коли ці витрати, згідно з договором перевезення, покладаються на продавця.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний, відповідно до положень статті А.3а): — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його доставки відповідно до статті А.4; — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром під час його транзитного перевезення до прибуття в узгоджене місце призначення, за винятком випадків, коли ці витрати, згідно з договором перевезення, покладаються на продавця; — сплатити витрати з вивантаження товару, за винятком випадків, коли вони згідно з договором перевезення покладаються на продавця, — брати на себе всі додаткові витрати у разі невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 з моменту відліку установленної дати або закінчення обумовленого терміну для поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це вимагатиметься, всі мито, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару й, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни, якщо вони не входять до витрат договору перевезення.
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний повідомити покупця належним чином про те, що товар поставлений відповідно до статті А.4, а також направити покупцеві будь-яке інше повідомлення, яке потрібне йому для вжиття необхідних заходів для отримання товару.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Якщо покупець має право визначити термін відправки товару і/або пункт призначення, він повинен належним чином повідомити про це продавця.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти звичайний транспортний документ або транспортні документи (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну накладну, накладну залізничного або автомобільного перевезення або накладну змішаного перевезення) відповідно до статті А.3. Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Почупець зобов'язаний прийняти передбачений статтею А.8 транспортний документ, якщо він відповідає умовам контракту купівлі-продажу.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркірування</i> Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковку (за винятком випадків, коли в цій галузі торгівлі заведено відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки), необхідну для перевезення товару, що ним організується. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Почупець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з будь-яким оглядом товару перед відвантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагає законодавство країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця повною мірою сприяти йому за його рахунок і на його ризик в отриманні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару і які можуть бути потрібні покупцеві для імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Почупець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві.

CIP

Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)

Перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)

Термін «Перевезення і страхування оплачені до» означає, що продавець доставить товар названому ним перевізникові. Крім цього, продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати, пов'язані з доставкою у такий спосіб товару. Однак за умовами CIP на продавця також покладається обов'язок щодо забезпечення страхування від ризиків втрати і пошкодження товару під час перевезення на користь покупця. Отже, продавець укладає договір страхування й оплачує страхові внески. Покупець повинен брати до уваги, що згідно з умовами терміна «CIP» від продавця вимагається забезпечення страхування з мінімальним покриттям.

Якщо покупець бажає мати страхування з великим покриттям, він мусять або спеціально домовитися про це з продавцем, або сам вжити заходів з додаткового страхування.

У разі перевезення товару до пункту призначення кількома перевізниками, перехід ризику настає в момент передавання товару першому перевізникові.

За умовами терміна «CIP» на продавця покладається обов'язок митного очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, у тому числі змішані перевезення.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності для експорту товару.	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності для імпорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти на звичайних умовах договір перевезення товару до узгодженого пункту в названому місці призначення за звичайним маршрутом і згідно з наведеним способом. Якщо такий пункт не узгоджений або не визначений практикою подібного роду поставки, продавець може обрати найбільш придатний для нього пункт у названому місці призначення. б) Договір страхування Продавець зобов'язаний забезпечити за свої кошти — як це обумовлено в договорі купівлі-продажу — страхування вантажу на умовах, що дають змогу покупцеві або іншій особі, що володіє страховим інтересом, звернутися безпосередньо до страховальника, а також надати покупцеві страховий поліс або інший доказ страхового покриття. Страхування має бути здійснено у страховальника або в страховій компанії, що користується доброю репутацією і, якщо немає спеціальних угод про протилежне, воно має бути вироблене відповідно до мінімального покриття згідно з умовами Інституту з розроблення вантажних термінів (Institute Cargo Clauses) (Об'єднання лондонських страховальників (Institute of London Underwriters)) або будь-якого подібного збірника договірних статей. Тривалість страхового покриття повинна відповідати статтям Б.4 і Б.5. На вимогу покупця і за його рахунок продавець зобов'язаний здійснити страхування від військових ризиків, страйків, заколотів та інших цивільних заворушень, якщо це можливе. Страхування повинно покривати принаймні передбачену в договорі купівлі-продажу ціну плюс 10 % (тобто 110 %) і має бути укладено у валюті договору купівлі-продажу.	<i>Б.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний надати товар перевізникові, з яким укладено договір перевезення відповідно до статті А.3, а за наявності кількох перевізників — першому з них для транспортування в узгоджений пункт у названому місці призначення в установлену	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару відразу після його доставки відповідно до статті А.4 й отримати товар від перевізника в названому місці призначення.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.5 взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту, коли він буде поставлений відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту його поставки відповідно до статті А.4. Покупець зобов'язаний — у разі невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 — взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або обумовленого терміну поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6: — взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його поставки відповідно до статті А.4, а також сплатити фрахт і всі витрати, які впливають із статті А.3а), включаючи витрати із завантаження товару і відвантаження його в місці призначення, які згідно з договором перевезення, покладаються на продавця; — сплатити витрати на страхування, які впливають зі статті А.3а); — сплатити, якщо це вимагатиметься, витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, як і інше мито, податки та інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару, і витрати, які пов'язані з його транзитним перевезенням через треті країни, у випадках, коли вони, згідно з договором перевезення, покладаються на продавця.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті А.3а): — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його доставки відповідно до статті А.4; — брати на себе всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його транзитного перевезення в місце призначення, за винятком випадків, коли ці витрати згідно з договором перевезення покладаються на продавця; — сплатити витрати з відвантаження товару, за винятком випадків, коли вони, згідно з договором перевезення, покладаються на продавця; — взяти на себе всі додаткові витрати, пов'язані з невиконанням ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 з моменту відліку установленної дати або з закінчення обумовленого терміну для відвантаження. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це вимагатиметься, всі податки, мито та інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару і, за необхідності, для його транзитного

	перевезення через треті країни, якщо вони не входять до витрат договору перевезення.

Продовження дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний повідомити покупця належним чином про те, що товар поставлений відповідно до статті А.4, а також направити покупцеві будь-яке інше повідомлення, що потрібне йому для вжиття необхідних заходів для отримання товару.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Якщо покупець має право визначити термін відправлення товару і/або пункт призначення, він повинен належним чином сповістити про це продавця.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти звичайний транспортний документ або транспортні документи (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну накладну, накладну залізничного або автомобільного перевезення або накладну змішаного перевезення) відповідно до статті А.3. Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Почувець зобов'язаний прийняти передбачений статтею А.8 транспортний документ, якщо він відповідає умовам контракту купівлі-продажу.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, які пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковку (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки), необхідну для перевезення товару, що ним організується. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Почувець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з будь-яким оглядом товару перед завантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається законодавством країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця повною мірою сприяти останньому в отриманні за його рахунок і на його ризик будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8.), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару, які можуть бути потрібні покупцеві для імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Почувець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві. Почувець зобов'язаний забезпечити продавця всією інформацією, необхідною для здійснення додаткового страхування.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця всією інформацією, необхідною для здійснення будь-якого додаткового страхування.

DAF

Delivered At Frontier (... named place)

Поставка до кордону (... назва місця поставки)

Термін «Поставка до кордону» означає, що продавець виконав поставку, коли він надав нерозвантажений товар, що пройшов митне очищення для експорту, але ще не для імпорту, на прибулому транспортному засобі в розпорядження покупця в названому пункті або місці на кордоні до надходження товару на митний кордон суміжної країни.

Під терміном «кордон» розуміється будь-який кордон, включаючи кордон країни експорту. Тому вельми важливо точно визначити кордон, вказуючи конкретний пункт або місце. Однак, якщо сторони бажають, щоб продавець взяв на себе обов'язки з розвантаження товару з прибулого транспортного засобу і всі ризики і витрати за таке розвантаження, то це має бути чітко обумовлено у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким виглядом транспорту, коли товар поставляється до сухопутного кордону. Якщо поставка матиме місце в порту призначення, на борту судна або на пристані, то потрібно застосовувати терміни «DES» або «DEQ».

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення, необхідне для надання товару в розпорядження покупця. Продавець зобов'язаний виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності для експорту товару в на-	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності, необхідні для імпорту товару і для його подальшого перевезення.

зване місце поставки на кордоні і для його транзитного перевезення через треті країни.	

Продовження дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти на звичайних умовах договір перевезення товару в названий пункт, якщо такий є в місці поставки на кордоні. Якщо такий пункт у названому місці поставки на кордоні не установлений або не визначений практикою подібного роду поставки, продавець може обрати найбільш придатний для нього пункт в названому місці поставки. Продавець може, однак, на прохання покупця, на його ризик і за його рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення з подальшого транспортування товару з названого місця на кордоні до кінцевого пункту призначення, названого покупцем у країні імпорту. Продавець може також відмовитися від укладення такого договору, в такому разі він зобов'язаний сповістити покупця про це належним чином. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>Б.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний надати невідвантажений товар в розпорядження покупця на прибулому транспортному засобі у вказаному місці поставки на кордоні в узгоджену дату або термін.	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, коли вона здійснена відповідно до статті А.4.
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.5, взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту, коли він поставлений відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту його поставки відповідно до статті А.4. Покупець зобов'язаний — у разі невиконання ним зобов'язання сповістити продавця відповідно до статті Б.7 — взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або узгодженого терміну поставки. Умовою, однак, є належна відповідність товару вимогам договору. Це означає, що

	товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.

Продовження дод. 19

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.6: — у доповнення до витрат, які випливають зі статті А.3а), нести всі витрати, пов'язані з товаром до моменту, коли він поставлений відповідно до статті А.4; — якщо це вимагатиметься, сплатити всі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей, як і інші податки, мито та інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару і його транзитного перевезення через треті країни до поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний: — взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його доставки відповідно до статті А.4, у тому числі витрати на вивантаження товару, необхідні для прийняття поставки товару з транспортного засобу в названому місці на кордоні; — взяти на себе всі додаткові витрати, що виникли внаслідок невиконання ним обов'язку прийняти товар після його доставки відповідно до статті А.4, або дати повідомлення відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є належна відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це вимагатиметься, всі податки, мито та інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару й, у разі необхідності, для його подальшого перевезення.
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний сповістити належним чином покупця про те, що товар відправлений у вказане місце на кордоні, а також направити покупцеві інші повідомлення, що будуть потрібні йому для прийняття поставки.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Покупець зобов'язаний, у випадку, якщо він має право визначити дату в рамках обумовленого терміну і/або пункт прийняття поставки в названому місці, належним чином сповістити про це продавця.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти надати покупцеві звичайний документ або інший доказ поставки товару в назване місце на кордоні відповідно до статті А.3а); Продавець зобов'язаний — якщо сторони домовилися про подальше транспортування товару з названого місця на кордоні відповідно до статті А.3а) — надати покупцеві за його рахунок і на його ризик транзитний транспортний документ, що	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ і/або інший доказ поставки відповідно до статті А.8.

звичайно отримується в країні відправлення на перевезення товару на звичайних умовах від пункту відправлення в країні експорту до вказаного покупцем місця кінцевого призначення в країні імпорту.	

Продовження дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені на еквівалентні електронні повідомлення (EDI).	
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркірування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковку (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі зазвичай заведено постачати товар без упаковки), яка є необхідною для перевезення товару до кордону. Упакування здійснюється з урахуванням умов транспортування (способів перевезення, місця призначення), які мають бути відомі продавцеві до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Покупець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з оглядом товару до його завантаження, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається владою країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця повною мірою сприяти останньому за його рахунок і на його ризик в отриманні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару, які можуть бути потрібні покупцеві для імпорту товару або, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця інформацією, необхідною для здійснення додаткового страхування.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві. У разі необхідності відповідно до статті А.3а) надати продавцеві на його прохання, але за рахунок і на ризик покупця, валютний дозвіл, інші дозволи і документи або їх завірених копії, а також вказати адресу кінцевого пункту призначення імпортного товару для отримання транзитного транспортного документа або будь-якого іншого документа, передбаченого статтею А.8.

DES

Delivered Ex Ship (... named port of destination)

Поставка з судна (... назва порту призначення)

Термін «Поставка з судна» означає, що продавець виконав поставку, коли він надав товар, який не пройшов митного очищення для імпорту, в розпорядження покупця на борту судна в названому порту призначення. Продавець повинен брати на себе всі витрати і ризики з доставки товару до названого порту призначення до моменту його розвантаження. Якщо сторони бажають, щоб продавець узяв на себе витрати і ризики з відвантаження товару, повинен застосовуватися термін «DEQ».

Цей термін може застосовуватися тільки під час перевезення морським або внутрішнім водним транспортом або в змішаних перевезеннях, коли товар прибуває в порт призначення на судні.

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть бути потрібні за умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення та інші документи, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності, необхідні для експорту товару на кордоні і, у разі необхідності, для його транзитного перевезення через треті країни.	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності, необхідні для імпорту товару.
<i>A.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти договір перевезення товару до названого пункту, якщо такий є, в названому порту призначення. Якщо такий пункт не узгоджений або не визначений практикою подібного роду поставок, продавець може обрати найбільш придатний для себе пункт у названому порту призначення. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>B.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>A.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на борту судна в пункті розвантаження відповідно до	<i>B.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, коли вона здійснена відповідно до статті А.4.

статті А.3а) в названому порту призначення в установлену дату або в межах обумовленого терміну таким чином, щоб була можливість зняти товар із судна розвантажувальними засобами, які відповідають характеру товару.	

Продовження дод. 19

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.5, брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту, коли він поставлений відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту його поставки відповідно до статті А.4. Покупець зобов'язаний у разі невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту закінчення установленої дати або обумовленого терміну поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікованим, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.6: — у доповнення до витрат, що впливають із статті А.3а), брати на себе всі витрати, які пов'язані з товаром до моменту, коли він поставлений відповідно до статті А.4; — якщо це вимагатиметься, — сплатити всі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей, як і інші податки, мито та інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару і його відправлення транзитом через треті країни до його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний: — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його поставки відповідно до статті А.4, у тому числі витрати на вивантаження товару з судна, необхідні для прийняття поставки; — брати на себе всі додаткові витрати, що виникли через невиконання ним зобов'язання прийняти товар, після того, як останній був наданий у його розпорядження відповідно до статті А.4, або дати повідомлення відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це вимагатиметься, всі податки, мито та інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару.
<i>А.7. Повідомлення покупця</i>	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i>

Продавець зобов'язаний повідомити належним чином покупця про передбачувану дату прибуття вказаного судна відповідно до статті А.4, а також направити покупцеві інші повідомлення, потрібні йому для вжиття необхідних заходів для прийняття поставки товару.	Покупець зобов'язаний, у разі якщо він має право визначити дату у межах обумовленого терміну і/або пункт прийняття поставки в названому порту призначення, належним чином сповістити про це продавця.

Продовження дод. 19

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом або накладну змішаного перевезення), щоб надати покупцеві можливість вимагати у перевізника товар у порту призначення. Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені на еквівалентні електронні повідомлення (EDI).	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Покупець зобов'язаний прийняти делівері-ордер або транспортний документ відповідно до статті А.8.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, які пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковку (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено постачати обумовлений контрактом товар без упаковки), необхідну для поставки товару. Упаковка має бути маркована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Покупець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з оглядом товару перед завантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається законодавством країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний, на прохання покупця сприяти останньому в отриманні за його рахунок і на його ризик будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або викорис-	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, які пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено у статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з

товуються в країні відправлення і/або в країні походження товару, які можуть бути потрібні покупцеві для імпорту товару. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця інформацією, необхідною для здійснення додаткового страхування.	наданням ним допомоги покупцеві.

DEQ

Delivered Ex Quay (... named port of destination)

Поставка з пристані (... назва порту призначення)

Термін «Поставка з пристані» означає, що продавець виконав свої зобов'язання з поставки, коли товар, який не пройшов митного очищення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на пристані в названому порту призначення. Продавець зобов'язаний брати на себе всі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням і відвантаженням товару на пристань. Термін «DEQ» покладає на покупця обов'язок митного очищення товару для імпорту, а також сплату податків, мита та інших зборів під час імпорту. Однак, якщо сторони бажають, щоб продавець взяв на себе всі або частину витрат з імпорту товару, це має бути чітко обумовлено у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися тільки під час перевезення морським або внутрішнім водним транспортом або в змішаних перевезеннях, коли товар відвантажується із судна на пристань у порту призначення. Однак, якщо сторони бажають включити до зобов'язань продавця ризики і витрати, пов'язані з переміщенням товару з пристані в інше місце (склад, термінал і т.д.) в порту або за межами порту, мають використовуватися терміни «DDU» і «DDP».

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний, відповідно до договору купівлі-продажу, надати покупцеві товар і комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть бути потрібні за умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення та інші документи, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності, необхідні для експорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни.	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення й інші документи, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності, необхідні для імпорту товару.
<i>A.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти договір перевезення товару до на-	<i>B.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування

званої пристані в названому порту призначення. Якщо спеціальна пристань не вказана або не визначена практикою подібного роду поставок, продавець може обрати найбільш придатну для нього пристань у названому порту призначення. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	Немає зобов'язань.

Продовження дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний надати товар в розпорядження покупця на пристані відповідно до статті А.3а) в узгоджену дату або в межах узгодженого терміну.	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти товар одразу після його поставки відповідно до статті А.4.
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний поставити товар з урахуванням застережень статті Б.5 і взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту його поставки відповідно до статті А.4. Покупець зобов'язаний — у разі невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 — взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або узгодженого терміну поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікованим, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.6: — у доповнення до витрат, які випливають із статті А.3а), брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром до моменту поставки його на пристань відповідно до статті А.4; — сплатити, якщо це вимагатиметься, всі витрати, пов'язані з виконанням митної формальності, а також інші податки, мито та інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару і його транзитного перевезення через треті країни до його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний: — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його поставки відповідно до статті А.4, у тому числі всі витрати, пов'язані зі зберіганням товару в порту до його подальшого транспортування або з розміщенням на складі чи терміналі; — брати на себе всі додаткові витрати, які виникли внаслідок невиконання ним зобов'язання прийняти товар після того, як останній був наданий у його розпорядження відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто

	відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це вимагатиметься, всі податки, мито та інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті під час імпорту товару і для його подальшого транспортування.

Продовження дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний повідомити належним чином покупця про передбачувану дату прибуття вказаного судна відповідно до статті А.4, а також направити покупцеві інші повідомлення, потрібні йому для життя необхідних заходів для прийняття поставки товару.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Покупець зобов'язаний, якщо він має право визначити дату поставки товару у межах обумовленого терміну і/або пункт прийняття поставки в названому порту призначення, належним чином повідомити про це продавця.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом або накладну змішаного перевезення), щоб дати покупцеві можливість прийняти поставки товару і вилучити його з пристані. Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Покупець зобов'язаний прийняти делівері-ордер або транспортний документ відповідно до статті А.8.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, які пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковку (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено постачати обумовлений контрактом товар без упаковки), яка є необхідною для поставки товару. Упаковка має бути маркована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Покупець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з оглядом товару перед завантажуванням, за винятком випадків, коли такий огляд передбачає законодавство країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому в отриманні за	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Покупець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, які пов'язані

його рахунок і на його ризик будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару, які можуть потребуватися покупцеві для імпорту товару. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця інформацією, яка необхідна для здійснення страхування.

з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцеві.

DDU

Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)

Поставка без оплати мита (... назва місця призначення)

Термін «Поставка без оплати мита» означає, що продавець надасть у розпорядження покупця в названому місці призначення товар, що не пройшов митного очищення і нерозвантажений з прибулого транспортного засобу. Продавець зобов'язаний взяти на себе всі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару до цього місця, за винятком (якщо це вимагатиметься) будь-яких зборів, що збираються для імпорту в країні призначення (під словом «збори» тут мається на увазі відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митної формальності, митних зборів, податків та інших зборів). Відповідальність за такі збори повинен нести покупець, як і за інші витрати і ризики, що виникли у зв'язку з тим, що він не зміг вчасно забезпечити митне очищення для імпорту. Однак, якщо сторони бажають, щоб продавець взяв на себе ризики і витрати з митного очищення, як і частину витрат з імпорту товару, то це має бути чітко обумовлено у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу.

Відповідальність, ризики й витрати за вивантаження і перевантаження товару залежать від того, під чиїм контролем перебуває обране місце поставки.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, але коли поставка здійснюється на борту судна або на пристані в порту призначення, то потрібно застосовувати терміни «DES» або «DEQ».

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.1. Передання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний, відповідно до договору купівлі-продажу, надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за умовами договору купівлі-продажу.	<i>Б.1. Сплата ціни</i> Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

<i>А.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідчення або інші документи, а також виконати, якщо це потрібно, всі митні формальності для експорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни.	<i>Б.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Покупець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідчення й інші документи, а також виконати, якщо це вимагатиметься, всі митні формальності для імпорту товару.

Продовження дод. 19

А. ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти договір перевезення товару до названого місця призначення. Якщо спеціальний пункт не вказаний або не визначений практикою подібного роду поставок, продавець може обрати найбільш зручний для себе пункт в названому місці призначення. б) Договір страхування Немає зобов'язань.	<i>Б.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.
<i>А.4. Поставка</i> Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця або іншої особи, вказаної покупцем, у невідвантаженому вигляді на будь-якому прибулому транспортному засобі в названому місці призначення в узгоджену дату або в межах узгодженого для поставки терміну.	<i>Б.4. Прийняття поставки</i> Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, коли вона здійснена відповідно до статті А.4.
<i>А.5. Перехід ризиків</i> Продавець зобов'язаний поставити товар з урахуванням застережень статті Б.5 і взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.5. Перехід ризиків</i> Покупець зобов'язаний взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту його поставки відповідно до статті А.4. Покупець зобов'язаний — у разі невиконання ним зобов'язання відповідно до статті Б.2 — взяти на себе всі додаткові ризики втрати і пошкодження, заподіяні таким чином товару. Покупець зобов'язаний (у разі невиконання ним обов'язку дати повідомлення відповідно до статті Б.7) взяти на себе всі ризики втрати або пошко-

	дження товару з моменту закінчення установленної дати або обумовленого терміну поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.

Продовження дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.6. Розподіл витрат</i> Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6: — у доповнення до витрат, що впливають зі статті А.3а), взяти на себе всі витрати, які пов'язані з товаром, до моменту, коли він поставлений відповідно до статті А.4; — якщо це вимагатиметься — сплатити всі витрати, які пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, як і інші податки, мито та інші збори, що підлягають оплаті під час експорту товару і його транзитному перевезенні через треті країни до поставки відповідно до статті А.4.	<i>Б.6. Розподіл витрат</i> Покупець зобов'язаний: — брати на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його поставки відповідно до статті А.4; — брати на себе всі додаткові витрати у разі невиконання ним зобов'язання відповідно до статті Б.2 або зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є належна відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору; — сплатити, якщо це вимагатиметься, все мито, податки та інші витрати, а також витрати на виконання митної формальності, що підлягають оплаті під час імпорту товару.
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний повідомити належним чином покупця про відправлення товару, а також направити покупцеві інші повідомлення, що будуть потрібні йому для вжиття необхідних заходів для прийняття поставки товару.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Покупець зобов'язаний у випадку, коли він має право визначити дату поставки товару в межах обумовленого терміну і/або пункт прийняття поставки в названому місці призначення, належним чином повідомити про це продавця.
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Покупець зобов'язаний прийняти необхідний делівері-ордер або транспортний документ відповідно до статті А.8.

внутрішнім водним транспортом, повітряну накладну, накладну залізничного або автомобільного перевезення або накладну змішаного перевезення), які можуть бути потрібні покупцві для прийняття поставки товару відповідно до статей А.4/Б.4. Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	

Продовження дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркірування</i> Продавець зобов'язаний взяти на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковку (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено постачати обумовлений контрактом товар без упаковки), яка є необхідною для поставки товару. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Почпець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з оглядом товару перед завантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагає законодавство країни експорту.
<i>А.10. Інші обов'язки</i> Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому в отриманні за його рахунок і на його ризик будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару, які можуть бути необхідні покупцві для імпорту товару. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця інформацією, необхідною для здійснення страхування.	<i>Б.10. Інші обов'язки</i> Почпець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, пов'язані з наданням ним допомоги покупцві.

DDP

Delivered Duty Paid (... named place of destination)

Поставка з оплатою мита (... назва місця призначення)

Термін «Поставка з оплатою мита» означає, що продавець надасть товар, який пройшов митне очищення і нерозвантажений з прибулого транспортного засобу в розпорядження покупця в названому місці призначення. Продавець зобов'язаний брати на себе всі витрати і ризики, пов'язані

з транспортуванням товару, у тому числі (де це вимагатиметься) будь-які збори для імпорту в країну призначення (під словом «збори» тут мається на увазі відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митної формальності, митних зборів, податків та інших зборів).

Цей термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо або непрямо не може забезпечити отримання імпортової ліцензії.

Якщо сторони погодилися про виключення із зобов'язань продавця деяких витрат, що підлягають оплаті під час імпорту (таких, як податок на додану вартість), це має бути чітко визначено в контракті купівлі-продажу.

Якщо сторони бажають, щоб покупець взяв на себе всі ризики і витрати з імпорту товару, потрібно застосовувати термін «DDU». Цей термін може застосовуватися незалежно від вигляду транспорту, але коли поставка здійснюється на борту судна або на пристані в порту призначення, потрібно застосовувати терміни «DES» або «DEQ».

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>A.1. Надання товару відповідно до договору</i> Продавець зобов'язаний, відповідно до договору купівлі-продажу, надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися згідно з умовами договору купівлі-продажу.	<i>B.1. Сплата ціни</i> Почепець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.
<i>A.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Продавець зобов'язаний за свої кошти і на свій ризик отримати будь-яку експортну й імпорту ліцензію або інше офіційне свідчення та інші документи, а також виконати, якщо це потрібно, всі митні формальності, які необхідні для експорту й імпорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни.	<i>B.2. Ліцензії, свідоцтва та інші формальності</i> Почепець зобов'язаний на прохання продавця сприяти останньому за його рахунок і на його ризик в отриманні, якщо це потрібно, будь-якої імпортової ліцензії або іншого офіційного свідчення, необхідного для імпорту товару.
<i>A.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Продавець зобов'язаний укласти за свої кошти договір перевезення товару до названого місця призначення. Якщо спеціальний пункт не узгоджений або не визначений практикою подібного роду поставок, продавець може вибрати найбільш зручний для нього пункт у названому місці призначення.	<i>B.3. Договори перевезення і страхування</i> а) Договір перевезення Немає зобов'язань. б) Договір страхування Немає зобов'язань.

б) Договір страхування Немає зобов'язань.	
А.4. Поставка Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця або іншої особи, вказаного покупцем, у невідвантаженому вигляді на будь-якому прибулому транспортному засобі, в названому місці призначення, в узгоджену дату або в межах узгодженого для поставки терміну.	Б.4. Прийняття поставки Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, коли вона здійснена відповідно до статті А.4.

Продовження дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
А.5. Перехід ризиків Продавець зобов'язаний поставити товар з урахуванням застережень статті Б.5 і взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті А.4.	Б.5. Перехід ризиків Покупець зобов'язаний брати на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту його поставки відповідно до статті А.4. Покупець зобов'язаний — у разі невиконання ним зобов'язання відповідно до статті Б.2 — взяти на себе всі додаткові ризики втрати і пошкодження, заподіяні таким чином товару. Покупець зобов'язаний — під час невиконання ним зобов'язання дати повідомлення відповідно до статті Б.7 — взяти на себе всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту закінчення установленної дати або обумовленого терміну поставки. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спосіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
А.6. Розподіл витрат Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6: — у доповнення до витрат, які впливають із статті А.3а), взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту, коли він поставлений відповідно до статті А.4; — сплатити, якщо це потрібно, всі витрати, пов'язані з виконанням митної формальності для експорту й імпорту, як і інше мито, податки й інші збори, що підлягає оплаті під час експорту й імпорту товару і його транзитному перевезенні	Б.6. Розподіл витрат Покупець зобов'язаний відповідно до положень статті А.3а): — взяти на себе всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його поставки відповідно до статті А.4; — взяти на себе всі додаткові витрати у разі невиконання ним зобов'язання відповідно до статті Б.2 або дати повідомлення відповідно до статті Б.7. Умовою, однак, є відповідність товару вимогам договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто відповідно уособлений або в інший спо-

через треті країни до поставки відповідно до статті А.4.	сіб визначений як товар, що є предметом даного договору.
<i>А.7. Повідомлення покупця</i> Продавець зобов'язаний повідомити належним чином покупця про відправлення товару, а також направити покупцеві інші повідомлення, які потрібні йому для вжиття необхідних заходів для прийняття поставки товару.	<i>Б.7. Повідомлення продавця</i> Покупець зобов'язаний у випадку, якщо він має право визначити дату (у межах обумовленого терміну) і/або пункт прийняття поставки в названому місці призначення, належним чином повідомити про це продавця.

Закінчення дод. 19

А. ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ	Б. ОБОВ'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ
<i>А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свої кошти делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну накладну, накладну залізничного чи автомобільного перевезення або накладну змішаного перевезення), які можуть бути потрібні покупцеві для прийняття поставки товару відповідно до статей А.4/Б.4. Якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).	<i>Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення</i> Покупець зобов'язаний прийняти необхідний делівері-ордер або транспортний документ відповідно до статті А.8.
<i>А.9. Перевірка — упаковка — маркірування</i> Продавець зобов'язаний брати на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для поставки товару відповідно до статті А.4. Продавець зобов'язаний за свої кошти забезпечити упаковку (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі заведено поставляти обумовлений контрактом товар без упаковки), яка є необхідною для поставки товару. Упаковка має бути маркірована належним чином.	<i>Б.9. Огляд товару</i> Покупець зобов'язаний брати на себе витрати, які пов'язані з оглядом товару перед завантаженням, за винятком випадків, коли такий огляд вимагає законодавство країни експорту.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний брати на себе всі витрати й оплачувати збори, які пов'язані з отриманням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті Б.10, а також відшкодувати всі витрати покупця, які пов'язані з наданням йому допомоги.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця інформацією, необхідною для здійснення страхування.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний на прохання продавця сприяти останньому в отриманні за його рахунок і на його ризик будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються або передаються в країні імпорту, які можуть бути потрібні продавцеві для надання товару таким чином у розпорядження покупця.

Робоча програма з навчальної дисципліни «Міжнародна економічна діяльність України» за фаховим спрямуванням «Міжнародна економіка»

Метою курсу є отримання студентами знань об'єктивних закономірностей, реальних процесів та специфічних особливостей міжнародної економічної діяльності України, а також навичок їх практичного застосування.

Головними завданнями курсу є:

- розуміння студентами сутності та особливостей міжнародної економічної діяльності на сучасному етапі;
- вивчення теоретичних основ міжнародної економічної діяльності;
- ознайомлення студентів з основними формами міжнародного торговельного та інвестиційного співробітництва;
- розуміння студентами особливостей та завдань регулювання міжнародної економічної діяльності;
- ознайомлення студентів з особливостями та характером сучасних інтеграційних процесів, участі в них України.

Предметом дисципліни є механізм міжнародної економічної діяльності України в комплексі його складових форм, а також інструментів регулювання в контексті сучасних інтеграційних процесів і тенденцій глобалізації та регіоналізації.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН КУРСУ

Назва тем курсу	Лекції*	Семінари*	Індивідуальні завдання*	Самостійна робота студентів*
1. Міжнародна економічна діяльність: сутність, особливості та суб'єкти	2		2	4
2. Інтернаціональне співробітництво: форми та рівні	2			2
3. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності України	2			4
4. Україна в міжнародній торгівлі товарами: загальний режим	2			2
5. Експортно-імпортна діяльність: види та українська специфіка	2		2	2
6. Україна в товарообмінних операціях	2			2

Назва тем курсу	Лекції*	Семінари*	Індивідуальні завдання*	Самостійна робота студентів*
7. Міжнародний контракт			2	2
8. Інкотермс — інструмент міжнародної торгівлі	2			2
9. Міжнародна торгівля послугами: критерії та українська специфіка	2		2	2
10. Послуги посередників у міжнародній торгівлі	2		2	2
11. Міжнародні послуги у сфері виробництва, кооперування та реклами: специфіка транзитивної економіки		2	2	2
12. Лізинг та інші орендні операції в міжнародному співробітництві		2	2	2
13. Міжнародні транспортні послуги		2		2
14. Міжнародний туризм		2		2
15. Міжнародне кооперування виробництва: природа, форми та сучасні особливості	2	2		2
16. Україна в процесах міжнародної міграції капіталів та господарської транснаціоналізації	2	2		2
17. Комерційні структури в процесах транснаціоналізації		2	2	2
18. ТНК у системі міжнародного інвестування: особливості та новітні тенденції для України	2	2	2	2
19. Спільні підприємства як форма міжнародної господарської діяльності України	2	2		2
20. Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили	2			2
21. Регулювання міжнародної економічної діяльності в державі	2			2

Назва тем курсу	Лекції*	Семінари*	Індивідуальні завдання*	Самостійна робота студентів*
22. Відкрита економіка України в системі міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин		2		4
23. Торговельні режими України з країнами світу	2			2
24. Європейський вектор зовнішньоекономічної діяльності: резерви співробітництва як фактор перспективної інтеграційної моделі		2		4
25. СНД у системі гео економічних пріоритетів України		2		4
26. Чорноморське економічне співробітництво України				2
27. Субрегіональні проекти за участі України		2		2
28. Спеціальні економічні зони в міжнародній економічній діяльності України				2
29. Науково-технічна та інформаційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності	2			4
30. Економічна безпека за умов відкритої економіки		2		2
31. Міжнародні економічні зв'язки в українській історії: ретроспектива та сучасність				2
32. Сировинні ресурси в міжнародній економічній діяльності України	2			2
33. Паливно-енергетичні ресурси у відкритій економіці				2
34. Екологічні обмеження зростання відкритої економіки України в контексті сучасної глобалістики				2

* Кількість годин та вибір форм організації навчального процесу можуть варіюватися.

СПИСОК ЛЕКЦІЙ

1. Міжнародна економічна діяльність: сутність, особливості та суб'єкти.
2. Інтернаціональне співробітництво: форми та рівні.
3. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності України.
4. Україна в міжнародній торгівлі товарами: загальний режим.
5. Експортно-імпортна діяльність: види та українська специфіка.
6. Україна в товарообмінних операціях.
7. Інкотермс — інструмент міжнародної торгівлі.
8. Міжнародна торгівля послугами: критерії та українська специфіка.
9. Послуги посередників у міжнародній торгівлі.
10. Міжнародне кооперування виробництва: природа, форми та сучасні особливості.
11. Україна в процесах міжнародної міграції капіталів та господарської транснаціоналізації.
12. ТНК у системі міжнародного інвестування: особливості та новітні тенденції для України.
13. Спільні підприємства як форма міжнародної господарської діяльності України.
14. Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили.
15. Регулювання міжнародної економічної діяльності в державі.
16. Торговельні режими України з країнами світу.
17. Науково-технічна та інформаційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності.
18. Сировинні ресурси в міжнародній економічній діяльності України.

ТЕМАТИКА ТА ПЛАНИ ЛЕКЦІЙ

1. *Міжнародна економічна діяльність: сутність, особливості та суб'єкти.*
Предмет курсу: природа та визначення міжнародної економічної діяльності.
Відкрита економіка.
Платіжний баланс: показник та фактор міжнародної економічної діяльності.
Світове господарство.
2. *Інтернаціональне співробітництво: форми та рівні.*
Класифікація форм міжнародної економічної діяльності.
Міжнародна торгівля товарами та послугами.
Транскордонний рух капіталів та міжнародний кредит.
Міжнародні валютно-фінансові відносини.
Міжнародна міграція робочої сили.
Діяльність міжнародних економічних організацій.
Міжнародне співробітництво у виробничих, науково-технічних сферах.
Спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку.
3. *Суб'єкти міжнародної економічної діяльності України.*
Критерії класифікації суб'єктів міжнародної економічної діяльності.
Мікроекономічний рівень.
Макроекономічний рівень.
Між- або наддержавний рівень.

4. Україна в міжнародній торгівлі товарами: загальний режим.
Торгівля товарами в системі міжнародної економічної діяльності.
Україна та міжнародні інститути регулювання торгівлі.

Факторні передумови міжнародної торгівлі України.

Геостратегічна специфіка національної участі в міжнародній торгівлі.

5. Експортно-імпортна діяльність: види та українська специфіка.

Міжнародна купівля-продаж товарів.

Експортна діяльність в макро- та мікроекономічному вимірах.

Імпортна політика: загальні цілі та актуальні проблеми України.

Реекспорт та реімпорт.

Прямі та опосередковані експортно-імпортні операції.

6. Україна в товарообмінних операціях.

Поняття та форми товарообмінних операцій.

Бартерні операції (бартерні угоди, бартер).

Торгові компенсаційні операції.

Промислові компенсаційні операції.

7. Інкотермс — інструмент міжнародної торгівлі.

Поняття Інкотермс (базисних умов контрактів).

Класифікація умов Інкотермс.

Вибір транспорту міжнародних перевезень згідно з умовами Інкотермс—2000.

8. Міжнародна торгівля послугами: критерії та українська специфіка.

Поняття міжнародної торгівлі послугами.

Види міжнародних послуг та їх класифікація.

Міжнародний ринок послуг.

Особливості становлення ринку послуг у відкритій економіці України.

Науково-технічний прогрес як структуроутворюючий чинник розвитку сфери міжнародних послуг.

Інформаційні послуги як динамізуючий фактор міжнародної економічної діяльності.

Страхові послуги в міжнародній економічній діяльності.

9. Послуги посередників у міжнародній торгівлі.

Поняття торговельно-посередницької діяльності.

Юридичне забезпечення торгового посередництва.

Класифікація суб'єктів міжнародного посередництва.

10. Міжнародне кооперування виробництва: природа, форми та сучасні особливості.

Поняття кооперування виробництва в системі категоріального апарату.

Практичні завдання міжнародної кооперації за сучасних умов.

11. Україна в процесах міжнародної міграції капіталів та господарської транснаціоналізації.

Сучасні особливості міжнародного інвестиційного процесу.

Інвестиційні інтереси — рушійна сила руху капіталів.

Трансформаційна специфіка національної участі в міжнародних ринках капіталів.

Приватизація як інструмент залучення інвестицій до трансформаційної економіки.

12. ТНК у системі міжнародного інвестування: особливості та новітні тенденції для України.

ТНК у системі сучасних міжнародних економічних відносин.

Міжнародна природа господарської діяльності ТНК.

Об'єктивні конкурентні переваги ТНК.

Типи та структура корпорацій в економічній діяльності міжнародного та національного рівнів.

Специфічні форми підприємницької транснаціоналізації за умов ринкових перетворень.

Наслідки господарсько-інвестиційної діяльності ТНК.

Обмеження монополізації.

13. Спільні підприємства як форма міжнародної господарської діяльності України.

Природа спільного підприємництва.

Спільні підприємства: поняття та специфіка.

Мотивація створення СП.

Процес створення СП.

Специфіка розвитку спільних підприємств в Україні.

14. Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили.

Поняття міжнародної міграції робочої сили: міграція в долі українського та інших народів.

Класифікація складових, факторів та видів міжнародної міграції.

Аналіз наслідків міграції на ринку праці.

15. Регулювання міжнародної економічної діяльності в державі.

Концептуальні проблеми регулювання відкритої економіки.

Напрями підвищення конкурентоспроможності української економіки.

Застосування митного тарифу: міжнародна практика та транзитивні реалії.

Застосування нетарифних інструментів та інтереси України.

Сучасні форми протекціонізму: поняття антиімпортних адміністративних процедур.

Антидемпінг як фактор у конкурентній боротьбі.

16. Торговельні режими України з країнами світу.

Співробітництво України в рамках СНД.

Європейський вектор відкритої економічної моделі України.

Україна в ЧЕС.

Субрегіональні проекти за участі України.

17. Науково-технічна та інформаційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності.

Міжнародний рух технологій: предмет та сучасні тенденції.

Інструменти науково-технічного регулювання у відкритій економіці.

Інформатизація як визначальний фактор моделі міжнародного співробітництва.

Технополіси в стратегії розвитку відкритої економіки.

Макроекономічна політика України в контексті сучасного НТП.

Стандартизація як фактор та умова міжнародного співробітництва.

18. Сировинні ресурси в міжнародній економічній діяльності України.

Сировинні ресурси в національному та світовому господарстві.

Природні ресурси в системі міжнародних ринків.

Види ресурсів.

Україна у світовій торгівлі сировиною.

СПИСОК СЕМІНАРІВ

1. Міжнародна економічна діяльність: сутність, особливості та суб'єкти.

2. Інтернаціональне співробітництво: форми та рівні.

3. Міжнародні транспортні послуги.

4. Міжнародний туризм.

5. Міжнародне кооперування виробництва: природа, форми та сучасні особливості.

6. Україна в процесах міжнародної міграції капіталів та господарської транснаціоналізації.

7. Комерційні структури в процесах транснаціоналізації.

8. ТНК у системі міжнародного інвестування: особливості та новітні тенденції для України.

9. Спільні підприємства як форма міжнародної господарської діяльності України.

10. Відкрита економіка України в системі міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.

11. Європейський вектор зовнішньоекономічної діяльності: резерви співробітництва як фактор перспективної інтеграційної моделі.

12. СНД у системі гео економічних пріоритетів України.

ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

1. Міжнародна економічна діяльність: сутність, особливості та суб'єкти.

2. Експортно-імпортна діяльність: види та українська специфіка.

3. Міжнародний контракт.

4. Міжнародна торгівля послугами: критерії та українська специфіка.

5. Послуги посередників у міжнародній торгівлі.

6. Міжнародні послуги у сфері виробництва, кооперування та реклами: специфіка транзитивної економіки.

7. Лізинг та інші орендні операції в міжнародному співробітництві.

8. Комерційні структури в процесах транснаціоналізації.

9. ТНК у системі міжнародного інвестування: особливості та новітні тенденції для України.

САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ

1. Міжнародна економічна діяльність: сутність, особливості та суб'єкти.
2. Інтернаціональне співробітництво: форми та рівні.
3. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності України.
4. Україна в міжнародній торгівлі товарами: загальний режим.
5. Експортно-імпортна діяльність: види та українська специфіка.
6. Україна в товарообмінних операціях.
7. Міжнародний контракт.
8. Інкотермс — інструмент міжнародної торгівлі.
9. Міжнародна торгівля послугами: критерії та українська специфіка.
10. Послуги посередників у міжнародній торгівлі.
11. Міжнародні послуги у сфері виробництва, кооперування та реклами: специфіка транзитивної економіки.
12. Лізинг та інші орендні операції в міжнародному співробітництві.
13. Міжнародні транспортні послуги.
14. Міжнародний туризм.
15. Міжнародне кооперування виробництва: природа, форми та сучасні особливості.
16. Україна в процесах міжнародної міграції капіталів та господарської транснаціоналізації.
17. Комерційні структури в процесах транснаціоналізації.
18. ТНК у системі міжнародного інвестування: особливості та новітні тенденції для України.
19. Спільні підприємства як форма міжнародної господарської діяльності України.
20. Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили.
21. Регулювання міжнародної економічної діяльності в державі.
22. Відкрита економіка України в системі міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.
23. Торговельні режими України з країнами світу.
24. Європейський вектор зовнішньоекономічної діяльності: резерви співробітництва як фактор перспективної інтеграційної моделі.
25. СНД у системі геоекономічних пріоритетів України.
26. Чорноморське економічне співробітництво України.
27. Субрегіональні проекти з участю України.
28. Спеціальні економічні зони в міжнародній економічній діяльності України.
29. Науково-технічна та інформаційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності.
30. Економічна безпека за умов відкритої економіки.
31. Міжнародні економічні зв'язки в українській історії: ретроспектива та сучасність.
32. Сировинні ресурси в міжнародній економічній діяльності України.
33. Паливно-енергетичні ресурси у відкритій економіці.
34. Екологічні обмеження зростання відкритої економіки України в контексті сучасної глобалістики.