

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ МІКРОЕКОНОМІКИ
методичні вказівки до вивчення дисципліни
для здобувачів вищої освіти за спеціальністю
292 “Міжнародні економічні відносини”

КРОПИВНИЦЬКИЙ — 2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ МІКРОЕКОНОМІКИ
методичні вказівки до вивчення дисципліни
для здобувачів вищої освіти за спеціальністю
292 “Міжнародні економічні відносини”

Затверджено на засіданні
кафедри міжнародних
економічних відносин
Протокол № 1 від 17.08.2022 р.

Основи міжнародної мікроекономіки : метод. рек. до вивч. дисц. для здобувачів вищ. освіти за спец. 292 «Міжнародні економічні відносини» / [уклад. Т. В. Решитько, О. М. Соколовська] ; М-во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. – Кропивницький : ЦНТУ, 2022. – 54 с.

Відповідальний за випуск — Сухомлин М.О., к.е.н., доцент.

Рецензент: Насипайко Д.С., к.е.н., доцент.

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Основи міжнародної мікроекономіки» є складовою частиною освітньо - професійної програми «Міжнародні економічні відносини», освітній ступінь – бакалавр.

Основи міжнародної мікроекономіки є складовою фундаментальних економічних дисциплін: економічної теорії, мікро-, макроекономіки та виступає проміжною ланкою між спеціалізованими курсами таких дисциплін як: міжнародні економічні відносини, основи підприємництва та міжнародний бізнес, основи міжнародної макроекономіки, зовнішньоекономічна діяльність підприємств, маркетингові дослідження національного та світового ринків, міжнародний менеджмент тощо.

Міжнародна мікроекономіка суттєво поширює предмет аналізу теорії міжнародної економіки, здійснює його на рівні взаємодії відкритих національних економік та світового господарства в цілому.

Провідне місце в міжнародній мікроекономіці посідають:

- дослідження феномену чистої міжнародної торгівлі, що визначає місце національних економік у світогосподарських зв'язках ;
- вивчення класичних та альтернативних теорій міжнародної торгівлі;
- дослідження проблем міжнародної торговельної політики;
- аналіз міжнародних чинників виробництва, зокрема: міжнародного руху капіталу, ролі ТНК у міжнародному русі капіталу, міжнародної міграції робочої сили, міжнародної передачі технологій;
- вивчення функціонування відкритої національної економіки, міжнародної економічної інтеграції та світового господарства в цілому;
- сучасні важелі регулювання міжнародної мікроекономіки.

Цей курс доповнює вивчення фундаментальних економічних дисциплін і пов'язує їх з потребами практики.

Мета викладання дисципліни полягає у формуванні в майбутніх бакалаврів системи фундаментальних фахових знань про механізм функціонування світової економіки на підставі сучасних мікроекономічних теорій, обґрунтованих світовою і національною наукою та досвідом міжнародної мікроекономічної практики.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: основні поняття і категорії міжнародної мікроекономіки, мікроекономічні показники; аналізувати середовище міжнародної торговельної політики; знати проблеми функціонування міжнародної торгівлі, теорії міжнародної торгівлі; процеси міжнародного руху капіталу, міжнародної міграції робочої сили, міжнародного обміну технологіями; основні напрями глобалізації і міжнародної економічної інтеграції та їх виміри, специфіку регулювання міжнародної мікроекономіки, основні міжнародні інституції.

вміти: оперувати основними поняттями і категоріями міжнародної мікроекономіки; розраховувати мікроекономічні показники розвитку економіки, які визначають зовнішнє середовище діяльності господарських суб'єктів; використовувати теоретичні знання для розуміння функціонування світогосподарських зв'язків; аналізувати стан торговельних відносин між країнами світу; розраховувати показники та характеризувати стан міжнародної міграції робочої сили; вибирати варіант дій щодо міжнародного обміну технологіями; адаптувати здобуті знання до умов діяльності конкретного підприємства, організації, установи; давати оцінку і прогнозувати можливі

наслідки міжнародної торгівельної політики країн світу, застосовувати правові документи у сфері регулювання міжнародної мікроекономіки.

Результати навчання даної дисципліни деталізують такі **програмні результати навчання**:

1. Демонструвати знання та навички у сфері міжнародної мікроекономіки та ефективно використовувати в науково-практичній діяльності (курсних та магістерській роботах, написанні тез та статей, підготовці наукових доповідей, есе, аналітичних записок).

2. Демонструвати неординарні підходи у розв'язанні мікроекономічних проблем та креативно мислити на основі логічних аргументів та перевірених фактів в умовах обмеженості ресурсів.

3. Систематизувати й упорядковувати інформацію щодо мікроекономічних показників країн світу та формулювати узгоджені та виважені висновки щодо стратегії розвитку країн світу.

4. Систематизувати та ідентифікувати глобальні проблеми світової економіки та національних господарств, а також формулювати висновки і розробляти рекомендації з метою розв'язання практичних завдань з урахуванням крос-культурних особливостей різних країн.

5. Аналізувати нормативно-правові документи, оцінювати аналітичні звіти та довідкові матеріали міжнародних інституцій задля розробки пропозицій щодо формування мікроекономічної політики.

6. Досліджувати та аналізувати моделі розвитку національних економік та обґрунтовувати заходи досягнення їх стратегічних цілей в умовах трансформації світогосподарських відносин.

7. Визначати геоекономічні стратегії країн та їх регіональні економічні пріоритети з урахуванням національних економічних інтересів та безпекової компоненти міжнародних економічних відносин.

**1. Перелік тем вивчення дисципліни
«Основи міжнародної мікроекономіки»**

Тема 1. Міжнародна торгівля: суть, структура, показники.

Тема 2. Класичні теорії міжнародної торгівлі.

Тема 3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі.

Тема 4. Міжнародна торговельна політика.

Тема 5. Міжнародний рух капіталу.

Тема 6. Міжнародна міграція робочої сили.

Тема 7 . Міжнародна передача технологій.

Тема 8. Інтеграційні процеси у світовому господарстві.

Тема 9 . Регулювання міжнародної мікроекономіки.

2. Зміст дисципліни «Основи міжнародної мікроекономіки» за темами

Тема 1. Міжнародна торгівля: суть, структура, показники

1. Суть міжнародної торгівлі та основні підходи до неї.
2. Основні показники міжнародної торгівлі.
3. Структура міжнародної торгівлі.
4. Міжнародна торгівля послугами.

Семінарське заняття

Міжнародна торгівля - історично перша форма міжнародних економічних зв'язків, що представляє собою обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами, тобто між державами.

Як *категорія міжнародна торгівля* являє собою сукупність міжнародних товарно-грошових відносин, що відтворюють обмін продуктами праці між продавцями та покупцями різних країн. Її реальний зміст розкривається через поняття «зовнішня торгівля».

Зовнішня торгівля – це частина сфери обміну, яка пов'язана з переходом продуктами праці національних кордонів і в якій беруть участь резиденти різних країн. Сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу означає поняття «міжнародна торгівля».

На частку торгівлі припадає приблизно 80 % всього обсягу міжнародних економічних відносин. Протягом останніх п'ятдесяти років обсяги світової торгівлі швидко зростали і їх середньорічні темпи росту в 1,5 рази перевищували темпи росту світового обсягу виробництва. В результаті, з одного боку, зовнішня торгівля стала потужним фактором економічного росту, а з іншого боку, значно зросла і залежність країн від міжнародного товарообміну.

Таким чином, *міжнародна торгівля* - поняття, яке має два рівні визначення:

- 1) абстрактний (рівень категорії) – сукупність відносин;
- 2) конкретний – сукупність товарообмінних операцій країн світу.

Виділяють *два підходи до визначення сутності міжнародної торгівлі*:

1) *операційний підхід*, згідно якого міжнародна торгівля - це процес безпосереднього обміну товарами та послугами між господарюючими суб'єктами різних держав, державами та міжнародними організаціями.

2) *державно-політичний підхід*, згідно якого міжнародну торгівлю можна розглядати як особливий тип суспільних відносин, які виникають у світовій системі господарства в процесі і з приводу обміну товарами та послугами між державами, що мають власні зовнішні і зовнішньоторговельні політики.

Зовнішня торгівля доцільна тоді, коли вона приносить будь який вигравш. Він може бути отриманий на рівні країни, споживачів, міжнародної фірми, вітчизняної імпортоконкуруючої фірми.

Основними показниками зовнішньої торгівлі є експорт, імпорт, торговельне сальдо, торговельний оборот, торговельний баланс.

Експорт (від лат. exportare – „вивозити”) – вивезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т.ч. виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввезення.

Імпорт (від лат. importare – „ввозити”) – ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т.ч. виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення.

Зовнішньоторговельне сальдо (від італ. – «залишок») – різниця між вартістю експорту та вартістю імпорту. Позитивне сальдо свідчить про активний

зовнішньоторговельний баланс країни, негативне - про пасивний. Більшість регіонів та країн світу має негативне сальдо. Серед країн, які останніми роками мали позитивне сальдо відомі Німеччина, Франція, Японія, Канада.

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі або зовнішньоторговельний оборот – це сума вартості експорту та імпорту країни (вартісний обсяг – розраховують у поточних цінах відповідного року з використанням поточних валютних курсів; фізичний обсяг – розраховують, оперуючи постійними цінами на певну дату або період, що дає змогу відтворити реальну динаміку зовнішньоторговельних процесів). Цей показник характеризує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності країни в цілому.

На відміну від зовнішньоторговельного, світовий товарооборот обчислюється як сума обсягів експорту всіх країн світу в доларах США.

Торговельний баланс відноситься лише до сфери торгівлі товарами та послугами. Якщо надходження якоїсь країни не дорівнюють її виплатам, то спостерігається так званий «гар» (англ. – «прогалина») у зовнішній торгівлі цієї країни. Активне сальдо торговельного балансу багато країн світу використовують для створення своєї «другої» економіки за кордоном. Пасивний торговельний баланс вважається ознакою слабкості зовнішньоекономічних позицій країни.

Обсяг світової торгівлі визначається в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники переважно розраховуються у національній валюті й переводяться у долари США для їх порівняння.

Вартісний обсяг розраховують у поточних цінах відповідного року з використанням поточних валютних курсів.

Фізичний обсяг світової торгівлі оцінюється у вагових одиницях (тоннах, кілограмах, фунтах) або у специфічних одиницях вимірювання (барелях, бушелях, мішках). Розраховуючи фізичний обсяг торгівлі, оперують постійними цінами на певну дату або період. Це дає змогу відтворити реальну динаміку світових процесів.

Стан міжнародної торгівлі характеризує її структура. Визначають географічну і товарну структуру міжнародної торгівлі.

Географічна структура міжнародної торгівлі – це розподіл торговельних потоків між окремими країнами та їх групами, створеними за територіальною або організаційною ознакою, що сформувалась під впливом поглибленого МПП і розвитку науково-технічної революції.

Територіальна географічна структура узагальнює дані про масштаби міжнародної торгівлі країн, що належать до однієї частини світу або до укрупненої групи країн (розвинуті країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою);

Організаційна географічна структура узагальнює дані про міжнародну торгівлю або між країнами, що належать до інтернаціональних торговельно-політичних об'єднань, або торгівлю між країнами, що виділені у певну групу за вибраним критерієм (країни-експортери нафти, країни - цілковиті боржники тощо).

Товарна структура зовнішньої торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, які має національне господарство країни. Конкурентні переваги існують тоді, коли у країні ціни на товари, якими вона торгує на міжнародних ринках, нижчі від світових, тобто якщо диференціація внутрішніх і світових цін є на користь перших. В основі диференціації лежать різні витрати виробництва.

У товарній структурі світової торгівлі переважає торгівля товарами. На початок ХХІ ст. на неї припадало 80 % світового експорту.

За своєю внутрішньою структурою зовнішня торгівля також не є однорідною. Критерії виділення окремих видів торгівлі - походження та призначення товарів. Найпоширенішими видами торгівлі є:

- генеральна торгівля - торгівля товарами, виробленими у даній країні;
- спеціальна торгівля - торгівля товарами (сировиною або напівфабрикатами), які підлягають подальшій переробці в іншій країні та поверненню до даної країни;

- транзит - рух товарів через територію даної країни до іншої, за якого товари не зазнають додаткової обробки або переробки в країні, через яку слідує;
- реекспорт - вивезення за кордон раніше ввезеного до даної країни товару без його будь-якої додаткової обробки;
- реімпорт - ввезення з-за кордону раніше вивезеного з даної країни товару без його будь-якої додаткової обробки;
- компенсаційна торгівля - торгівля товарами, яка передбачає зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів продукцію на частину вартості або повну вартість експорту;
- тимчасове вивезення до іншої країни товарів даної країни (участь в аукціонах, ярмарках, виставках тощо) з їх наступним поверненням або вивезення тимчасово ввезених з інших країн товарів (з аналогічною метою);
- поставки продукції в межах ТНК.

Міжнародна торгівля може відбуватися на платній та безоплатній основі. Торгівля на платній основі має місце тоді, коли країна, що отримує продукцію з-за кордону, покриває її власнику всі витрати. Торгівля на безоплатній основі - це передусім різні дарунки, гуманітарна допомога, обмін досвідом, обговорення та прийняття загальних рішень тощо.

Розвиток міжнародного ринку товарів обумовив формування та інтенсивний розвиток міжнародного ринку послуг, який займає значне місце в економіці держав світу. Так, частка послуг у ВВП розвинутих країн становить зараз близько 70 %, а країн, що розвиваються, - 55 %. У сфері послуг розвинутих країн світу зайнято понад 60 % працюючих.

Світовий ринок послуг являє собою сферу обміну послуг між країнами. Послуги і торгівля ними якісно відрізняються від товарів і торгівлі товарами. *Головні характерні риси послуг:*

- їх не можна побачити і відчути на дотик, на відміну від товарів;
- вони не піддаються збереженню;
- торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом;
- експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він перебуває на митній території країни.

Міжнародні організації систематизують і класифікують послуги, які є предметом міжнародної торгівлі. *Міжнародним валютним фондом* розроблений посібник зі складання платіжного балансу, в якому представлений склад послуг, що входять у рахунок поточних операцій. Цим посібником користуються практично всі країни світу. Класифікація послуг, яка прийнята МВФ, показує платежі між резидентами та нерезидентами і містить 11 секторів.

Світовий банк класифікує послуги за укрупненими угрупованнями, при цьому до числа послуг включається рух доходу. Послуги поділяються на дві групи:

I група - факторні послуги, до яких відносяться платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва - капіталу, робочої сили (доходи на інвестиції, ліцензійні платежі, заробітна плата, виплачувана нерезидентом тощо).

II група - нефакторні послуги, до яких відносяться інші види послуг (транспорт, подорожі, інші нефінансові послуги), не пов'язані з факторами виробництва

Світовою організацією торгівлі в Генеральній угоді про торгівлю послугами запропонована класифікація послуг у 12 секторах : 1. Комерційні послуги; 2. Послуги зв'язку; 3. Послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги; 4. Послуги дистриб'юторів; 5. Послуги у сфері освіти; 6. Послуги з охорони довкілля; 7. Фінансові послуги; 8. Послуги у сфері охорони здоров'я та соціальній сфері; 9. Послуги, пов'язані з туризмом; 10. Послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів; 11. Транспортні послуги; 12. Інші послуги, які не зазначені вище і в 155 підсекторах.

Самостійна робота

1. Стандартна модель міжнародної торгівлі.
2. Розвиток стандартної моделі міжнародної торгівлі: модель загальної переваги.
3. Інструменти аналізу міжнародної торгівлі.

Література:

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – с. 49-56.
2. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – те перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. - с. 108-147.
4. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч.1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. – М., 1999. – с. 79-111.
5. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. Посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000 – Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. – с. 85-91.
6. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – с. 85-97.

Тема 2. Класичні теорії міжнародної торгівлі

1. Меркантилістська теорія.
2. Теорії абсолютних і порівняльних переваг.
3. Теорія співвідношення факторів виробництва (Хекшера-Оліна).
4. Парадокс Леонтьєва.

Меркантилізм (mercantilism) – економічна концепція, яка стверджує, що багатство націй визначається кількістю грошей (золота та срібла) на її території, а джерелом багатства є зовнішня торгівля з позитивним зовнішньоторговельним сальдо. З іншої сторони, меркантилізм – економічна філософія торговців і державних діячів у XVI–XVII ст. Вона покладалася на існування сильної держави і широке регулювання економічної діяльності.

Перша теорія міжнародної торгівлі – теорія меркантилізму – розроблена європейськими вченими Томасом Маном (1571-1641рр.), Чарльзом Дейвіантом (1656-1714рр.), Жаном Батістом Колбертом (1619-1683рр.), Вільямом Петті (1623-1687рр.). Теорія обґрунтувала роль товару та необхідність економічного виходу національних держав на зовнішні ринки.

Результатом ключових положень теорії меркантилізму є надлишковий обсяг обмежень у міжнародній торгівлі, конфліктність національних інтересів різних країн.

Обмеженість теорії меркантилістів полягає у тому, що збагачення країн можливе не тільки внаслідок перерозподілу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

Засновником *теорії абсолютних переваг* (теорії зовнішньої торгівлі) є Адам Сміт. Її суть полягає в тому, що країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких мають більшу перевагу та імпортуєть ті товари, що продукують іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам). Згодом цю теорію розвинув Давид Рікардо, довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила. Науковець показав, що торгівля вигідна кожній з двох країн, навіть якщо одна з них має абсолютні переваги у виробництві обох товарів.

Теорія абсолютних переваг – країни експортують ті товари, у виробництві яких вони мають абсолютні переваги (найменші витрати), а імпортують ті, у виробництві яких інші країни мають абсолютні переваги.

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

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

Теорія порівняльних переваг – країни експортують ті товари, альтернативна ціна на які нижча, ніж в іншій країні, а імпортують ті, альтернативна ціна на які вища. Теорія порівняльних переваг базується на тих самих припущеннях, що і теорія абсолютних переваг, використовуючи додатково поняття альтернативних витрат.

Альтернативні витрати — це просте порівняння цін одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.

Альтернативна ціна — це робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.

Суть теорії порівняльних переваг: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

Альтернативні витрати виробництва продукту — це кількість інших продуктів, від якої необхідно відмовитися або яку треба офірувати, щоб отримати певну кількість даного продукту.

Підхід Хекшера-Оліна до міжнародної торгівлі (Heckscher-Ohlin approach to international trade) вперше досліджено шведським економістом Хекшером, а потім розвинено його співвітчизником Оліном у праці «міжрегіональна і міжнародна торгівля» (Interregional & International Trade, 1935). Даний підхід визнає, що міжнародна торгівля базується на різниці порівняльних переваг і є спробою пояснення факторів, що створюють таку різницю, розглянуто також й інші фактори виробництва – земля та капітал.

Згодом положення теорії Хекшера-Оліна були математично підкріплені Полом Самуельсоном. Він визначив жорсткі передумови, з дотриманням яких твердження Хекшера-Оліна стало повністю коректним.

У теорії співвідношень факторів виробництва розглядаються розбіжності у:

- фактороінтенсивності (один товар – трудомісткий, другий товар – капіталомісткий);
- факторонасиченні (в одній країні капіталу відносно більше, ніж в іншій).

Товар 1 є відносно більш капіталомістким порівняно з товаром 2, якщо за однакової оплати праці й капіталу у виробництві обох товарів виробництво товару 1 потребує більше капіталу на одиницю праці, ніж виробництво товару 2.

Теорема Хекшера-Оліна: країна експортуватиме товар, який більш інтенсивно використовує фактор, на який ця країна відносно багатша.

Отже, кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона володіє відносно надлишковими факторами виробництва, а імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу факторів виробництва.

Парадокс В. Леонтьєва полягає у тому, що теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна не підтверджується на практиці: трудонасичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені – трудомістку.

Існують пояснення парадоксу. Той факт, що продукція може вироблятися різними методами, чи, що робоча сила не є однорідним товаром (розподіл працівників за рівнем кваліфікації) підтверджують вищезазначене. Наступним поясненням парадокса Леонт'єва є те, що США імпортують значну кількість сировини, видобування якої вимагає значних затрат капіталу. Якщо американські експортні товари потребують значної кількості такої сировини, це робить експорт США капіталомістким.

Основними поясненнями парадоксу Леонт'єва є:

- неоднорідність факторів виробництва, насамперед, робочої сили, яка суттєво може відрізнитися за рівнем кваліфікації;
- значна роль природних ресурсів, які беруть участь у виробничих процесах як капіталонасичені;
- вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоекономічної політики, обмеження імпорту, стимулювання внутрішнього виробництва тощо.

Література

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: “Центр навчальної літератури”, 2004. – 676 с.
2. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – те перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. – 407 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч.1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. – М., 1999. – 416 с.
5. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. Посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000 – Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. – 320 с.
6. Школа І.М., Козменко В.М, Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – 589 с.

Тема 3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

1. Теорія специфічних факторів виробництва.
2. Вплив міжнародної торгівлі на доходи. Теорема Столпера-Самуельсона. Теорема Рибчинського.
3. Ефект масштабу та недосконала конкуренція.
4. Модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях.

Семінарське заняття

Специфічний фактор виробництва – фактор, який використовується лише в одній галузі та не переміщується в інші. *Мобільний фактор виробництва* – фактор, який вільно переміщується між галузями національної економіки. Загалом до мобільних факторів виробництва належать праця, капітал, технологія.

Теорія специфічних факторів виробництва (Самуельсона-Джонса) – фактори, які є специфічними для експортного сектору, розвиваються (їх обсяг збільшується), а фактори, які є специфічними для сектору, що конкурує з імпортом, зменшуються, тобто – доходи власників фактору специфічного для експортних галузей збільшуються, а доходи власників фактору специфічного для галузей, що конкурують з імпортом, зменшуються.

Різна забезпеченість країн факторами виробництва призводить до різниці у відносній пропозиції та відносних цінах на товари, що, у свою чергу, веде до виникнення міжнародної торгівлі.

Показник ступеня експортної (чи імпортної) спеціалізації фактора залежить прямо пропорційно від різниці частки доходу фактора у вартості експорту і у вартості продукції, що конкурує з імпортом та обернено пропорційно від частка доходу оцінюваного фактора у національному доході.

Теорема Столпера-Самуельсона – збільшення відносної ціни певного товару зумовлює збільшення ціни фактора, що використовується у виробництві даного товару більш інтенсивно, і зменшення ціни фактора, що використовується у виробництві даного товару, – менш інтенсивно.

Теорема Рибчинського: якщо відносні товарні ціни залишаються сталими й обидва товари продовжують вироблятися, то збільшення пропозиції певного фактора зумовлює збільшення випуску того товару, який використовує даний фактор більш інтенсивно, і зменшення випуску того товару, який використовує даний фактор менш інтенсивно. Теорема встановлює зв'язок між змінами в забезпеченні країн факторами виробництва і змінами у виробництві двох товарів за умови, що товарні ціни залишаються сталими.

Ефект масштабу (economy of scale) – розвиток виробництва, при якому зростання витрат факторів на одиницю призводить до зростання виробництва більше ніж на одиницю. Ефект масштабу досягається або через підвищення продуктивності праці за рахунок більш детальної спеціалізації, або через можливості застосування більш специфічного та ефективного устаткування. Ефект масштабу спостерігається також при використанні певної технології та організації виробництва, за якої довготривалі середні витрати скорочуються при збільшенні обсягів виробництва продукції, тобто виникає економія, яка зумовлена умовами масового виробництва.

Розрізняють *зовнішній* та *внутрішній* ефект масштабу.

Зовнішній ефект масштабу – зниження витрат на одиницю товару в межах підприємства за рахунок збільшення масштабів виробництва у галузі в цілому. При цьому збільшується кількість підприємств, що виробляють один і той же товар. Разом з тим розмір кожного з них залишається незмінним. Тобто експортери мають можливість продавати товари за поточними цінами, на які вони не мають впливу. Виникає досконала конкуренція.

Внутрішній ефект масштабу – зниження витрат на одиницю товару в межах підприємства за рахунок збільшення масштабів його виробництва. При цьому обсяг виробництва товару не змінюється, а кількість підприємств, що виробляють такий товар, зменшилась. У більшості випадків це призводить до виникнення недосконалої конкуренції, за якої виробники мають можливість впливати на ціну товару і, таким чином, забезпечувати збільшення обсягів продаж за рахунок зниження ціни. Виникає недосконала конкуренція (монополія або олігополія).

Міжнародна конкуренція змушує кожне підприємство виробляти не широку гаму продукції, а тільки декілька видів. Обмеження номенклатури є визначальним чинником для підтримання низьких витрат виробництва.

За умови повної ідентичності виробничих можливостей країн (відсутність порівняльних переваг) торгівля між ними матиме місце на базі розбіжностей у смаках та уподобаннях споживачів. Тобто стан, коли умови пропозиції товарів в обох країнах однакові, то попит у будь-якому випадку буде різним. На зазначене впливає низка факторів, які умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх факторів відносяться: історичні чинники розвитку території, мовні особливості, релігія, рівень освіти, сімейні традиції, ставлення до роботи та дозвілля, рівень соціального розвитку.

До зовнішніх факторів відносяться: ступінь впливу міжнародної торгівлі (частка товарів, які відіграють визначальну культурну роль у країні), імпорт культурних надбань (кіно, музика, мода), інтеграційні процеси (етапи інтеграції, відкритість економіки), глобалізації (загальна стандартизація культур, стилю життя, цінностей).

Можна також виділити особистісні фактори, які впливають на вибір споживачів – це лояльне ставлення до товару (виробника, бренду) та ірраціональна прив'язаність до певного бренду.

Самостійна робота

1. Теорія міжнародної конкурентоспроможності націй М. Портера.
2. Теорія факторів виробництва.
3. Нові та новітні теорії міжнародної торгівлі.
4. Теорія міжнародної конкурентоспроможності націй М. Портера.

Література:

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 676 с.
2. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – те перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. - 406 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч.1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. – М., 1999. – 416 с.
5. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. Посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000 – Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. – 320 с.
6. Школа І.М., Козменко В.М, Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – 589 с.

Тема 4. Міжнародна торговельна політика

1. Суть та основні види міжнародної торговельної політики.
2. Рівні регулювання міжнародної торгівлі.
3. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.
4. Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

Семінарське заняття

Кожна країна має визначати та розробляти механізми оптимального розв'язання проблеми ефективного приєднання до світових глобалізаційних процесів для забезпечення максимальних зовнішніх переваг та мінімальних внутрішніх втрат. В основі вирішення таких проблем лежить питання створення доцільної зовнішньоекономічної політики держави.

Зовнішньоекономічна політика – це загальний курс держави у сфері міжнародних економічних відносин, система принципів та методів, які визначають діяльність органів державної влади та державного управління, спрямовану на забезпечення інтересів національних економік в цілому та національних суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема. Важливою складовою зовнішньоекономічної політики держави є *зовнішньоторговельна політика*, під якою розуміють спроби уряду регулювати міжнародний обмін товарами та послугами й контролювати міжнародне переміщення факторів виробництва, зокрема робочої сили та капіталу.

Основні цілі зовнішньоторговельної політики:

- зміна обсягу експорту й імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення країни необхідними ресурсами;
- зміна співвідношення експортних та імпортних цін.

Розрізняють три основні підходи до регулювання міжнародної торгівлі:

- система односторонніх заходів, за якої інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в односторонньому порядку без узгодження з торговим партнером.
- укладання двосторонніх угод, у яких узгоджуються заходи торгової політики між торговими партнерами.
- укладання багатосторонніх угод.

Держава може використовувати кожен з підходів в будь-якому сполученні.

Залежно від масштабів втручання держави у зовнішню торгівлю розрізняють два типи зовнішньоторговельної політики:

- політика вільної торгівлі;
- політика протекціонізму.

Політика вільної торгівлі – це політика мінімального втручання держави у зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Вона спрямована на всебічне стимулювання, як імпорту, так і експорту товарів шляхом встановлення мінімального рівня оподаткування або звільнення від нього повністю та спрощення процедури митних формальностей. У разі лібералізації торговельних відносин, країною встановлюється преференційний режим, який передбачає за собою надання партнерам торговельних преференцій на двосторонній основі або в багатосторонньому порядку.

Протекціонізм – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції з використанням системи обмежень імпорту. Вона спрямована на створення умов, які стимулюють, насамперед, розвиток національної економіки шляхом обмеження її від іноземної конкуренції. Проявом протекціонізму на міжнародному рівні є дискримінаційні торговельні режими, що реалізуються за допомогою реторсій і репресалій (обмежувальні заходи, що застосовує одна держава у відповідь на аналогічні або неправомірні дії іншої держави).

Монополія держави на зовнішню торгівлю та інші види зовнішньоекономічної діяльності являє собою виключне право держави здійснювати зовнішньоекономічні зв'язки через соціально уповноважені на це органи (єдиним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності виступає держава).

У сучасній системі регулювання міжнародної торгівлі можна виокремити наступні рівні, яким притаманні певні механізми та інструменти впливу на темпи, пропорції та структуру світової торгівлі:

- підприємницький / корпоративний;
- національний;
- міждержавний;
- наднаціональний;
- глобальний.

На рівні *підприємства* важливим стратегічним завданням є вибір оптимальної організаційної структури зовнішньоекономічного збуту.

Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі виокремлено внаслідок існування державно-оформлених національних господарств, країн, уряди яких спрямовують свою діяльність на досягнення національних інтересів – політичних, ідеологічних, економічних, військових, соціальних, релігійних тощо.

Національний рівень характеризується розгалуженою системою інструментів регулювання міжнародної торгівлі, які застосовуються при реалізації зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політик. За економічною природою, цілями і впливом на структуру, обсяги та динаміку зовнішньої торгівлі вони поділяються на дві великі групи, які вже згадувались: протекціоністські та ліберальні, або фритрейдерські.

Основними механізмами та інструментами регулювання міжнародної торгівлі на міждержавному рівні є преференційні режими, як прояв фритредерства і дискримінаційний торговельний режим, як прояв протекціонізму.

Преференційний торговельний режим являє собою особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни у вигляді знижок або повного скасування мита на імпортовані товари, пільгового кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціального валютного режиму, надання фінансової та технічної допомоги.

Дискримінаційним є торговельний режим, згідно з яким юридичним і фізичним особам однієї країни надаються в їх торговельній діяльності на території країни, що проводить дискримінацію, гірші умови, ніж ті, які надані на цій самій території юридичним і фізичним особам інших країн за допомогою реторсій та репресалій. *Реторсії* (від лат. *retorsio* – зворотна дія) є обмежувальними заходами, що застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій. *Репресалії* (від лат. *repraesaliale* – стримувати, зупиняти) є примусовими заходами, що застосовує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої. Сукупність репресалій і реторсій у двосторонніх торговельних відносинах призводять до ситуації „торговельної війни” між країнами.

На наднаціональному рівні регулювання міжнародної торгівлі здійснюється за допомогою спільних заходів країн-учасниць інтеграційних угод. Спільні заходи інтеграційних об'єднань мають дуалістичний характер: з одного боку, вони сприяють лібералізації торгівлі серед країн-учасниць, а з іншого - створюють протекціоністські бар'єри для доступу товарів і послуг інших країн на ринки країн-учасниць об'єднання.

Глобальний рівень регулювання міжнародної торгівлі включає широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів і угод, що розробляються міжнародними організаціями, сферою діяльності яких є сприяння розвитку та регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин. Центральне місце серед таких організацій посідає Світова організація торгівлі, а також такі організації як ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, Міжнародний торговельний центр, Рада митного співробітництва, Бюро міжнародних виставок, Міжнародна торговельна палата, Спілка міжнародних ярмарків, а також регіональні та галузеві організації.

Усі перелічені рівні регулювання міжнародної торгівлі є тісно взаємозв'язаними, тому побудувати зовнішньоторговельну політику без урахування дії принципів корпоративного, міждержавного та глобального рівнів фактично неможливо.

До інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі відносяться:

- *тарифні методи*, що переважно регулюють імпорт і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції, тому що роблять іноземні товари менш конкурентоспроможними;

- *нетарифні методи*, що регулюють як імпорт, так і експорт (допомагають виводити на світовий ринок більше вітчизняної продукції, роблячи її більш конкурентоспроможною).

Тарифи є найдавнішими та найпростішими інструментами торговельної політики. Тарифні заходи зовнішньоекономічної політики держави безпосередньо пов'язані з митними зборами.

Митний тариф - це систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок мит, якими обкладаються товари під час перетину митного кордону держави.

Під митним кордоном розуміється кордон митної території, на якій держава має виключну юрисдикцію відносно митної справи. Кордони митної території встановлюються урядом кожної держави.

Митний тариф складається з двох основних елементів:

- товарної номенклатури;

- ставок мит.

Систематизація ставок мит у тарифі здійснюється відповідно до диференційованого списку товарів - товарної номенклатури. Характерними рисами будь-якої товарної номенклатури є системність опису товарів і привласнення коду кожній товарній позиції.

Основним елементом митного тарифу є мито.

Мито - це обов'язковий грошовий внесок, який збирається державою при перетині товаром її митного кордону.

На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється у законодавчому порядку, нетарифні обмеження можуть запроваджуватися за рішенням органів виконавчої та місцевої влади. Згідно з даними ЮНКТАД, у загальному обсязі нетарифних заходів кількісні обмеження становлять до 20 %, стільки ж - податкові заходи (внутрішні та прикордонні), дещо менше - технічні норми та правила. Лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі є США, Японія та ЄС.

Виділяють п'ять основних груп нетарифних інструментів зовнішньоторговельного регулювання:

I. *Кількісні обмеження* - це адміністративна форма регулювання, що передбачає встановлення максимального обсягу товару певної номенклатури, який дозволений для експорту чи імпорту протягом визначеного часу (наприклад року або кварталу).

Ембарго - заборони імпорту та/або експорту. Ці заходи є вимушеними, вони визнаються міжнародною практикою, виступають у відкритій (повна заборона торгівлі) та завуальованій (обмеження щодо заходу іноземних суден у внутрішні води або щодо продажу окремих товарів у роздрібній мережі країни) формі;

Квотування (контингентування) - це кількісне лімітування розміру імпорту/експорту за допомогою певних процентних або вартісних обмежень (квот). Квота - це кількісний нетарифний захід обмеження експорту чи імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Ліцензування експорту та імпорту - передбачає видання державою імпортеру або експортеру через спеціально уповноважений державний орган дозволу (ліцензії) на ввезення або вивезення певного включеного у списки товару протягом встановленого терміну. В ліцензії можуть також встановлюватися порядок ввезення або вивезення товарів.

«Добровільне» обмеження експорту - угода між урядом країни-імпортера та урядом та/або компаніями країни-експортера про обмеження поставок товару у рамках узгоджених обсягів в обмін на відмову імпортуєчої сторони від введення жорстких обмежень на імпорт, загроза введення яких використовується як засіб тиску при підготовці укладення угоди.

II. *Приховані методи* зовнішньоекономічної політики, до яких відносять:

Технічні бар'єри - усі державні заходи контролю та обмежень, пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни. Вони можуть встановлюватися у вигляді стандартів, технічних норм і правил, вимог до безпеки товарів, вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

Внутрішні податки та збори - приховані методи торгової політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару й скорочення внаслідок цього його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вони не є предметом міжнародного регулювання, а знаходяться цілком у компетенції національних органів влади, як центральних, так і місцевих.

Державні закупки - прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні. Найчастіше така політика пояснюється вимогами національної безпеки. (Наприклад, у країнах ЄС, де донедавна засоби зв'язку були державними, практично не було торгівлі обладнанням

зв'язку оскільки від державних фірм вимагалось купувати таке обладнання лише у своїх виробників).

Вимоги про вміст місцевих компонентів - прихований метод торговельної політики держави, який законодавчо встановлює частку участі національних виробників у виробництві імпортованого товару. Зазвичай вимога про вміст місцевих компонентів використовується країнами, що розвиваються, у рамках політики імпортозаміщення, яке передбачає створення та нарощування національної бази виробництва імпортованих товарів, з метою наступної відмови від їх імпорту.

III. *Фінансові методи* зовнішньоторговельної політики, найпоширеніші з яких:

Субсидування. Субсидія - фінансова чи інша економічна підтримка у будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн-учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надаватись індивідуально, окремій галузі, окремому регіону або невизначеній групі осіб (фізичних чи юридичних) автоматично на основі об'єктивних критеріїв.

Експортне кредитування - це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками.

Демпінг - це продаж товару за кордоном за ціною, нижчою його «нормальної ціни», який завдає або загрожує завдати матеріальної шкоди промисловості, утвореній на території країни-імпортера, або який суттєво затримує утворення такої. Демпінг може здійснюватися за рахунок ресурсів приватних фірм та державних субсидій експортерам.

IV. *Валютно-кредитні інструменти* регулювання зовнішньої торгівлі, до яких належать:

- зміна валютного курсу шляхом його ревальвації (офіційного підвищення, що супроводжується стриманням експорту) або девальвації (офіційного зниження, що супроводжується збільшенням експорту);

- валютні обмеження;

- валютна інтервенція за допомогою маніпуляції державним банком валютними ресурсами та процентними ставками;

- маневрування банківськими процентними ставками;

- набір правил та норм, які регулюють діяльність центральних емісійних банків на зовнішніх валютних ринках. Їх мета - полегшення процесів міжнародної торгівлі стосовно забезпечення зовнішньоторговельних розрахунків; впорядкування кредитування експортно-імпортованих операцій і отримання максимальної вигоди учасниками зовнішньоторговельних угод.

V. *Правові інструменти регулювання зовнішньої торгівлі*, що проявляються передусім через систему спеціальних галузевих міжнародних правових принципів та норм, дія яких спрямована на формування торгово-політичних режимів.

Торгово-політичний режим (ТПР) - це сукупність різноманітних інструментів державного регулювання зовнішньоторговельного обігу, закріплених у формі норм національного права та механізмів їх узгодженого регулювання, відповідно до норм та принципів міжнародного права.

Режим найбільшого сприяння (РНС) - це не менш сприятливий режим, який надається державами одна одній у міжнародному договірному порядку у сфері торгівлі, мореплавства, правового становища громадян, мит тощо, ніж той, який наданий чи буде наданий кожною зі сторін, що домовляються, будь-якій третій країні.

Принцип національного режиму - передбачає надання державою іноземним юридичним та фізичним особам, товарам та послугам режиму, аналогічного тому, яким користуються, відповідно, вітчизняні юридичні і фізичні особи, товари, послуги тощо.

Принцип преференційного режиму. У 1964 році на першій Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) була висунута Концепція створення Загальної системи преференцій (ЗСП) з метою сприяння економічному розвитку та індустріалізації країн, що

розвиваються. У 1968 р. ЗСП була офіційно схвалена в рамках ЮНКТАД та стала самостійним інструментом торговельної політики розвинених країн.

Самостійна робота

1. Особливості розвитку митно-тарифного регулювання в Україні.
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами.

Література

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – с. 57-84.
2. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – те перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. – с. 46-102.
4. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч.1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. – М., 1999. – с. 198-260.
5. Основи міжнародної торгівлі: Навчальний посібник; 2-ге вид. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – с.254-311.
6. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. Посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000 – Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. – с. 172-236.
7. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 266-333.
8. Школа І.М., Козменко В.М, Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – с. 244- 263.

Тема 5. Міжнародний рух капіталу

1. Форми міжнародного руху капіталу.
2. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та економічний ефект від їх впровадження.
3. Портфельні інвестиції.
4. Міжнародний рух позичкового капіталу. Міжнародний кредит.
5. Загальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій ТНК.
6. Регіональні та галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК.

Семінарське заняття

Міжнародний рух капіталу (МРК) – це вилучення з обігу частини національного капіталу і включення його у виробничий процес або інший обіг в інших країнах. Основною формою МРК є вивіз капіталу, тобто – одностороннє переміщення вартості у товарній або грошовій формі за кордон з метою одержання прибутку, відсотку чи для іншої мети. Вивіз капіталу у товарній формі означає експорт машин, обладнання, напівфабрикатів, матеріалів, технологій. Вивіз капіталу у грошовій формі – це вивіз валюти і валютних цінностей: валюти іноземних держав, грошових документів у іноземній валюті (чеків, векселів), цінних паперів (акцій, облігацій), дорогоцінних металів (золота, срібла, платини), дорогоцінного каміння (діамантів, смарагдів, сапфірів, перлів), за виключенням ювелірних виробів, лому.

За ознакою власності на капітал вивіз капіталу поділяється на такі форми: вивіз приватного капіталу та вивіз державного капіталу.

Існують форми вивозу позичкового капіталу: міжнародний кредит; пільговий кредит; дар.

Капітал за метою вкладення поділяють: *прямі інвестиції (direct investment) та портфельні інвестиції (portfolio investment)*. *Прямі іноземні інвестиції (foreign direct investment)* – вкладання компаніями власного капіталу за кордон.

До складу прямих інвестицій входять: вкладення компаніями за кордон власного капіталу – капітал філій, частка акцій дочірніх і асоційованих компаній; реінвестування прибутку – частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями, не розподілена в якості дивідендів і не переведена прямому інвестору.

За обсягами ПІІ, що вкладаються, компанії в інших країнах поділяються на наступні:

- філія (повністю належить прямому інвестору);
- дочірня компанія (прямий інвестор-нерезидент володіє більше 50 % капіталу);
- асоційована компанія (прямий інвестор-нерезидент володіє менше 50 % капіталу).

Прямі іноземні інвестиції мають три основні компоненти:

- 1) акційний капітал — купівля інвестором акцій підприємства в іншій країні;
- 2) реінвестовані доходи — пряма частка доходів інвестора (пропорційно до прямої акційної участі), що не розподілені як дивіденди філіями, чи доходи, що не переказані до материнської фірми;
- 3) внутрішньофірмові позики, або внутрішньофірмові боргові трансакції — це коротко- чи довгострокові позики, що надаються один одному прямими інвесторами (материнськими компаніями та їхніми філіями).

Реінвестування прибутку – частка іноземного інвестора в прибутках компанії, яка не розподілена як дивіденди і не переказана інвесторові, а використана для подальшого збільшення активів компанії.

Розрізняють і *неакційні форми інвестування*. Так, інвестори можуть отримувати частку в управлінні іншим суб'єктом підприємницької діяльності не тільки шляхом придбання певної акційної частки. З цією метою використовуються такі заходи, як: субпідрядництво, управлінські контракти, франчайзинг, ліцензування тощо.

Портфельні інвестиції (portfolio investment) – вкладення капіталу в іноземні цінні папери підприємств у розмірах, що не забезпечують права власності або контролю над ними. До них належать – акції підприємств і боргові цінні папери.

Портфельні інвестиції розділяються: на інвестиції в акціонерні цінні папери – цінні папери, які обертаються на ринку та засвідчують право власника паперу відносно особи, що випустила цей документ; боргові цінні папери – папери, які обертаються на ринку та засвідчують відношення позики власника паперу відносно особи, яка випустила цей документ.

Форми боргових цінних паперів:

- облігації, прості векселя, боргові розписки;
- інструмент грошового ринку;
- фінансові деривати: опціони, ф'ючерси, варанти, свопи.

Світовий ринок позичкових капіталів – комплексне і багатофункціональне утворення, що охоплює різноманітні ринки. Структура сукупного ринку позичкових капіталів формується з фінансової, інституційної, географічної, валютної складових.

Ринок позичкових капіталів – це грошові відносини, які складаються у процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту та пропозиції на позичковий капітал з сторони різних країн.

Структура ринку позичкових капіталів (*фінансова складова*) виділяє грошовий ринок (сукупність попиту та пропозиції на короткостроковий позичковий капітал) і ринок капіталів (забезпечує здійснення довгострокових інвестицій домогосподарств, фірм та урядів). У свою чергу, ринок капіталів поділяється на кредитний ринок та ринок цінних паперів. *Інституційна складова* – це вкладники, позичальники та посередники. *Географічна складова* відображає рух капіталу країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри.

Існує два види ринків позичкових капіталів: первинний і вторинний. На *первинному ринку* здійснюється розміщення фінансових вимог, а *вторинний* утворює фінансові вимоги, термін платежу за якими ще не настав. Вторинний ринок перерозподіляє фінансові інструменти від одного кредитора до іншого.

Валютна складова має такі сегменти, як національний, міжнародний та євrorинок кредитних ресурсів. У свою чергу, ринок позичкових капіталів поділяється на *грошовий ринок та ринок капіталів*.

Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин (МЕВ), пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості, платоспроможності та забезпеченості. Міжнародний кредит – це надання позичкових капіталів одних країн іншим у тимчасове користування на засадах повернення, платності та строковості.

Мета міжнародного кредиту – отримання максимального відсотку чи підприємницького прибутку. Джерелом позичкового відсотка є додана вартість, що створюється у країні боржника.

За цільовим призначенням кредити поділяють на пов'язані та фінансові. *Пов'язані* – це цільові кредити, що закріплюються в кредитній угоді. *Фінансові* ж кредити не мають цільового призначення.

За формою надання розрізняють товарні та валютні кредити.

За строком міжнародні кредити розподіляють: короткострокові (терміном до одного року); середньострокові (терміном до 5 років); довгострокові (понад 5 років).

Пряме зарубіжне інвестування - це один із кількох методів, який використовують комерційні підприємства для отримання прибутку на іноземних ринках.

Пряме зарубіжне інвестування - це комплексна діяльність, що включає такі чотири напрями:

- переказування капіталу у формі кредитів між прямим інвестором і його підрозділами;
- контролююче інвестування;
- джерело коштів операцій за кордоном;
- баланс руху платежів.

Інвестиційна діяльність ТНК за кордоном зв'язана з великим ризиком і невизначеністю. Прибуток - це винагорода за ризик. Вважається, якщо корпорація розглядає кілька альтернативних інвестиційних проектів, то очікуваний прибуток буде вищим у тих випадках, де ризик також вищий.

Самостійна робота

1. Форми міжнародного руху капіталу.

Література

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – с. 57-84.

2. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – те перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.

3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. - с. 46-102.

4. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч.1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. – М., 1999. – с. 198-260.

Тема 6. Міжнародна міграція робочої сили

1. Суть та основні поняття міжнародної трудової міграції.
2. Етапи розвитку міжнародної трудової міграції.
3. Основні форми, причини та наслідки міжнародної трудової міграції.
4. Сучасні світові центри прийняття робочої сили.

Міграція населення – це переміщення людей у територіальному просторі з метою пошуку нового місця постійного проживання. Міграція трудових ресурсів – це переміщення людей у територіальному просторі з метою пошуку місця роботи. Міжнародна трудова міграція – це переселення працездатного населення з одних країн в інші, що виражається у перерозподілі трудових ресурсів між ланками світового господарства.

Загалом розрізняють такі основні поняття, що стосуються цієї сфери міжгосподарських зв'язків:

- міграція (від лат. migration – переселення, переміщення) – переміщення через кордон;
- імміграція (від лат. immigrare – вселяюся) – в'їзд в країну на постійне або довготривале проживання громадян іншої країни;
- еміграція (від лат. emigrare – виселення) – переселення громадян в іншу країну на постійне або довготривале тимчасове проживання;
- рееміграція – це виїзд іммігрантів з країни імміграції або повернення емігрантів на батьківщину;
- «відплив мізків» – міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.

В результаті міграції робочої сили сформувався світовий ринок трудових ресурсів. Світовий ринок робочої сили – це система відносин, що виникають внаслідок постійного балансування попиту і пропозиції на внутрішніх ринках праці країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили у зв'язку з нерівномірністю кількісного та якісного її розміщення по світу.

Історично міжнародне переміщення трудових ресурсів пройшло чотири етапи:

I етап міжнародної міграції безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, яка відбулася у Європі в останній третині XVIII – середині XIX ст. Наслідком цієї революції стало те, що накопичення капіталу супроводжувалось зростанням його органічної будови. Остання призвела до утворення «відносного перенаселення», що викликало масову міграцію з Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринку праці, що сприяло:

- економічному розвитку країн імміграції, оскільки задовольняло гостру потребу цих країн в трудових ресурсах в умовах високих темпів накопичення капіталу і відсутності резервів залучення робочої сили;
- колонізації малозаселених районів землі і втягуванню в систему світового господарства нових країн.

II етап міжнародного переміщення трудових ресурсів охоплює період з 80-х років XIX століття до I світової війни.

Високий рівень концентрації виробництва і капіталу в розвинених країнах (США, Великобританії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталі країни Європи, Індія, Китай тощо). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів. На початку XX ст. основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

III етап розвитку міжнародної міграції охоплює період між двома світовими війнами.

Особливістю цього етапу є скорочення масштабів міжнародної трудової міграції, у тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни-іммігранта - США.

Це було зумовлено такими причинами:

- наслідками світової економічної кризи 1929-1933 рр., що проявились у зростанні безробіття в розвинутих країнах, і необхідності обмеження міграційних процесів.
- замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, який виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

IV етап розвитку міжнародної міграції робочої сили розпочався після II світової війни і триває понині.

Цей етап, зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці і капіталу, процесами інтернаціоналізації та інтеграції.

Його характерними рисами є:

- зростання внутріконтинентальної міграції, зокрема, в Європі та Африці;
- зростання попиту збоку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, котрий отримав назву «втеча розумів»;
- посилення державного і міжнародного регулювання трудової міграції.
- збільшення питомої ваги мігрантів у загальній кількості працездатного населення країн;

- розширення еміграції з країн Східної Європи та країн, що утворилися на території колишнього СРСР;

- формування нових центрів залучення робочої сили;
- зростання нелегальної імміграції;
- посилення «відпливу інтелекту»;
- ротаційний характер міграції.

Міжнародна трудова міграція має декілька форм та видів і класифікується за декількома критеріями:

1. За часовою ознакою:

- 1) остаточна;
- 2) тимчасова (звичайне наймання на роботу на певний кількарічний термін);
- сезонна (робота, пов'язана із сільським господарством чи іншими сезонними видами виробництва);
- маятникова (періодичні поїздки, які притаманні прикордонним регіонам, або поїздки на відносно короткий термін з поверненням для відкриття нових віз).

2. За юридично-обліковою ознакою:

- легальна міжнародна міграція трудових ресурсів (офіційна робота за контрактом з усіма атрибутами легальності);
- напівлегальна (перебування в країні легальне, а робота нелегальна по відношенню до владних структур, тобто робота в тіньовому секторі);
- нелегальна (нелегальне перебування, і нелегальне виконання робіт).

3. За характером прийняття рішення:

- добровільна;
- примусова.

4. За рівнем кваліфікації:

- міграція висококваліфікованих трудових ресурсів (переміщення носіїв глибоких знань і умінь наукового та інженерного рівня – “відплив умів”);
- міжнародна міграція кваліфікованої робочої сили (міграція робітників, які володіють знанням і навичками щодо виконання тих чи інших кваліфікованих робіт);
- міжнародна міграція некваліфікованої робочої сили (це переміщення людей, які можуть виконувати тільки ті види нескладних робіт, які не потребують попередніх знань і навичок).

Основні причини зародження та існування міжнародної трудової міграції:

1. З боку країн-донорів:
 - велика густота населення;
 - масове безробіття;
 - низький життєвий рівень;
 - порівняно низька заробітна плата;
 - виробнича необхідність (для спеціалістів, що працюють у країнах, що розвиваються);
 - неможливість ефективної реалізації високоякісної трудового ресурсу.
 2. З боку країн-реципієнтів:
 - потреба в додатковій висококваліфікованій робочій силі;
 - потреба в додатковій дешевій (для простої, некваліфікованої роботи) і мобільній робочій силі;
 - порівняно висока заробітна плата.
- Основними причинами нелегальної міграції є:
- відсутність чіткої імміграційної політики або відсутність адміністративної інфраструктури її реалізації;
 - юридична некваліфікованість мігрантів, що не дозволяє діяти у відповідності з існуючим міграційним законодавством;
 - складний або суперечливий характер процедури легалізації;
 - попередні таємні домовленості між потенційними мігрантами та їхніми наймачами.

Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції мають, як позитивні, так і негативні сторони.

До позитивних наслідків міжнародної трудової міграції слід віднести наступні:

1. Для країн імміграції:
 - отримання готових спеціалістів. За сучасними оцінками, чиста вигода для країни, що приймає, від залучення одного "середнього" вченого-гуманітарія становить 230 тис. дол. США, вченого у галузі суспільних наук - 235 тис. дол., інженера - 253 тис. дол., лікаря - 646 тис. дол.
 - отримання дешевої, робочої сили. Фірми країн імміграції мають економію як за рахунок нижчої оплати праці іммігрантів, так і за рахунок того, що праця іноземних робітників дає змогу знизити загальний рівень заробітної плати.
 - отримання, як правило, молодшої робочої сили, що сприяє омолодженню структури трудових ресурсів країн імміграції.
 - грошові перекази емігрантів на батьківщину сприяють розширенню реалізації товарів країн імміграції за кордоном;
 - прискорення економічного зростання;
 - зростання державного бюджету.
2. Для країни еміграції:
 - експорт трудових ресурсів, приносить країні вигоду у вигляді валютних переказів емігрантів своїм сім'ям.
 - експортом трудових ресурсів країна ослаблює проблему безробіття;
 - ротаційний характер еміграції, тобто повернення на батьківщину одних і еміграція інших, призводить до того, що кваліфікація і досвід місцевих спеціалістів загалом зростають.

Виграє від міжнародної трудової міграції усе світове господарство. Переміщення трудових ресурсів оптимізує їхнє використання, яке, в свою чергу, збільшує ефективність світової економіки і сприяє зростанню світового валового продукту.

Міграційні процеси відбуваються по всьому світу і мають багатовекторну спрямованість, але на світовому ринку трудових ресурсів склалися чітко визначені центри, куди в основному стікаються трудові ресурси. До таких центрів відносять:

1. Перший центр, що традиційно належить США та Канаді, трудові ресурси яких склалися історично за рахунок іммігрантів. США і надалі залишаються країною, яка притягує емігрантів. Тут іммігранти серед працюючого населення займають понад 8% (близько 18 млн. чоловік). Серед емігрантів, які виїжджають в США, значна частка вчених та висококваліфікованих спеціалістів. Так, серед членів Національної академії наук 23 %, а серед лауреатів Нобелівської премії в США 33 % - емігранти.

2. Країни Західної та Північної Європи. Велику роль у використанні іноземної робочої сили зіграло створення ЄС, одним з елементів якого є спільний ринок робочої сили. Основу міграційного потоку у високорозвинені країни - Німеччину, Англію, Францію, Австрію, Нідерланди складають емігранти з Туреччини, Португалії, Польщі, Іспанії, Греції, Угорщини, Чехії, Словаччини, колишньої Югославії. Збільшується в країнах Західної Європи частка емігрантів з України, Росії, Білорусі, а також з Індії, Пакистану, Афганістану, В'єтнаму та інших країн, що розвиваються. Характерним для Західної Європи є також переїзд робітників з однієї високорозвинені країни в іншу. Загальна кількість працюючих іммігрантів складає близько 20 млн. чоловік.

3. Район нафтовидобувних країн Близького Сходу. Основними країнами регіону, що приймають, є Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Оман, Бахрейн, Саудівська Аравія. Питома вага іноземних робітників в цих країнах становить понад 50 %, в Катарі - 85 %, ОАЕ - 90 %. Переважну частину мігрантів забезпечують Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина.

4. Латинська Америка. Число іммігрантів тут складає 5-7 млн. чоловік. Інтенсивними є міграційні потоки між латиноамериканськими країнами. Значна частина робочої сили переміщається з Колумбії, Парагваю, Чилі, Сальвадору в Аргентину, Бразилію, Венесуелу. В основному туди емігрують з сусідніх країн, але є також багато вихідців з Азії та Африки.

Своєрідними центрами притоку іммігрантів за останні роки стали Ізраїль, Південно-Африканська Республіка, Південно-Східна Азія (Сінгапур, Гонконг, Японія), Австралія та Нова Зеландія.

5. Австралія. Це традиційний центр міграції, який забезпечує іммігрантам понад 3% робочих місць. Основними постачальниками трудових ресурсів сюди є Азія (особливо Південно-Східна) і Європа (в основному Центральна і Східна).

6. Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Основними імпортерами трудових ресурсів тут є Японія, Республіка Корея, Бруней, Гонконг, Малайзія, Тайвань, Сінгапур, а головними експортерами - В'єтнам, Лаос, Таїланд, Філіппіни, Китай, Індія.

7. Західна Африка. Головними споживачами трудових ресурсів у цьому регіоні є країни Магрибу, а економічні можливості Лівії були би набагато обмеженішими, якби там не працювали іммігранти. Працюють там вихідці з інших частин Африки.

8. Південна Африка. Цей центр міграції, як, між іншим, і Західна Африка, приваблює трудові ресурси з Центральної та Східної Африки.

Самостійна робота

1. Наслідки переміщення трудових ресурсів.
2. Україна в міжнародних міграційних процесах.

Література

1. Дахно І.І., Бовтрук Ю.А. Міжнародна економіка: Навч. Посіб. – К.: МАУП, 2002. – С. 36-41.
2. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – С. 149-157.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. – С. 223-233.

4. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч.1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. – М., 1999. – С. 321-340.

5. Школа І.М., Козменко В.М, Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – С. 141-155.

Тема 7 . Міжнародна передача технологій

1. Значення, способи і форми міжнародної передачі технологій.
2. Інтелектуальна власність і світовий ринок технологій.
3. Міжнародне ліцензування.
4. Міжнародні інжинірингові послуги.

1. Значення, способи і форми міжнародної передачі технологій.

У сучасних умовах все більше поширюються відносно нові форми міжнародних економічних відносин – міжнародні науково-технічні відносини. Під ними розуміють відносини з приводу обміну результатами науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) між країнами, систему відносин між господарюючими суб'єктами з різних країн з приводу виробництва, обміну і споживання ідей в умовах обмеженості науково-технічних ресурсів, безмежності потреб і на основі МПП.

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це форма міжнародних економічних відносин, яка являє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі й існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах та угодах.

Основними формами реалізації науково-технічних досягнень є міжнародна передача технологій та міжнародне технічне сприяння. Міжнародна передача (трансферт) технологій – це міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній чи безоплатній основі.

Технологія – це наукові методи досягнення практичних цілей. У поняття технології звичайно включаються три групи технологій: 1) технологія продуктів; 2) технологія процесів; 3) технологія управління.

Технологія в чистому вигляді - це методи і техніка виробництва товарів і надання послуг. Матеріалізована технологія – це машини і обладнання. Передача технологій об'єднує обидва поняття і може проявлятися як у вигляді торгівлі патентами, ліцензіями “ноу-хау”, так і у вигляді торгівлі технологічно ємними товарами.

Технологія передається способами, які можна поділити на некомерційні і комерційні. Способи некомерційної передачі технології:

- 1) надання науково-технічної інформації, тобто поширення відомостей про технології через літературні джерела, патенти, інформаційні листи, стандарти тощо;
- 2) проведення виставок, ярмарків, конференцій, симпозіумів;
- 3) стажування спеціалістів;
- 4) спільні фундаментальні науково-технічні розробки.

Всі вищезазначені способи спрямовані на широкомасштабний пошук місць впровадження технології. Некомерційні способи, як правило, передують комерційним способам передачі технології.

Способи комерційної передачі технології залежно від складності реалізації можна поділити на три групи:

1. Передача технології:
 - виконання НДДКР за замовленнями;

- ліцензування;
- інжиніринг;
- закупівля зразків техніки для імітації;
- закупівля машин і обладнання;
- лізинг машин і обладнання.

2. Спільне розроблення і використання технології:

- координація НДДКР - взаємне інформування партнерів про плани науково-технічних розробок;
- кооперування НДДКР на договірній основі;
- спільне ведення НДДКР через залучення спеціалістів для роботи за кордоном чи організацію спільного колективу розробників.

3. Промислове кооперування та спільне підприємництво:

- у формі науково-технічного виробничого кооперування - спільного розроблення і спільного виробництва продукції в різних країнах;
- у формі спільних підприємств (СП).

Усі способи передачі технології в рамках окремої угоди можуть використовуватись у будь-якому поєднанні. Технологія передається двома каналами:

- внутріфірмовим;
- міжфірмовим.

Внутріфірмовий канал - це реалізація власних науково-технічних досягнень або зарубіжних досягнень в зарубіжних філіях фірми.

Міжфірмовий - це укладання ліцензійних, зовнішньоторгових, коопераційних угод про спільне підприємництво між незалежними компаніями в різних країнах.

Основою міжнародної передачі технології є проведення НДДКР. На їх виконання передові промислово розвинені країни витрачають значні кошти, зосереджуючи у себе більшу частину результатів передових наукових досліджень. Це передовсім США, Японія, ФРН, Франція, Англія. Сума витрат на НДДКР в США перевищує суму витрат для цих потреб в усіх інших перерахованих країнах, разом узятих. Країни, які не мають змоги витратити кошти на НДДКР, змушені купувати їх результати для підвищення свого економічного потенціалу.

Міжнародна передача технології може здійснюватись у таких формах:

а) патентна угода - міжнародна торгова операція, за якою власник патенту допускається правами на використання винаходу покупцеві;

б) ліцензійна угода - міжнародна торгова операція, за якою власник винаходу дає іншій стороні дозвіл на його використання, в певних межах;

в) ноу-хау - передача технічного досвіду і секрету виробництва, використання яких забезпечує певні переваги в досягненні його кінцевої мети;

г) угода на інжиніринг - це угода на інженерно-консультаційні послуги покупцю для реалізації технічного проекту. Вони охоплюють широкий комплекс заходів з підготовки техніко-економічного обґрунтування проектів, проведення науково-дослідних робіт, здійснення консультацій, нагляду, випробовування тощо;

д) франчайзинг - це надання великою "материнською" фірмою права дрібній фірмі вести протягом певного періоду свою справу під її опікою та, використовуючи її обладнання, реалізовувати через неї свою продукцію.

2. Інтелектуальна власність і світовий ринок технологій.

Інтелектуальна власність – це володіння виключним правом, яке визначає виключення і обмеження доступу, передання, контролю та відповідальності щодо об'єкта інтелектуальної власності. Об'єктом (предметом) інтелектуальної власності в широкому розумінні називають новітні технології, й зокрема: наукові відкриття, винаходи, виробничий та інший досвід, ноу-хау, дослідні або промислові зразки, устаткування,

апаратура, інструменти, технологічні лінії, технічна документація, способи виробництва й технологічні процеси тощо.

Основними правовими формами захисту технології є:

- патент;
- ліцензія;
- копірайт (право відтворення) – ексклюзивне право автора літературного, аудіо- або відео-виготову на показ і відтворення своєї роботи;
- товарна марка – символ визначеної організації, який використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника.

Патент – документ, який видається компетентним державним органом на певний термін винахіднику чи його правонаступнику, де засвідчується авторство і виключне право на винахід.

Основні критерії патентоспроможності винаходу:

- новизна;
- наявність винахідницької творчості;
- здатність бути застосованим у практичній діяльності.

Значення патентного захисту для реалізації продукції полягає в тому, що патент дозволяє:

- 1) розширити вибір засобів конкурентної боротьби;
- 2) усунути з ринку чи ослабити конкурента;
- 3) отримати виключне право на комерційне використання продукту;
- 4) стимулювати попит на продукт, оскільки посилення при рекламі на патент дає більший ефект, ніж простий опис якостей продукту;
- 5) отримати базу для надання ліцензії.

Розвиток міжнародного ринку технологій зумовлений прискоренням НТП. В цих умовах передова техніка і технологія сконцентровані в невеликій групі промислово розвинутих країн, що вкладають величезні кошти в НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки). Так у США витрати на НДДКР перевищують витрати на ці цілі в Німеччині, Франції, Англії, Італії, Японії; тому в США зосереджена велика частина передових наукових досліджень.

Сучасному світовому ринку технологій притаманні такі основні особливості:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій, коли прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу, а його “інтелектуалізація”, тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту.

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій, оскільки вони володіють достатніми фінансовими ресурсами для проведення дорогих досліджень. Наприклад, витрати на НДДКР у загальній сумі реалізації на одного зайнятого в американських ТНК „Ай Би Ем”, „Істмен Козак” складають 6%, у „Боінг” і „Ханіуелл” – 5%, у „Дюпон де Немур” і „Ксерокс” – 4%, у „Дженерал моторс”, „Форд мотор” – 3%. Широко використовує іноземні науково-технічні знання Японія, що дало їй можливість випускати нову продукцію, удосконалену за рахунок власних наукових досліджень.

3. Технологічна політика ТНК, дослідження яких зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності. Крім того внутрікорпоративна торгівля є головним напрямком міжнародного технологічного обміну. Так, серед усіх ліцензійних надходжень розвинутих країн частка внутрікорпоративних надходжень становить понад 60%, у т.ч. у США частка надходжень від продажу ліцензій дочірнім компаніям і філіям становить близько 80%, в Англії – 50%.

4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються, коли ТНК намагаються створити таку структуру МПП, що забезпечувала б економічну і технічну залежність, країн, що розвиваються. Так, у цих країнах створюються підприємства з випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємств в інших країнах.

5. Участь у міжнародному технологічному обміні “венчурних” фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. чол.), перевага яких полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку, рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенню науково-технічних задач.

6. Розвиток міжнародної технічної топомогі, яка надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, навчання персоналу.

3. Міжнародне ліцензування.

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення.

Ліцензія – це дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату.

Основні види ліцензій:

- проста (невиняткова) ліцензія, при продажу якої за ліцензіаром залишається право самостійно використовувати об’єкт ліцензії, а також надавати ліцензії на дану технологію й іншим ліцензіатам на даній території;

- виключна (виняткова) ліцензія, що передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію і відмова ліцензіара від продажу запатентованих винаходів чи „ноу-хау” на домовленій території; проте це не позбавляє ліцензіара прав на самостійне використання предмета даної ліцензії, якщо інше не обумовлене контрактом;

- повна ліцензія, що надає ліцензіатові виключне право на використання патенту або „ноу-хау” упродовж терміну дії угоди і відмова ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії упродовж цього терміну;

- відкрита ліцензія, коли патентом має право користуватися будь-яка зацікавлена особа; така ліцензія оформлюється у відповідному патентному відомстві, при цьому патентне мито стягується у половинному розмірі;

- примусова ліцензія, коли компетентні органи примушують патентовласника передати іншим особам право на використання патенту.

Ліцензійна угода є угодою про передачу прав на використання ліцензій, патентів та інших об’єктів інтелектуальної власності. За способом передачі технологій ліцензійні угоди поділяються на:

самостійні - коли технологія передається незалежно від її матеріального носія;

супутні – коли ліцензія надається одночасно з укладанням контракту на будівництво підприємства, постачання комплектного технологічного устаткування і надання інженерно-консультаційних послуг.

Об’єктами ліцензії є:

- запатентований винахід чи технологічний процес;

- технологічні знання і досвід, “ноу-хау”;

- промислові зразки (нове художньо-конструкторське рішення, що визначає його зовнішній вигляд);

- товарний знак.

Об’єкт ліцензування повинен мати патентну чистоту. Патентна чистота – це юридична властивість об’єкта, яка означає, що він може використовуватись у даній країні без порушень діючих на її території охоронних документів виключного права (патентів, що належать третім особам).

Ліцензійні платежі – це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування за надання прав на використання предмета угоди. Серед основних видів ліцензійних платежів відзначають:

1) паушальні платежі - це чітко зафіксовані в угодах суми, що встановлюються на основі оцінки очікуваного економічного ефекту і сплачуються одноразово або в розстрочку;

2) відсоткові відрахування, чи поточні відрахування ("роялті") – встановлюються у вигляді визначених фіксованих ставок (у відсотках) і виплачуються ліцензіатом через визначені погоджені проміжки часу (щорічно, щоквартально, щомісячно або на визначену дату);

3) перехресне ліцензування - це обмін ліцензіями чи патентами, котрі за передбаченням є еквівалентними;

4) попередня плата - це платіж, який компенсує витрати ліцензіара ще до здійснення ліцензійної угоди;

5) передача цінних паперів і надання права участі у прибутку.

4. Міжнародні інжинірингові послуги.

Міжнародний інжиніринг – це форма міжнародного науково-технічного співробітництва, що має вигляд сукупності інтелектуальних видів діяльності, кінцева мета яких полягає в одержанні найкращих (оптимальних) результатів від закордонних капіталовкладень чи інших витрат, пов'язаних з реалізацією проектів різного призначення, за рахунок найраціональнішого підбору й ефективного використання матеріальних, трудових, технологічних і фінансових ресурсів у їхній єдності та взаємозв'язку, а також методів організації та управління на основі передових науково-технічних досягнень і з урахуванням конкретних умов і факторів здійснення проектів.

Загалом інжиніринг можна звести до таких видів діяльності:

1. Допроєктні послуги:

- проведення соціально-економічних досліджень;
- вивчення ринку;
- здійснення польових досліджень, топографічні знімки і складання планів місцевості;
- дослідження ґрунтів, розвідування копалин;
- розроблення планів капіталовкладень, забудови регіонів, розвитку транспортної мережі;
- проведення досліджень для підготовки і підготовка техніко-економічного обґрунтування проєкту;
- консультативна діяльність і нагляд за проведенням попередніх робіт.

2. Проєктні послуги:

а) базисний інжиніринг:

- попередня підготовка інженерних досліджень і проєктів, генерального плану та сухопутних схем і рекомендацій;
- попередня оцінка вартості проєкту, витрат на його експлуатацію і створення.

б) детальний інжиніринг:

- надання пропозицій щодо кінцевого проєкту;
- детальне дослідження проєкту;
- розроблення зведеного архітектурного проєкту;
- підготовка робочих креслень, технічних специфікацій;
- консультація і нагляд за проведенням зазначених робіт.

3. Післяпроєктні послуги (роботи над укладанням контракту на будівництво і навколобудівничі роботи):

- підготовка контрактної документації, організація торгів, оцінка позицій, співставлення рекомендацій щодо них, презентація контракту;
- ведення проєкту, нагляд та інспекція за здійсненням робіт управління будівництвом;

- здійснення приймальних випробувань після передачі в експлуатацію, видання сертифікату про завершення робіт, складання технічного висновку про будівництво;
 - підготовка інженерного й технічного персоналу;
 - приготування умов для збуту продукції.
4. Спеціальні послуги, обумовлені конкретними проблемами створення певного об'єкта (економічні дослідження проблем утилізації відходів, різні юридичні процедури тощо).

Міжнародний інжиніринг здійснюється у формі інжинірингової угоди, тобто оформляється у вигляді контракту, за яким обумовлюються технічні, організаційні та комерційні умови, і який є по своїй суті різновидом замовлення на відповідні послуги. Саме це і ріднить міжнародний інжиніринг з міжнародною послуговою системою, а особливістю його є наповненість послугової форми інженерно-технічним та науковим змістом.

Самостійна робота

Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні

Література

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: “Центр навчальної літератури”, 2004. – С. 157-185.
2. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – те перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. - С. 285-290.
4. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч.1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. – М., 1999. – С. 341-360.
5. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – С.540-577.
6. Світова економіка: Підручник / А.С.Філіпенко, О.І.Рогач, О.І.Шнирков та ін.. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2001. – С. 30-33, 183-201.
7. Школа І.М., Козменко В.М, Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред.. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – С. 160-180.

Тема 8. Інтеграційні процеси у світовому господарстві

-
1. Суть та характерні риси міжнародної економічної інтеграції.
 2. Основні форми міжнародної економічної інтеграції.
 3. Головні напрямки міжнародної економічної інтеграції: глобалізація та регіоналізація.
 4. Основні регіональні інтеграційні угруповання світу.

1. Суть та характерні риси міжнародної економічної інтеграції.

Міжнародна економічна інтеграція є вищою формою інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємне пристосування всіх структур національних господарств. Слово “інтеграція” походить від лат. “integer” – цілий; отже інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи.

Міжнародна інтеграція - це об'єктивний процес зближення країн світу та їхніх суб'єктів у всіх сферах людського життя на основі спільності загальнолюдських інтересів і зростаючої швидкості поширення інформації.

Міжнародна економічна інтеграція означає:

- співробітництво між національними господарствами різних країн з частковою або повною їх уніфікацією;
- ліквідацію бар'єрів у торгівлі між країнами;
- зближення ринків кожної з країн з метою створення одного більшого, тобто спільного ринку.

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

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

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

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

г) інтеграційне співробітництво має комплексний і довготривалий характер.

Відзначають наступні рівні інтеграції:

- 1) взаємодія на рівні підприємств та організацій (створення ТНК, МНК);
- 2) взаємодія на рівні держав;
- 3) взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн;
- 4) інтеграційне угруповання як результат міжнародного об'єднання.

Головними передумовами розвитку інтеграційних процесів є:

- 1) сучасний НТП, який об'єктивно зумовлює формування міждержавного господарського простору з оптимальним поєднанням можливостей і потреб національних економік;
- 2) соціально-економічна однорідність національних господарств, що підлягають об'єднанню;
- 3) близькі рівні економічного розвитку країн, що інтегруються;
- 4) досить тривалий період і досвід взаємного економічного співробітництва групи країн;
- 5) цілеспрямована діяльність державних органів країн, партій, соціальних груп і класів щодо інтеграційних процесів;
- 6) об'єктивна необхідність спільного вирішення глобальних проблем існування людства.

Важливе значення для розвитку міжнародної економічної інтеграції має наявність спільних кордонів, спільних історичних, культурних та інших умов існування.

Як правило, утворення інтеграційних об'єднань починається з простіших форм, проте не обов'язково переходить у вищі рівні - все залежить від того, які завдання ставлять перед собою країни-учасниці утворюваних інтеграційних об'єднань: відновлення економічного потенціалу; прискорення НТП; укріплення позицій на світовому ринку чи інше.

2. Основні форми міжнародної економічної інтеграції.

До основних форм міжнародної економічної інтеграції відносять:

1. Зона преференційної (пільгової) торгівлі – по суті є проформою (основою, початком розвитку) міжнародної економічної інтеграції. Основним принципом такого міжнародного економічного утворення є режим найбільшого сприяння. Цей принцип зводиться до того, що торговельні пільги, про встановлення яких домовляються дві держави між собою у двосторонньому порядку, не можуть бути слабшими, ніж уже

існуючі пільги цих держав з іншими державами преференційної зони. Варто зазначити, що режим найбільшого сприяння лежить в основі функціонування ГАТТ.

2. Зона вільної торгівлі - є пільговою зоною регіонального типу, у межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які у таку зону входять. Зони вільної торгівлі сприяють переважному зростанню внутрішньої, а на цій основі і взаємної торгівлі країн-членів. Зовнішні тарифи кожної з країн, що входять у таке інтеграційне об'єднання, по відношенню до третіх країн, різні. Найрозвиненішою з таких зон є Зона вільної торгівлі промисловими товарами в Європі. При цьому слід розрізняти поняття "вільна економічна зона" і "зона вільної торгівлі".

3. Митний союз - це спільна митна територія двох і більше країн з повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом по відношенню до третіх країн. Мета створення митного союзу: полегшити взаємну торгівлю країн-учасниць і, в той же час, не створити додаткових перепон у торгівлі з третіми країнами. ГАТТ дуже ретельно слідкує за дотриманням цього положення серед своїх членів.

4. Спільний ринок є ще вищою формою інтеграційного розвитку в порівнянні із зоною вільної торгівлі та митним союзом, тобто містить усі ліберальні позиції попередніх форм, і являє собою об'єднання національних ринків декількох країн в єдиний великий ринок з вільним переміщенням в його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили, у якому діє спільна внутрішня і зовнішня торговельна політика. Ухвали та рішення керівних органів такого об'єднання є рекомендаційними в усіх сферах економічного життя, за виключенням торговельних відносин, де вони - прообов'язкові для виконання. Іншими словами, при спільному ринку керівні органи такої організації уже мають статус наддержавних у сфері торгівлі і їхні ухвали є рекомендаційно-наказовими за характером.

5. Економічний союз - це об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної економічної та валютної політики. Керівні органи економічного союзу мають статус наддержавних у більшості галузей економіки і їхні ухвали є рекомендаційно-наказовими за характером. Вищим рівнем самого економічного союзу є валютний союз, при якому не тільки створюється уніфікована фінансова та валютна система, а й запроваджується спільна валюта.

6. Конфедеративний союз є об'єднанням країн на основі укладання багатостороннього договору про проведення спільної політики у всіх сферах суспільного життя. Частіше такий союз називають "політичним", але то не є коректно, оскільки НАТО також є політичним союзом, а до економічної інтеграції ця організація має далеке відношення. Конфедеративний союз може бути створений тільки на основі економічного союзу, а без такої бази то є лишень політичний союз і то не завжди життєздатний. Керівні конфедеративні органи уже координують усі сфери життєдіяльності людей в усіх країнах конфедерації.

7. Федерація - вищий рівень об'єднанням, де центральні органи мають право віддавати не рекомендаційно-наказові розпорядження, а наказово-рекомендаційні. Це означає, що суб'єкти федерації уже втрачають статус незалежних країн, а перетворюються в частину однієї цілісної державної формації. Отже, стосунки між цими суб'єктами уже не мають форми міжнародних економічних відносин, а тому перестають бути об'єктом дослідження даної науки.

8. Міжнародні організації, угруповання і комплекс - це такі об'єднання країн чи їхніх суб'єктів за окремими інтересами (або групами окремих інтересів), метою яких є спільне здійснення різноманітних заходів, направлених на їхнє задоволення. Вони існують на різних рівнях і складають основу інтеграційних процесів.

3. Головні напрямки міжнародної економічної інтеграції: глобалізація та регіоналізація.

Міжнародна економічна інтеграція є процесом багатоплановим і багатовекторним. При цьому її основними напрямками вважаються регіоналізація та глобалізація. Попри те, що міжнародна економічна інтеграція переважно проявляється як сукупність окремих регіональних інтеграційних процесів, спостерігаються також значні тенденції в напрямку глобальної економічної інтеграції.

Термін “глобалізація” виник у 80-х роках й утвердився у міжнародному лексиконі у 90-х роках ХХ ст. (засновниками цього терміну вважаються: американський економіст Т.Левітт, японський економіст К.Оме та ін.). В його трактуванні є певні відмінності, але у цілому він характеризує сучасний етап формування світового господарства й економічної політики.

Глобалізація - це всезагальна світова взаємозалежність країн, підприємств і людей у межах відкритої системи фінансово-економічних, суспільно-політичних і культурних зв'язків на базі сучасних комунікаційних та інформаційних технологій. Глобалізація економіки - важлива частина цього процесу. Вона не є чимось завершеним і тому її слід розглядати як процес, що розвивається.

Глобалізація економічної діяльності розвивається за такими основними напрямками (сфери економічної глобалізації):

1. Міжнародна торгівля:

- товарами;
- послугами;
- технологією.

2. Міжнародний рух факторів виробництва:

- прями інвестиції, носіями яких виступають ТНК;
- робоча сила (праця), яка набуває все більше інтернаціональний характер.

У сукупності, поєднуючись із фінансовими потоками, вони утворюють міжнародне виробництво.

3. Міжнародні фінансові операції:

- валютні операції;
- позики і кредити (приватних, державних, міжнародних організацій);
- цінні папери (акції, облігації та інші боргові зобов'язання);
- похідні фінансові інструменти (ф'ючерси, опціони та ін.).

Виділяють наступні тенденції та процеси глобалізації:

1) прискорення руху міжнародних факторів виробництва породило нові напрямки інтернаціоналізації виробництва і фінансів. Вони включають нині у свою орбіту не просто території, як це відбувалося на попередніх етапах, а господарюючі суб'єкти різних країн, які діють в різних сферах виробництва, торгівлі, обслуговування, технологічних інновацій та ін.;

2) посилення динамізму процесів інтернаціоналізації безпосередньо веде до взаємопроникнення капіталів різних країн в різних формах і проявах. У свою чергу ці процеси сприяють зміцненню взаємозалежності національних економік різних країн;

3) вказаний процес надзвичайного посилення взаємозалежності економік сприяє синхронізації їх розвитку, еволюції і проявам у світовій фінансово-економічній кризі, яка є постійною складовою якої-небудь ланки глобальної фінансово-економічної системи;

4) у результаті такого світового розвитку сформувалися могутні автономні та інерційні сили, які блокують всі зусилля національних держав і міжнародних організацій щодо подолання кризового розвитку, відповідно в подальшому можна вести мову тільки про те, в які регіони і країни можна направити наявні потенційні кризові протиріччя, а не про усунення їх з світового розвитку;

5) глобалізація породила могутні сили, які на грані виходу з-під контролю світового ринку (міжнародних організацій типу СОТ, МВФ, Світового банку), і причому подальший розвиток неминує виводить їх з-під впливу в силу неадекватності глобальних ринкових механізмів, які у значній мірі підпорядковані геополітичним установам і тим

самим обмежені рішеннями “спеціальних” завдань, що витікають зі специфічного бачення глобальної ситуації.

Поряд із глобалізацією розвивається і процес регіоналізації, що певним чином протидіє явищу повної відкритості та втрати національної безпеки державами.

Регіоналізація – це поглиблення міжнародних зв’язків на компактному просторі – регіоні. В основі такого процесу лежить близьке географічне розташування, близькість інтересів та загальних умов розвитку.

Найбільш чітко міжнародна інтеграція проявляється на регіональному рівні, тому доцільно розглянути докладніше механізм інтеграції на прикладі регіональних інтеграційних угруповань.

У просторовому відношенні можна виокремити такі рівні регіоналізації:

1) макрорегіональний - об’єднання держав великого регіону. Такими регіонами є: Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа, Центральна Азія (азіатські країни колишнього СРСР, а також Монголія), Південна Азія, Східна і Південно-Східна Азія, Азіатсько-Тихоокеанський регіон (сполучає декілька регіонів Азії, Австралію, деякі країни Північної й Південної Америки), Північна Америка, Латинська Америка, Близький Схід, Західна і Центральна Африка, Східна Африка, Південна Африка;

2) мезорегіональний - співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав, наприклад, євро регіони;

3) мікрорегіональний - спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).

4. Основні регіональні інтеграційні угруповання світу.

Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних угруповань. Серед них особливе місце займають: в Західній Європі - Європейський Союз (ЄС) і Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ); у Північній Америці - Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА); в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні - Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС).

Західна Європа:

1. Європейський Союз, початковим етапом виникнення якого є створення 8 квітня 1951 р. Європейського об’єднання вугілля і сталі Францією, ФРН, Бельгією, Люксембургом, Італією, Нідерландами. З 7 лютого 1992 р. до нього входили 15 країн (Австрія, Бельгія, Велика Британія (Об’єднане Королівство – United Kingdom, якщо за документами ЄС), Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Франція, ФРН, Швеція), а з травня 2004 р. додалося ще 10 (Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словенія, Словаччина, Угорщина, Чехія). На черзі до вступу: Болгарія, Румунія, Туреччина. Штаб-квартира - в м. Брюссель (Бельгія), де знаходиться більшість органів, включаючи Європейську Раду та Європейську Комісію, а також в Люксембурзі, де функціонує Європейський Парламент.

Основні завдання ЄС:

- сприяння економічному й соціальному прогресу, його збалансованості та стійкості (для цього необхідними є створення простору без внутрішніх кордонів, підсилення економічного й соціального зближення, заснування економічного валютного союзу включаючи запровадження єдиної валюти).

- затвердити свій статус і призначення на міжнародній арені (робити це шляхом проведення спільної зовнішньої політики та політики безпеки, включаючи можливе формування спільної оборонної політики, яка з часом приведе до спільної оборони).

- підсилювати захист прав та інтересів громадян країн-членів (шляхом введення громадянства ЄС).

- розвивати тісне співробітництво у сфері юстиції та внутрішніх справ.

- зберігати, а при необхідності й переглядати та удосконалювати систему зв’язків і відносин, яка склалася у співтовариствах.

2. Європейська асоціація вільної торгівлі - ЄАВТ, що була створена в 1960 році.

Завдання ЄАВТ:

- створення зони вільної торгівлі промисловими товарами;
- розвиток економічної активності;
- досягнення повної зайнятості й фінансової стабільності;
- зростання продуктивності праці;
- раціональне використання ресурсів. Цій асоціації притаманні такі особливості:
- високий рівень розвитку промисловості та велика питома вага зовнішньої торгівлі в економіці країн-учасниць;
- суверенні права країн-учасниць і відсутність наднаціональних інститутів;
- вільна зовнішньоекономічна політика з третіми країнами;
- відсутність устремлінь до створення економічного союзу або ще більшої інтеграції.

Необхідно відзначити, що з 1993 року країни ЄАВТ отримали в ЄС режим найбільшого сприяння в торгівлі з країнами ЄС, а Австрія, Велика Британія, Данія, Фінляндія і Швеція навіть вступили в різний час до ЄС, автоматично вийшовши з ЄАВТ. На даний час членами ЄАВТ є Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія.

Керівні органи ЄАВТ: Рада (складається з представників від кожної країни-члена, які збираються двічі на місяць і на рівні міністрів двічі на рік, а рішення приймаються в консенсусному плані); Постійні комітети; Секретаріат.

Штаб-квартира знаходиться в м. Женева (Швейцарія).

Центральна і Східна Європа

Співдружності Незалежних Держав (СНД), що утворилася після розпаду СРСР, в тому ж 1991 р. До цієї організації входять 12 країн (крім Естонії, Латвії, Литви з колишнього СРСР): Азербайджан, Білорусь. Вірменія, Грузія (приєдналася у 1994 р.), Казахстан, Киргиз стан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан Україна. Штаб-квартира СНД знаходиться в м. Мінськ (Білорусь).

Основні завдання СНД:

- мирне врегулювання спорів і конфліктів при розпаді СРСР;
- здійснення співробітництва в політичній, економічній, екологічній, гуманітарній і культурній областях;
- сприяння всебічному і збалансованому економічному та соціальному розвитку держав-членів в рамках спільного економічного простору, а також міждержавному співробітництву та інтеграції.

Серед інших інтеграційних угруповань Центральної і Східної Європи важливе значення мають: Центральна європейська ініціатива, Союз Балтійських держав (Балтія), створена країнами колишньої Радянської Прибалтики, а також Чорноморське економічне співробітництво (яке навіть заснувало Чорноморський банк реконструкції та розвитку). До об'єднань з більш тісними зв'язками у рамках СНД слід віднести Співтовариство Росії і Білорусі, ГУУАМ (Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова), а також Єдиний економічний простір (ЄЕП), що був утворений 19 вересня 2003 р. згідно підписаної в Ялті угоди. Він передбачав передбачала створення Зони вільної торгівлі без вилучень та обмежень, куди увійшли Україна, Росія, Білорусь і Казахстан.

Північна Америка

Північноамериканська угода про вільну торгівлю - НАФТА (North American Free Trade Agreement - NAFTA), що зародилася у вигляді Угоди про вільну торгівлю між Канадою і США, яка набрала чинності в 1989 році, а в 1994 році перетворилась на торговельний союз трьох країн: Канади, Мексики і США.

Мета створення НАФТА:

- усунення митних обмежень у взаємній торгівлі;
- досягнення високого рівня інтеграції ринків товарів, капіталу, технологій та трудових ресурсів;

- досягнення майже повної незалежності від зовнішнього постачання енергоресурсів;
- посилення конкурентоспроможності північноамериканського економічного центру в порівнянні із західноєвропейським і східноазійським.

Керівні органи НАФТА: Комісія з вільної торгівлі (виконавчо-наглядовий орган, який збирається раз на рік і слідкує за виконанням положень НАФТА та поточними зв'язками); Північноамериканські секретаріати (вирішують трудові та екологічні проблеми).

Сполучені Штати Америки є у світі одночасно найбільшим експортером капіталу і реципієнтом іноземних інвестицій. Тому не дивно, що ця країна зацікавлена в розвитку інтеграційних процесів у різних регіонах і є членом інтеграційних угруповань та міжнародних організацій. Зокрема, США, крім НАФТА, входять до Азіатсько-Тихоокеанського Економічного Співробітництва (АПЕК), Тихоокеанської Економічної Ради, Організації Американських Держав (ОАС), Організації Економічного Співробітництва і Розвитку, Банку Міжнародних Розрахунків, Міжамериканського Банку Розвитку, Міжамериканської Інвестиційної Корпорації, Європейського Банку Реконструкції та Розвитку, Азіатського Банку Розвитку, Африканського Банку Розвитку, Африканського Фонду Розвитку.

Латинська Америка

1. Найбільшим за територіальним охопленням інтеграційний об'єднанням в Латинській Америці є Латиноамериканська Економічна система - СЕЛА, яку було засновано в 1975 році. Членами СЕЛА є такі країни: Аргентина, Барбадос, Беліз, Болівія, Бразилія, Венесуела, Гаїті, Гайана, Гватемала, Гондурас, Гренада, Домініканська Республіка, Еквадор, Колумбія, Коста-Рика, Куба, Мексика, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Суринам, Тринідад і Тобаго, Уругвай, Чилі, Ямайка. Штаб-квартира СЕЛА знаходиться в м. Каракас (Венесуела).

Основні завдання СЕЛА:

- сприяння внутрірегіональному співробітництву з метою прискорення економічного і соціального розвитку країн-членів;
- забезпечення системи постійного діалогу та координації з метою вироблення спільних позицій і стратегій з економічних і соціальних питань при їхньому розгляді в міжнародних організаціях і на міжнародному форумі, а також при переговорах з третіми країнами і групами країн;

Керівні органи СЕЛА: Латиноамериканська рада; Комітет дії; Постійний секретаріат.

2. Більш конкретним у своєму функціонуванні та економічних успіхах є угруповання, яке має назву Латиноамериканська асоціація інтеграції - ЛААІ, що було створене у 1980 році на базі країн, які до цього об'єднувались у Латиноамериканську асоціацію вільної торгівлі (ЛАВТ), а функціонує з 1982 року. До ЛААІ входять: Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Еквадор, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі. Штаб-квартира знаходиться в м. Монтевідео (Уругвай).

Основні завдання ЛААІ:

- сприяння розвитку регіонального економічного співробітництва і торгівлі;
- підготування ґрунту для створення латиноамериканського спільного ринку;
- розширення торгово-економічних зв'язків з іншими країнами.

3. У рамках СЕЛА та ЛААІ, хоч і юридично самостійно, з 1995 року на основі Асунсьонського договору, підписаного в 1991 році, функціонує Південний Спільний Ринок або його ще називають Спільним Ринком Країн Південного Конусу - МЕРКОСУР (Southern Common Market - MERKOSUR). Членами МЕРКОСУР є такі країни: Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай, а Болівія і Чилі - асоційовані члени.

Основні завдання МЕРКОСУР:

- скасування усіх видів мита і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі між цими чотирма країнами;
- вільний рух капіталів і робочої сили;
- введення єдиного спільного зовнішнього тарифу; координація політики в галузі промисловості, сільського господарства, транспорту і зв'язку, валютно-фінансовій сфері.

4. Митним союзом по суті є Карибське співтовариство та спільний ринок - КАРИКОМ, що об'єднує в основному острівні держави. Попередником КАРИКОМ була Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРАФТА), яка проіснувала з 1965 року до 1973 року. До КАРИКОМ входять: Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсеррат, Сент-Вінсент і Гренадини, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Суринам, Тринідад і Тобаго, Ямайка. Штаб-квартира знаходиться в м. Джорджтаун (Гайана).

Перспективні плани КАРИКОМ передбачають:

- вільне переміщення в регіоні товарів і капіталу;
- вироблення єдиних тарифів;
- перегляд правил визначення походження товарів;
- гармонізацію інвестиційних стимулів;
- координацію політики розвитку торгівлі і бізнесу;
- координацію фінансової політики і створення грошово-кредитного союзу.

5. Подібні плани виробляються в ще одного об'єднання подібного до митного союзу - це в Центральноамериканського спільного ринку (ЦАСР), до якого входять: Гватемала, Коста-Рика, Нікарагуа, Сальвадор, але пенні політичні та соціальні проблеми не дозволяють цим країнам досягнути такі ж успіхів, як країнам КАРИКОМ.

Отже, латиноамериканські інтеграційні процеси мають тенденцію до повного охоплення Латинської Америки і виходу за межі цього континенту, що сприятиме економічному зростанню в регіоні.

Азіатський регіон

1. Порівняно давно існує в Азії торгово-економічне об'єднання Асоціація Країн Південно-Східної Азії – АСЕАН, що створено у 1967 р. До АСЕАН входять: Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни. Помітний вплив на країни АСЕАН має Японія, котра тут закуповує сировину для виробництва і реекспортує сюди готові вироби. Штаб-квартира АСЕАН знаходиться в м. Джакарта (Індонезія).

Основні завдання АСЕАН:

- прискорення економічного зростання, соціального прогресу і культурного розвитку шляхом спільних дій в дусі рівноправ'я і партнерства;
- сприяння активному співробітництву і взаємодопомоги в економічній, соціальній, культурній і науково-технічній областях;
- надання допомоги одне одному у вигляді послуг і засобів у навчанні і дослідженнях у сферах загальної освіти, професійної підготовки, техніки та адміністративного управління;
- взаємодія у сфері науки та освіти;
- зміцнення співробітництва з метою ефективнішого використання сільськогосподарського і промислового потенціалу, збільшення обсягів взаємної торгівлі, поліпшення комунікацій і підвищення рівня життя;
- сприяння тісному співробітництву з міжнародними регіональними організаціями.

2. У Південній Азії головну інтеграційну роль відіграє Асоціація Регіонального Співробітництва Південної Азії - СААРК, яку було створено в 1985 р. До неї увійшли: Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдівська Республіка, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка. Лідером цього угруповання є Індія, а головною особливістю цього регіону є багатство ще невичерпаних природних ресурсів. Штаб-квартира СААРК знаходиться в м. Катманду (Непал).

Основні завдання СААРК:

- сприяння поліпшенню добробуту народів Південної Азії і якості їхнього життя;
- прискорення економічного зростання, соціального прогресу і культурного розвитку в регіоні;
- забезпечення для кожної людини можливостей для гідного життя і реалізації своїх здібностей;
- сприяння активному співробітництву і взаємодопомоги в економічній, соціальній, культурній і науково-технічній сферах;
- зміцнення співробітництва між країнами-членами і на міжнародних форумах з питань, які представляють спільний інтерес.

3. Найпомітнішим угрупованням у арабських країнах Близького Сходу є Рада зі Співробітництва Арабських Держав Персидської Затоки - ГСС, яку було створено в 1981 році з метою співробітництва, а не з метою перетворення в організацію чи політичний блок. Членами ГСС є: Бахрейн, Катар, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія. Штаб-квартира знаходиться в м. Ер-Ріяд (Саудівська Аравія).

Основні завдання ГСС:

- здійснення координації взаємозв'язків між державами-членами у всіх сферах;
- поглиблення і зміцнення відносин, зв'язків і співробітництва між народами держав-членів в усіх областях;
- створення подібних систем у різних областях (фінанси, економіка, торгівля, освіта і культура, право, управління, інформація);
- сприяння науковим дослідженням;
- стимулювання науково-технічного прогресу в промисловості, сільському господарстві, добувній промисловості,
- водопостачанні, тваринництві;
- створення спільних підприємств;
- співробітництво в приватному секторі.

Африка

1. Організація Африканської Єдності - ОАЮ, яка охоплює майже усі країни Африки (крім Марокко і декількох невеличких домініонів Франції, Великої Британії, Іспанії). Штаб-квартира в м. Аддіс-Абеба (Ефіопія).

Головна проблема щодо розвитку інтеграційних процесів тут - африканські країни настільки бідні (за виключенням декількох країн), що у них немає економічної бази для плідного співробітництва.

ОАЮ було створено в 1963 році з метою об'єднання і солідарності африканських країн.

Основні завдання ОАЮ:

- інтенсифікація і координація зусиль з підвищення рівня життя африканських народів;
- захист суверенітету, територіальної цілісності і незалежності
- ліквідація усіх форм колоніалізму;
- сприяння міжнародному співробітництву;
- узгодження і координація співробітництва в таких областях: політика і дипломатія; оборона і безпека; економіка; освіта і культура; охорона здоров'я і продовольче забезпечення; наука і техніка.

2. Найбільшою з африканських інтеграційних груп є Економічне співтовариство держав Західної Африки - ЕКОВАС, яка функціонує з 1976 року. Головні зусилля ЕКОВАС направлені на ліквідацію внутрішніх тарифів і встановлення єдиного зовнішнього тарифу, який сприятиме перетворення цього угруповання в митний союз. При цій організації функціонує Фонд співробітництва, компенсації і розвитку ЕКОВАС. Штаб-квартира ЕКОВАС знаходиться в м. Абуджа (Нігерія).

Основні завдання ЕКОВАС:

- сприяння співробітництву та інтеграції;
- підвищення рівня життя народів Західної Африки;
- підтримка і зміцнення економічної стабільності;
- сприяння зміцненню стосунків між державами-членами і прогресу в розвитку Африканського континенту;

- підвищення рівня освіти і культури населення країн Західної Африки.

3. У цій же частині Африки деякі країни пішли ще глибше в плані інтеграції і утворили Західноафриканський Економічний і Валютний Союз - УЕМОА. Створено УЕМОА в 1994 році на основі Західноафриканського валютного союзу, який існував з 1973 року. Членами УЕМОА є такі країни: Бенін, Буркіна Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того. Штаб-квартира знаходиться в м. Уагадугу (Буркіна Фасо). Штаб-квартира знаходиться в м. Лусака (Замбія).

Основні завдання УЕМОА:

- зміцнення конкурентоспроможності, економічного і фінансового потенціалу країн-членів;
- конвергенція економічного розвитку і економічної політики країн-членів шляхом введення багатосторонньої системи нагляду;
- створення спільного ринку на основі вільного руху людей, товарів і послуг, а також свободи місця проживання, введення загальних митних тарифів проведення спільної торгової політики;
- координація національної секторальної політики (трудові ресурси, регіональне планування, транспорт і телекомунікації, довкілля, сільське господарство, енергетика, промисловість і гірнична справа);
- гармонізація законодавства, особливо різних податкових систем країн-членів.

4. На сході Африки і на більшій частині півдня з 1994 року діє організація під назвою Спільний ринок Східної та Південної Африки - КОМЕСА, яку було створено з метою досягнення стійкого зростання і розвитку країн цього регіону. Попередником цієї організації була Преференційна зона торгівлі держав Східної і Південної Африки (ПТА)

КОМЕСА об'єднує такі країни: Ангола, Бурунді, Еритрея, Ефіопія, Заір, Замбія, Зімбабве, Кенія, Коморські Острови, Лесото, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Мозамбік, Намібія, Руанда, Свазіленд, Судан, Танзанія, Уганда. Оскільки КОМЕСА створено на основі ПТА, то й інші країни колишньої Преференційної зони можуть за бажанням приєднатися до цієї організації, як, між іншим, і Ботсвана та ПАР. Основні завдання КОМЕСА:

- сприяти спільним зусиллям щодо розвитку в усіх областях економічної активності і спільному веденню макроекономічної політики і програм з метою підвищення якості життя їхніх народів і стимулювання тіснішого співробітництва між державами-членами;
- створення сприятливих умов для іноземних, транскордонних і місцевих інвестицій, включаючи спільного заохочення пошуку і застосування науково-технічних досягнення в інтересах розвитку;
- сприяння створенню, прогресу і реалізації цілей Африканського економічного співтовариства задекларованого Організацією Африканської Єдності;
- сприяння підтримці миру, безпеки і стабільності між державами-членами з метою прискорення економічного розвитку в регіоні.

5. На основі Екваторіального митного союзу в Центральній Африці діє Митний та Економічний Союз Центральної Африки - ЮДЕАК, який діє з 1964 року.

До ЮДЕАК входять такі країни: Габон, Екваторіальна Гвінея, Камерун, Конго, Центральноафриканська Республіка, Чад. Штаб-квартира знаходиться в м. Бангі (Центральноафриканська Республіка).

Основні завдання ЮДЕАК:

- зміцнення союзу держав-членів, їхньої незалежності і субрегіональної солідарності;

- поетапне створення і розвиток спільного ринку Центральної Африки;
- консолідувати досягнення країн-членів в області валютного і економічного співробітництва
- зміцнення спільної валюти;
- ведення спільної макроекономічної політики і правового режиму, спрямованих на сприяння інвестуванню та економічне зростання.

6. Одним з найрозвиненіших інтеграційних угруповань в Африці, що покриває більшість країн Південної Африки є Південноафриканське співтовариство розвитку - САДК, яке замінило в 1992 році Колишню Південноафриканську конференцію з координації розвитку (САДКК).

Членами САДК є такі країни: Ангола, Ботсвана, Замбія, Зімбабве, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, ПАР, Свазіленд, Танзанія. Штаб-квартира знаходиться в м. Габороне (Ботсвана).

Основні завдання САДК:

- досягнення розвитку та економічного зростання, підвищення рівня та якості життя народів Південної Африки і підтримка соціального захисту шляхом регіональної інтеграції;
- сприяння розвитку на основі колективного самозабезпечення і взаємозалежності країн-членів;
- досягнення взаємодоповнюваності національних і регіональних стратегій і програм;
- сприяння зайнятості у виробництві, раціональному використанню регіональних ресурсів та ефективній охороні довкілля;
- зміцнення традиційних історичних, соціальних, культурних зв'язків між народами регіону.

Слід зазначити, що інтеграційні домовленості САДК настільки глибокі, що договори, політика та домовленості, які приймаються та ведуться під егідою цієї організації, мають юридично зобов'язальний характер.

Самостійна робота

1. Рівні міжнародної економічної інтеграції.
2. Особливості європейських інтеграційних процесів.
3. Відмінні риси економічної інтеграції в Азії.
4. Основні економічні угруповання в Африці.

Література

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: “Центр навчальної літератури”, 2004. – с. 259-279.
2. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – те перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. - С. 234-255.
4. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч.1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. – М., 1999. – с. 361-386.
5. Філіпенко А. Природа та особливості сучасного міжнародного інтеграційного процесу // Економічний часопис- XXI. – 2003, № 4, с. 3 – 7.
6. Школа І.М., Козменко В.М, Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред.. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – с. 388-413.

Тема 9 . Регулювання міжнародної мікроекономіки

1. Система міжнародного регулювання.
2. Регулювання міжнародної торгівлі.
3. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва.

1. Система міжнародного регулювання.

У світі нараховується більше 100 міжнародних організацій, що більшою чи меншою мірою втягнені в обговорення та регулювання економічних проблем. Вони різняться за складом, розмірами, функціями та впливом на міжнародну економіку. Їх можна класифікувати за різними критеріями, серед яких досить важко відзначити найбільш вдалий.

В кінці XX ст. проявилася тенденція до зосередження ключових функцій з регулювання та моніторингу найважливіших процесів міжнародної економіки в рамках невеликої кількості організацій. Ключовими та найбільш універсальними є організації, які виникли практично одночасно в кінці 40-х рр. і виступають сьогодні найважливішими форумами узгодження економічної політики між країнами:

1. Міжнародний валютний фонд (макроекономічна політика) – серед інших виконує функцію нагляду за розвитком міжнародної економіки в цілому і макроекономіки кожної із 182 країн, що є її членами;

2. Світова торговельна організація (торговельна політика) – концентрується на регулюванні ключової сфери міжнародної економіки – торгівлі товарами та послугами;

3. Група Світового банку (структурна політика) – головна задача – надання кредитів країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою для здійснення заходів структурної політики, таких як реформи фінансового сектору, підтримка ринку праці, покращення навколишнього середовища, вдосконалення системи освіти тощо;

4. Система Організації Об'єднаних Націй (соціальна політика). Офіційно система ООН включає:

1) програми ООН (Дитячий фонд ООН (UNICEF), Конфедерація ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), Світова продовольча програма (WFP), Міжнародний торговий центр (ІТС) та ін.);

2) спеціалізовані агентства ООН (Міжнародна організація праці (ILO), Продовольча та сільськогосподарська організація (FAO), Організація ООН в області освіти, науки і культури (UNESCO), Світовий банк (IBRD), Міжнародний валютний фонд (IMF), Організація ООН з промислового розвитку (UNIDO), Міжнародна організація цивільної авіації (ICAO) та ін.);

3) автономні організації ООН (Міжнародне агентство з атомної енергії (IAEA), Міжнародна туристична організація (WTO).

Штаб-квартира ООН в Нью-Йорку, офіси в Женеві та Відні; регіональні економічні комісії – для Африки в Аддис-Абебі (ECAO), для Європи в Женеві (ECE), для Латинської Америки та Карибського басейну в Сант-Яго (ECLAC), для Азії та Тихого океану в Бангкоці (ESCAP), для Західної Азії в Аммані (ESCAWA).

Серед міжнародних організацій, що відповідають за нагляд та регулювання тих чи інших сфер міжнародної економіки, можна виділити наступні основні функціональні групи:

1. Консультативні групи країн – відносно постійні механізми узгодження економічної політики країн, що не оформлені звичайно у постійну міжнародну організацію, проте нерідко мають свій секретаріат, наданий в їхнє розпорядження країною-учасницею чи певною постійно діючою міжнародною організацією (Група п'яти (G-5): Великобританія, Німеччина, США, Франція, Японія – уряди цих країн проводять ради переважно в рамках Банку міжнародних розрахунків; Група семи (G-7): G-5 плюс Канада та Італія – узгоджують напрямки макроекономічної політики з питань

стимулювання економічного росту, бюджетних дефіцитів, інфляції, валютних курсів, зайнятості, відносини з країнами, що розвиваються та країнами з перехідною економікою; Група восьми (G-8): G-7 і Росія або Австралія, ЄС, Канада, США, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Японія; Група семи десяти семи (G-77) – коаліція близько 100 країн, що розвиваються, створена на засіданні ЮНКТАД у 1964 р. з метою координації їхніх зусиль у міжнародних переговорах з ключових проблем міжнародної економіки).

2. Універсальні міжнародні організації – об'єднують більшість країн світу, збирають інформацію та регулюють конкретні форми міжнародних економічних відносин (МВФ, Світовий банк, система ООН, СТО, МОП).

3. Галузеві міжнародні організації – регулюють визначені галузі виробництва товарів і послуг і торгівлі ними на міжнародній арені (Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), міжнародні організації з какао, кави, джуту, натурального каучуку, цукру тощо). Їхнє головне завдання – забезпечити стабільність світових цін на відповідні товари, виступати форумом для обговорення проблем, що виникають на товарних ринках.

4. Регіональні міжнародні організації – численні об'єднання невеликих груп країн, що не перейшли в інтеграційну форму і виступають для них форумом для обговорення регіональних проблем, що являють взаємний інтерес, узгодження регіональної політики в питаннях виробництва та зовнішньої торгівлі, збирання та узагальнення інформації про даний регіон (Балтійська рада і Балтійська асамблея, Латиноамериканська енергетична організація (OLADE) тощо).

5. Банківські міжнародні організації (Банк міжнародних розрахунків, Скандинавський інвестиційний банк (NIB), Латиноамериканський експортний банк (BLADEX). Окремою групою в числі міжнародних банківських організацій є міжнародні банки розвитку – Європейський банк реконструкції і розвитку (EBRD), Африканський банк розвитку (EADB), Міжамериканський банк розвитку (IaDB), Скандинавський банк розвитку (NDB), Ісламський банк розвитку (IDB), Банк розвитку країн Карибського басейну (CDB) тощо.

Головні функції міжнародних організацій:

1. Сприяння – організація міжнародних конференцій, збір та аналіз статистичних і фактичних матеріалів, публікація та розповсюдження статистики і досліджень, надання приміщень для проведення багатосторонніх та двосторонніх переговорів.

2. Спостереження – сприяння з можливістю формулювання та обнародування офіційної точки зору організації на ті чи інші проблеми, що є способом створення суспільної думки та впливу на економічну політику країни.

3. Нагляд – більш жорстка форма спостереження, пов'язана з обов'язком країн повідомляти на регулярній основі та в установленій формі дані про свій економічний стан та вислуховувати відповідні рекомендації.

4. Регулювання – нагляд, що спирається на примушування країн до виконання рекомендацій міжнародної спільноти через розробку відповідних міжнародних норм та механізмів примусу до їхнього виконання.

2. Регулювання міжнародної торгівлі.

Найважливіша сфера міжнародної економіки – міжнародна торгівля – регулюється декількома міжнародними організаціями, серед яких головними є СОТ, а також ЮНКТАД, МТЦ та ЮНСІТРАЛ.

1. Світова організація торгівлі – СОТ (World Trade Organization - WTO) – головний міжнародний регулятор світової торгівлі. Вона перетворена з Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) в 1995 р. Оскільки основні положення й принципи ГАТТ увійшли до СОТ, іноді організацію означають аббревіатурою ГАТТ/СОТ.

Головний документ, який лежить в основі створення організації є протокол про тимчасову угоду, що регулює міжнародні торговельні відносини до ратифікації її статуту. Цей документ мав назву Генеральної угоди з тарифів і торгівлі - ГАТТ (General Agreement

on Tariffs and Trade - GATT). Таким чином, тимчасова угода стала основою організації, що діяла майже півсторіччя. Головною метою ГАТТ було забезпечення умов для розвитку міжнародної торгівлі, послаблення торговельних бар'єрів її регулювання торговельних спорів.

Основною формою діяльності ГАТТ було проведення міжнародних багатосторонніх торговельних переговорів - раундів, на яких обговорювались актуальні проблеми торговельної політики і визначались юридичні норми, правила й принципи світової торгівлі. Таких раундів (а кожний з них тривав по декілька років) до 1995 року відбулося вісім. Восьмий, Уругвайський раунд (1986-1993 рр.) і прийняв рішення про перетворення ГАТТ у Світову торговельну організацію (СОТ).

СОТ налічує 133 держави-члени. Україна, так само як і більшість інших країн СНД, поки ще не прийнята до цієї організації, хоча заявку до вступу подала. Штаб-квартира СОТ знаходиться в Женеві.

Головною метою СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі, усуненням дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів та послуг, вільний доступ до національних ринків і джерел сировини. Досягнення цієї мети забезпечить зміцнення світової економіки, зростання інвестицій, розширенням торговельних зв'язків, підвищення рівня зайнятості й доходів в усьому світі.

Функції СОТ:

- нагляд за станом світової торгівлі й надання консультацій з питань управління в галузі міжнародної торгівлі;
- забезпечення механізмів улаштування міжнародних торговельних спорів;
- розробка й прийняття світових стандартів торгівлі;
- нагляд за торговельною політикою країн;
- обговорення нагальних проблем міжнародної торгівлі.

2. Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку - ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) - орган Генеральної Асамблеї ООН, заснована в 1964 р. Її утворення ґрунтувалося на тій підставі, що ГАТТ була напівзакритою організацією, своєрідним клубом обраних, вхід до якого був закритим для багатьох країн. Тому за ініціативою соціалістичних і низки країн, що розвиваються, було вирішено створити орган в системі ООН, який би регулював міжнародну торгівлю за принципами, як передбачалося, більш справедливими. Головна ідея полягає в переносі наголосу в механізмі регулювання на користь країн, що розвиваються, особливо найменш розвинутих. Ці принципи знайшли особливе відбиття в "Хартії економічних прав і обов'язків держав", яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю в 1976 р.

До складу ЮНКТАД входять 186 держав, серед них і Україна. Штаб-квартира організації знаходиться в Женеві.

Головна мета ЮНКТАД - сприяння розвитку міжнародної торгівлі для прискорення міжнародного розвитку, особливо країн, що розвиваються.

Цілі:

- активізація міжурядового співробітництва розвинутих країн і країн, що розвиваються;
- зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, між собою;
- координація дій багатосторонніх інститутів в галузі міжнародної торгівлі й розвитку;
- мобілізація людських і матеріальних ресурсів через спільні дії урядів і суспільства;
- активізація співробітництва між державами і приватним секторами.

Цілі ЮНКТАД визначили її функції:

1. Регулювання торговельних й економічних відносин між державами.
2. Розробка заходів з регулювання міжнародної торгівлі сировиною.

3. Розробка принципів торговельної політики.
4. Аналіз тенденції світового розвитку й міжнародної торгівлі.
5. Обговорення актуальних проблем міжнародних економічних відносин.
6. Координація діяльності органів і закладів ООН з питань міжнародної торгівлі й розвитку.
7. Співробітництво з міжнародними організаціями в сфері міжнародної торгівлі (в першу чергу, зі СТО).

Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/СТО - МТЦ (International Trade Center UNCTAD/WTO - ITC) - є спільним допоміжним органом СТО та ООН. Був утворений в 1964 р. в рамках ГАТТ, а з 1968 року увійшов також до структури ЮНКТАД. Членами МТЦ є члени СТО та ЮНКТАД. Штаб-квартира знаходиться у Женеві.

Головна мета МТЦ - усунення дублювання й паралелізму в діяльності СТО і ЮНКТАД по сприянню розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються.

Основні функції МТЦ:

- надання країнам, що розвиваються, технічної допомоги в розвитку торгівлі, насамперед, в стимулюванні експорту;
- забезпечення країн-членів інформацією про ринкові можливості для традиційних і нетрадиційних товарів;
- удосконалення техніки імпорتنних операцій з метою раціонального використання валютних ресурсів;
- навчання урядових службовців, підприємців і викладачів технології експортно-імпорتنних операцій;
- здійснення наукових дослідів з питань зовнішньої торгівлі.

Фінансування МТЦ здійснюється рівними коштами від СТО й ООН. Діяльність МТЦ по технічній допомозі країнам, що розвиваються, й країнам з перехідною економікою фінансується за рахунок внесків ПРООН, міжнародних організацій й добровільних внесків. Робочі програми фінансуються Глобальним трастовим фондом.

МТЦ має розвинену інформаційну структуру з питань міжнародної торгівлі. Регулярно публікуються книги, довідники, огляди ринків, навчальні матеріали. Центр має бібліотеку яка містить широкую інформацію, призначену, переважно, для організацій. Служба новин ринка публікує збірку "International Trade Forum".

4. Комісія Організації Об'єднаних націй з прав міжнародної торгівлі - ЮНСІТРАЛ (United Nations Commission on International Trade Law - UNCITRAL) заснована в 1966 році. Вона є головним правовим органом ООН у галузі прав міжнародної торгівлі.

Функції ЮНСІТРАЛ:

- уніфікація права міжнародної торгівлі;
- координація роботи міжнародних організацій в сфері права міжнародної торгівлі;
- сприяння широкій участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- підготовка кадрів в галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Діяльність ЮНСІТРАЛ знаходить головне вираження в розробці й прийнятті конвенцій - документів, в яких містяться узгоджені норми, принципи й стандарти в галузі міжнародного торговельного права.

3. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва.

На відміну від міжнародної торгівлі товарами та послугами, у сфері міжнародного руху факторів виробництва - капіталу, праці, технологій - поки ще не склалася чітка організаційна структура міжнародного моніторингу та регулювання.

Багатостороння агенція з гарантії інвестицій - БАГІ (Multilateral Investment Guarantee Agency - MIGA) заснована в 1988 році. Місцезнаходження - Вашингтон. Нараховує 145 членів. Україна стала членом БАГІ з 1995 року.

Основні цілі:

- сприяння збільшенню притока інвестицій в країни, що розвиваються, через надання гарантій, включно страхування, по некомерційним ризикам;
- здійснення досліджень, збір і поширення інформації для сприяння інвестуванню;
- надання технічної допомоги країнам, проведення консультацій з інвестиційних питань.

БАГІ була утворена з тим, щоб забезпечити потенційних інвесторів до країн, що розвиваються, від некомерційних ризиків і таким чином стимулювала туди потоки інвестицій. До некомерційних ризиків належать: війни, соціальні вибухи, експропріація вкладеного капіталу, неможливість перевезення прибутку за кордон і таке інше.

Гарантії надаються тільки інвесторам із країн-членів БАГІ. Строк гарантій - 15-20 років по прямих інвестиціях, по позиках - понад три роки. Основна вимога надання гарантій: інвестор повинен бути резидентом країни-члена БАГІ; інвестиція ж може призначатися для будь-якої країни, навіть такої, що не входить до БАГІ.

Гарантії БАГІ, по суті, є страховкою, за одержання якої треба сплатити від 0,25% до 1,25% за кожні 100 доларів вартості гарантії. За станом на середину 1997 р. БАГІ видало гарантій на суму 3,4 млрд. доларів.

БАГІ надає консультативні й рекламні послуги через спеціальний Департамент політичних і консультативних послуг.

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів - МЦУІС (International Center for Settlement of Investment Disputes - ICSID). Заснований в 1966 р., місцезнаходження - Вашингтон. нараховує 139 членів.

Основна мета - сприяти притоку іноземних капіталів шляхом створення умов для примирення й урегулювання спорів між урядами й іноземними інвесторами. МЦУІС не є кредитною організацією в прямому розумінні; через це його не завжди включають до Групи Світового банку, хоча за цілями й організаційно він з нею пов'язаний.

Центр виступає в ролі арбітра між інвестором й урядом країни в разі виникнення конфлікту. Процес урегулювання інвестиційних спорів має дві форми: примирення й арбітраж. Примирення досягається в тому випадку, якщо вдається переконати обидві сторони у можливості вирішення конфлікту узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументоване рішення на користь однієї із сторін; така процедура має назву арбітражу.

Предметом міжнародного регулювання на ринку технологій є насамперед охорона прав на винахід, промислові зразки, товарні знаки, що являють собою об'єкти інтелектуальної власності.

Будь-яке несанкціоноване використання інтелектуальної власності є порушенням прав власника.

Проблемами захисту прав інтелектуальної власності займаються такі міжнародні організації як Європейська патентна організація (ЄПО), Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ), Світова організація торгівлі (СОТ).

Основними цілями Європейської патентної організації, створеної на основі Конвенції про видачу європейських патентів, підписаної в 1973 р, і ратифікованої в 1977р., є:

- видача європейських патентів;
- розширення співробітництва між європейськими державами у сфері охорони винаходів, посилення патентного захисту;
- сприяння створенню і модернізації патентних систем у країнах, що розвиваються;
- здійснення наукової, інформаційної і видавничої діяльності.

Сферою діяльності Світової організації інтелектуальної власності, створеної в 1970 р., є промислова власність, що стосується захисту прав на винахід, товарні знаки, промислові зразки, а також авторські права, в основному на літературні, музичні, художні, фотографічні й аудіовізуальні здобутки. Головні цілі СОІВ - охорона інтелектуальної

власності в усьому світі на основі співробітництва між країнами і міжнародними організаціями (укладання нових міжнародних договорів, робота з удосконалювання національного законодавства в частині охорони прав інтелектуальної власності, технічна допомога країнам, що розвиваються); розширення адміністративного співробітництва між об'єднаннями (союзами) держав в галузі інтелектуальної власності; поширення інформації; підтримка при одночасному одержанні прав на винаходи, товарні знаки, промислові зразки чи моделі в декількох країнах.

У правовій системі СОТ одним із трьох її складових крім ГАТТ і ГАТС, є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС). Угода ТРІПС доповнює розроблені СОІВ угоди щодо захисту прав інтелектуальної власності.

Передумовами прийняття Угоди ТРІПС є наявність значних розходжень у стандартах, що регулюють охорону і реалізацію прав інтелектуальної власності, а також відсутність багатосторонніх правил, які стосуються і Міжнародної торгівлі підробленими товарами, що стало джерелом зростаючої напруженості в міжнародних економічних відносинах.

Угода ТРІПС визначає мінімальні стандарти і періоди, на які видається захист різних ПІВ. Від країн вимагається не вдаватись до дискримінації іноземців, а також між іноземцями і вітчизняними громадянами щодо набуття, обсягу і збереження прав інтелектуальної власності. Важливою рисою Угоди є те, що закладений конвенціями СОІВ стандартний захист одержав правовий статус.

Міжнародна організація праці - МОП (International Labor Organization - ILO) була утворена в 1919 р. як автономна організація в складі Ліги Націй; з 1946 року стала спеціалізованим закладом ООН. до неї входять 170 країн-членів, в тому числі Україна. Штаб-квартира знаходиться у Женеві. Особливістю МОП, яка відрізняє її від інших міжнародних організацій, є те, що представництво кожної країни-члена складається з трьох соціальних верств: від урядовців, від підприємців, від трудівників.

Головна мета МОП - сприяння встановленню соціальної справедливості в сфері праці, захист інтересів трудящих на основі соціального партнерства, поліпшення умов праці.

Функції: нормативна діяльність; технічне співробітництво; підготування досліджень і публікацій.

Нормативна діяльність полягає в розробці міжнародних Конвенцій і рекомендацій по регулюванню умов праці, зайнятості, прибутків, соціального забезпечення й основних прав людини й управління працею. Розробка нормативів є головним напрямком діяльності МОП. Держава-член зобов'язана регулярно надсилати до Організації звіти про виконання її Конвенцій, а також інформацію про відповідність національного законодавства нормативам МОП. Серед конвенцій важливе місце посідають питання заробітної плати, тривалості робочого дня, соціального страхування, відпусток, що оплачуються, служби найму робочої сили, робітничої інспекції. Конвенції й рекомендації МОП складають "Міжнародний трудовий кодекс", що є основою регулювання трудових відносин в країнах-членах.

Самостійна робота

1. СОТ та її роль у регулюванні міжнародної торгівлі товарами.
2. Регулювання міжнародного інвестування.
3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.

Література

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: "Центр навчальної літератури", 2004. – С. 474-507.

2. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – те перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.

3. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. Пособие для вузов: В 2 ч. – ч. II: Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое прогнозирование. – М., 1999. – С. 275-307.

4. Школа І.М., Козменко В.М, Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – С. 123-140, 153 – 159, 179-185, 253-263, 318-324, 414-422.

3. Індивідуально-консультативна робота

Цей вид навчальної роботи передбачає індивідуальну роботу викладача із студентом.

Робота проводиться за графіком індивідуально - консультативної роботи, який передбачено у розкладі навчального процесу кафедри.

Викладачем надається допомога студентам щодо виконання самостійної роботи. Це консультації, пояснення певних положень, рекомендації щодо використання тих чи інших літературних джерел, або додаткового пояснення того чи іншого матеріалу для розуміння його студентом, відповіді викладача на конкретні питання.

Завдяки проведенню індивідуальних занять студенти мають можливість перевірити свої знання, набуті в процесі самостійної роботи (виявити прогалини того чи іншого матеріалу).

Індивідуально-консультативна робота є ефективною формою навчального процесу, яка дозволяє студенту в повній мірі засвоїти програмний матеріал курсу “Основи міжнародної мікроекономіки”, не залишаючи у своїх знаннях “білих плям”.

4.Орієнтовні питання для підготовки до екзамену з дисципліни «Основи міжнародної мікроекономіки»

1. Суть міжнародної торгівлі та основні підходи до неї.
2. Основні показники міжнародної торгівлі.
3. Структура міжнародної торгівлі.
4. Міжнародна торгівля послугами.
5. Меркантилістська теорія
6. Теорії абсолютних і порівняльних переваг
7. Теорія співвідношення факторів виробництва (Хекшера-Оліна)
8. Парадокс Леонтьєва
9. Теорія специфічних факторів виробництва
11. Вплив міжнародної торгівлі на доходи. Теорема Столпера-Самуельсона.

Теорема Рибчинського

12. Ефект масштабу та недосконала конкуренція
13. Модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях
14. Суть та основні види міжнародної торговельної політики.
15. Рівні регулювання міжнародної торгівлі.
16. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.
17. Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі.
18. Форми міжнародного руху капіталу.
19. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та економічний ефект від їх впровадження.
20. Портфельні інвестиції.
4. Міжнародний рух позичкового капіталу. Міжнародний кредит.
21. Загальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій ТНК.
22. Регіональні та галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК
23. Суть та основні поняття міжнародної трудової міграції.
24. Етапи розвитку міжнародної трудової міграції.
25. Основні форми, причини та наслідки міжнародної трудової міграції.
26. Сучасні світові центри прийняття робочої сили.
27. Суть та характерні риси міжнародної економічної інтеграції.
28. Основні форми міжнародної економічної інтеграції.
29. Головні напрямки міжнародної економічної інтеграції: глобалізація та регіоналізація.
30. Основні регіональні інтеграційні угруповання світу.
31. Значення, способи і форми міжнародної передачі технологій.
32. Інтелектуальна власність і світовий ринок технологій.
33. Міжнародне ліцензування.
34. Міжнародні інжинірингові послуги.
35. Система міжнародного регулювання.
36. Регулювання міжнародної торгівлі.
37. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва.

5. Список рекомендованої літератури до вивчення дисципліни

1. Антофій Н. М. Міжнародна економіка: навч. посібник / Н. М. Антофій, О. В. Булюк, С. В. Фомішін; за ред. С. В. Фомішина. – Херсон: Олді-плюс, 2013. – 352 с.
2. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії: навч. посібник / С. Д. Дзюбик, О. С. Ривак.- 3-тє вид., перероб. і допов. – Київ: Знання, 2014. – 423 с.
3. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – К.: “Центр навчальної літератури”, 2004. – с. 49-56.
4. Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С.Наумчик А.А. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник. Видання 3 – тє перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
5. Міжнародна економіка: навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів / Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. - Київ: Центр учбової літератури, 2014. - 384 с.
6. Миценко І.В., Стежко Н.В. Міжнародна економіка: навчальний посібник. - Кіровоград: КНТУ. Поліграф – Сервіс. 2013. - 640 с.
7. Міжнародна економіка: навчальний посібник / С. В. Фомішин, А. В. Рибчук, А. П. Румянцев, П. В. Гудзь. – Львів.: Новий Світ-2000, 2011. – 446 с. 11.
8. Міжнародні фінанси: навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів / І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка, О. М. Сазонець ; за ред. М. І. Макаренка, І. І. Д'яконової. – Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 548 с.
9. Міжнародні фінанси: навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, В. В. Ковалевський та ін.; за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, В. В. Ковалевського.- 3-тє вид., перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 640 с.
10. Солонінко К. С. Міжнародна економка: навчальний посібник / К. С. Солонінко. – Київ: Кондор, 2008. – 382 с.

6. Критерії оцінки рівня знань студентів

Контроль знань з курсу дисципліни здійснюється і оцінюється за якістю участі в заняттях та за якістю складання екзамену.

Якість участі у заняттях, згідно плану навчального процесу визначається за умов виконання наступних вимог:

- регулярне відвідування лекційних, практичних занять з курсу дисципліни;
- активна участь у виконанні програм лекційних, семінарських або практичних занять;
- сумлінна підготовка до виступів та активна участь в обговоренні певних тем та проблемних питань на заняттях;
- актуальне та доцільне використання наукової, методичної та спеціальної літератури з курсу дисципліни.

Розподіл балів наведено в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1.

РОЗПОДІЛ БАЛІВ З ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ МІКРОЕКОНОМІКИ»

Вид роботи	Кількість	Розподіл балів				Максимальна кількість балів	Достатня кількість балів
1. Відповіді та доповнення на лекційних заняттях	16 занять протягом семестру	Вірні відповіді, з належним обґрунтуванням, на 80-100% - 2,5 балів	Вірні відповіді на 60-80% - 2 бали	Вірні відповіді на 40-60% - 1,5 балів	Вірні відповіді менш ніж на 40% - 1 бал	16*2,5=40	16*1=16
2. Виконання тестів та контрольних робіт	8 робіт протягом семестру	Вірні відповіді на 80-100% - 5 балів	Вірні відповіді на 60-80% - 4 бали	Вірні відповіді на 40-60% - 3 бали	Вірні відповіді менш ніж на 40% - 2 бали	8*5=40	8*3=24
3. Підготовка рефератів	Не більше 2-х рефератів протягом семестру	Даний вид роботи орієнтований на подальше самонавчання; за кожен підготовлений реферат студенту рекомендується присвоювати 5 балів				2*5=10	2*5=10
4. Виконання індивідуального завдання	1 робота протягом семестру	Вірні відповіді на 80-100% та правильне оформлення, використання мультимедійного матеріалу 10 балів	Виконане належним чином оформлення та вірні відповіді на 60-80% - 7 балів	Виконане належним чином оформлення та вірні відповіді на 40-60% - 5 балів	Виконане належним чином оформлення та вірні відповіді менш ніж на 40% - 3 бали	10	10
ВСЬОГО						100	60

Шкала оцінювання:

A 90-100 балів – А - «відмінно»

B 82-89 – В - «добре»

C 74-81 – С - «добре»

D 64-73 – «задовільно »

E 60-63 – «задовільно »

менше 60 - FX - «не задовільно»

Якщо протягом семестру студент набирає менше 36 балів, він не допускається до здачі екзамену.

Зміст

Вступ.....	4
1. Перелік тем вивчення дисципліни «Основи міжнародної мікроекономіки»..	6
2. Зміст дисципліни “Основи міжнародної мікроекономіки” за темами.....	7
3. Індивідуально-консультативна робота.....	48
4. Орієнтовні питання для підготовки до екзамену з дисципліни « Основи міжнародної мікроекономіки»	49
5. Список рекомендованої літератури до вивчення дисципліни	50
6. Критерії оцінювання знань студентів	51