

# **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА ОПОДАТКУВАННЯ**

**Навчальний посібник**

*За редакцією  
доктора економічних наук, професора  
Н.С. Шалімової*

Рекомендовано  
Вченою радою Центральноукраїнського національного технічного  
університету

**Кропивницький  
2023**

УДК 339.5+336.2+657  
З-64

*Рекомендовано до друку Вченою радою  
Центральноукраїнського національного технічного університету  
Протокол № 11 від 30 серпня 2023 р.*

**Авторський колектив:**

Кононенко Леся Віталіївна, канд. екон. наук, доцент (розділ 1 теми 1, 2, 3)  
Херсонський державний аграрно-економічний університет

Магопець Олена Анатоліївна, канд. екон. наук, доцент (розділ 2 тема 8; розділ 3 теми 14, 15)  
Центральноукраїнський національний технічний університет

Назарова Галина Борисівна, канд. екон. наук, доцент (розділ 2 теми 6, 7, 9, 10; розділ 3 теми 11, 12)  
Центральноукраїнський національний технічний університет

Шалімов Володимир Володимирович, канд. екон. наук, доцент (розділ 1 теми 4, 5, 13)  
Донецький державний університет внутрішніх справ

Шалімова Наталія Станіславівна, док. екон. наук, професор (загальна редакція)  
Центральноукраїнський національний технічний університет

**Самостійне електронне текстове видання**

**Рецензенти:**

**Лісовий Андрій Васильович**, доктор економічних наук, професор,  
в.о. завідувача кафедри аудиту, державного фінансового контролю та аналізу  
Державного податкового університету

**Назарова Каріна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансового аналізу та аудиту  
Державного торговельно-економічного університету

**Швець Дмитро Сергійович**, директор ТОВ «М-термінал»

**Зовнішньоекономічна діяльність : облік, контроль та оподаткування [навчальний посібник] /**  
Л.В. Кононенко, О.А. Магопець, Г.Б. Назарова, В.В. Шалімов, Н.С. Шалімова / за заг. редакцією док.  
екон. наук, професора Н.С. Шалімової. Кропивницький: ЦНТУ, 2023. 547 с.

У навчальному посібнику, базуючись на вимогах чинного законодавства України та міжнародних нормативно-правових актів, висвітлено теоретичні і практичні аспекти організації та провадження зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, зокрема, досліджено сутність міжнародних економічних відносин, охарактеризовано їх сучасний стан, окреслено перспективи розвитку та з'ясовано їх місце і роль в системі світового господарства, висвітлено механізм здійснення міжнародних економічних відносин, їх нормативно-правове регулювання та визначено основні вимоги щодо організації зовнішньоекономічної діяльності. Питання обліку та оподаткування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання охоплюють: облік операцій з експорту та імпорту товарів, облік операцій в іноземній валюті; порядок організації оподаткування експортно-імпортних операцій; облікове забезпечення та оподаткування контрольованих операцій; особливості оподаткування контрольованих іноземних компаній. Розглянуто порядок організації та здійснення митного і валютного контролю, у тому числі: основи організації митного контролю; порядок митного оформлення товарів при переміщенні товарів через митний кордон України; економіко-правові аспекти визначення митної вартості товарів та методи визначення митної вартості товарів; основні види відповідальності суб'єктів господарювання за порушення митного законодавства; теоретичні основи та особливості здійснення валютного нагляду.

Навчальний посібник складається із трьох розділів та п'ятнадцяти тем, які включають теоретичний матеріал, практичні завдання та тестові питання.

Навчальний посібник орієнтований на здобувачів вищої освіти, практикуючих фахівців, викладачів та науковців.

## ЗМІСТ

<b>РОЗДІЛ 1. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	<b>6</b>
<b><i>ТЕМА 1. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА</i></b>	<b>6</b>
1.1. Міжнародні економічні відносини: історія, сучасний стан, тенденції розвитку	6
1.2. Міжнародна торгівля в системі міжнародних економічних відносин	12
1.3. Міжнародний рух факторів виробництва у системі міжнародних економічних відносин	40
<i>Тестові питання</i>	48
<i>Практичні завдання</i>	51
<i>Список використаних джерел</i>	51
<b><i>ТЕМА 2. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН</i></b>	<b>54</b>
2.1. Валютна структура міжнародних економічних відносин	54
2.2. Світові фінанси у системі міжнародних економічних відносин	62
2.3. Макроекономічна політика у відкритій системі міжнародних економічних відносин	70
<i>Тестові питання</i>	77
<i>Практичні завдання</i>	81
<i>Список використаних джерел</i>	81
<b><i>ТЕМА 3. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ДОГОВОРИ ЯК ДЖЕРЕЛА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</i></b>	<b>83</b>
3.1. Угоди, що укладені під егідою СОТ	83
3.2. Міжнародні договори, що пов'язанні з функціонуванням ЄС	92
3.3. Міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування	100
<i>Тестові питання</i>	108
<i>Практичні завдання</i>	111
<i>Список використаних джерел</i>	113
<b><i>ТЕМА 4. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</i></b>	<b>115</b>
4.1. Економічна сутність категорії «зовнішньоекономічна діяльність»	115
4.2. Класифікаційні ознаки видів зовнішньоекономічної діяльності	117
4.3. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності	123
<i>Тестові питання</i>	133
<i>Практичні завдання</i>	136
<i>Список використаних джерел</i>	136
<b><i>ТЕМА 5. ОСНОВНІ ВИМОГИ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</i></b>	<b>138</b>
5.1. Основні вимоги щодо оформлення зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	138
5.2. Базисні умови поставки за правилами «ІНКОТЕРМС»	146
5.3. Український класифікатор товарів та визначення країни походження товарів	153
<i>Тестові питання</i>	168
<i>Практичні завдання</i>	171
<i>Список використаних джерел</i>	172

<b>РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	<b>174</b>
<b>ТЕМА 6. ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ТОВАРІВ</b>	<b>174</b>
6.1. Організація обліку операцій з експорту та імпорту товарів	174
6.2. Методика обліку операцій з експорту та імпорту товарів	187
6.3. Методика обліку бартерних операцій зовнішньоекономічної діяльності	192
<i>Тестові питання</i>	196
<i>Практичні завдання</i>	198
<i>Список використаних джерел</i>	200
<b>ТЕМА 7. ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ</b>	<b>202</b>
7.1. Облік курсових різниць	202
7.2. Облік придбання та продажу іноземної валюти	208
7.3. Відображення операцій в іноземній валюті у системі звітності підприємств	215
<i>Тестові питання</i>	219
<i>Практичні завдання</i>	222
<i>Список використаних джерел</i>	224
<b>ТЕМА 8. ОСНОВНІ ЗАСАДИ ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ</b>	<b>226</b>
8.1. Система адміністрування митних платежів	226
8.2. Оподаткування експортно-імпортних операцій	236
8.3. Оподаткування доходів нерезидентів податком на прибуток (податком на репатріацію)	245
<i>Тестові питання</i>	257
<i>Практичні завдання</i>	260
<i>Список використаних джерел</i>	261
<b>ТЕМА 9. КОНТРОЛЬОВАНІ ОПЕРАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ</b>	<b>264</b>
9.1. Види контрольованих операцій	264
9.2. Методи визначення ціни для встановлення принципу «витягнутої руки» контрольованої операції	273
9.3. Звітність контрольованих операцій	281
<i>Тестові питання</i>	290
<i>Практичні завдання</i>	295
<i>Список використаних джерел</i>	296
<b>ТЕМА 10. КОНТРОЛЬОВАНІ ІНОЗЕМНІ КОМПАНІЇ: ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ</b>	<b>299</b>
10.1. Оподаткування прибутку контрольованих іноземних компаній	299
10.2. Звітність контрольованих іноземних компаній	307
10.3. Система автоматичного обміну податковою інформацією між державами світу та в Україні	318
<i>Тестові питання</i>	323
<i>Практичні завдання</i>	326
<i>Список використаних джерел</i>	330

<b>РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПОРЯДОК ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОГО ТА ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ</b>	<b>332</b>
<b>ТЕМА 11 ОСНОВИ МИТНОГО КОНТРОЛЮ</b>	<b>332</b>
11.1. Принципи митного контролю	332
11.2. Діяльність митних органів	339
11.3. Пост-митний аудит як форма митного контролю	346
<i>Тестові питання</i>	<i>361</i>
<i>Практичні завдання</i>	<i>364</i>
<i>Список використаних джерел</i>	<i>364</i>
<b>ТЕМА 12. МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ ПРИ ПЕРЕМІЩЕННІ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ</b>	<b>366</b>
12.1. Механізм «Єдине вікно» під час здійснення митних процедур	366
12.2. Процедури митного декларування	378
12.3. Порядок заповнення митних декларацій	349
<i>Тестові питання</i>	<i>442</i>
<i>Практичні завдання</i>	<i>444</i>
<i>Список використаних джерел</i>	<i>449</i>
<b>ТЕМА 13. МИТНА ВАРТІСТЬ ТОВАРІВ ТА МЕТОДИ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ</b>	<b>451</b>
13.1. Економічні та правові аспекти визначення митної вартості товарів	451
13.2. Методи визначення митної вартості товарів	454
13.3. Визначення та контроль митної вартості товарів в країнах ЄС	462
<i>Тестові питання</i>	<i>470</i>
<i>Практичні завдання</i>	<i>473</i>
<i>Список використаних джерел</i>	<i>474</i>
<b>ТЕМА 14. ОСНОВНІ ВИДИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА</b>	<b>476</b>
14.1. Майнова та кримінальна відповідальність за порушення правил зовнішньоекономічної діяльності	476
14.2. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення митного законодавства	483
14.3. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення умов ліцензування і квотування експорту та імпорту товарів	479
<i>Тестові питання</i>	<i>505</i>
<i>Практичні завдання</i>	<i>508</i>
<i>Список використаних джерел</i>	<i>509</i>
<b>ТЕМА 15. ВАЛЮТНИЙ НАГЛЯД: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ</b>	<b>511</b>
15.1. Поняття та особливості валютного нагляду в Україні	511
15.2. Валютний нагляд за граничними строками експорту та імпорту товарів	524
15.3 Міжнародний досвід регулювання валютного контролю	537
<i>Тестові питання</i>	<i>542</i>
<i>Практичні завдання</i>	<i>544</i>
<i>Список використаних джерел</i>	<i>545</i>

# РОЗДІЛ 1

## МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### ТЕМА 1

#### МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

**1.1. Міжнародні економічні відносини: історія, сучасний стан, тенденції розвитку**

**1.2. Міжнародна торгівля в системі міжнародних економічних відносин**

**1.3. Міжнародний рух факторів виробництва у системі міжнародних економічних відносин**

*Тестові питання*

*Практичні завдання*

*Список використаних джерел*

**1.1. Міжнародні економічні відносини: історія, сучасний стан, тенденції розвитку**

Міжнародні економічні відносини між країнами сьогодні все більше опиняються під впливом негативних фінансово-економічних тенденцій та кризових явищ, які підсилюються та прогресують з причин поточних викликів. Сучасні виклики вже давно не носять лише локальний характер, та сконцентровані не лише в рамках окремої країни [18].

Становлення світового господарства як цілісної системи почалось у кінці XIX – початку XX ст. Сьогодні це глобальна господарська система, в основу якої покладено міжнародний поділ праці, інтернаціоналізацію та інтеграцію виробництва і обігу. Формування цієї системи відбувалося поступово, відповідно до еволюції міжнародного поділу праці, процесів інтернаціоналізації, інтеграції, транснаціоналізації тощо [18].

Початком формування світового господарства вважають міжнародний поділ праці, який ґрунтується на економічно вигідній спеціалізації виробництва окремими країнами. Виокремлюють дві основні форми міжнародного поділу праці: міжнародну спеціалізацію та міжнародне виробниче кооперування.

Міжнародна спеціалізація є формою поділу праці між країнами, де зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв. Безпосередньо спеціалізація відбувається у межах міжнародного поділу праці і передбачає спеціалізацію країн і регіонів на виробництві окремих продуктів для світового ринку.

Міжнародне виробниче кооперування ґрунтується на предметній спеціалізації і є формою поділу праці у світовому господарстві. Тобто, міжнародне виробниче кооперування – це наслідок спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці. Воно передбачає включення країн до міжнародного поділу праці за умови збереження автономності виробничого процесу у межах національних кордонів.

Свого обґрунтування і розвитку теорія міжнародного поділу праці набула

у класичній школі економіки, а саме у працях А. Сміта та Д. Рікардо, що присвячені теорії порівняльних витрат виробництва. Ця теорія ґрунтується на ідеї щодо існування відмінностей між країнами у витратах, які пов'язані з виробництвом тих чи інших товарів. Відповідно, є доцільним кожній країні зосередитися на виробництві товарів, які потребують найменших витрат. Спеціалізація на виробництві конкретного товару дає змогу через обмін придбати на зовнішньому ринку товари, витрати на виробництво яких всередині країни вищі, ніж в інших країнах. При цьому найбільший економічний ефект дає спеціалізація на виробництві того товару, перевага по якому є максимальною [14].

У середині ХХ ст. формується наднаціональний рівень світового господарства. Торговельні зв'язки та обслуговуючі їх валютно-кредитні відносини між країнами залишаються складовими первинного рівня цілісності міжнародних відносин. Починаючи з другої половини ХХ ст. починається вивезення капіталу за межі національних кордонів. Відбувається це у формах:

- інтеграції національних господарств у регіональні господарські комплекси;
- транснаціоналізації.

Ці процеси сприяли становленню всесвітнього (транснаціонального), внутрі- і міжрегіонального поділу праці.

Світогосподарський поділ праці – це технологічний поділ праці безпосередньо у виробництві на основі одиничного поділу (тобто внутрішній для транснаціональних корпорацій) у формі транснаціональної спеціалізації і кооперації виробництва. Єдиний виробничий процес розподіляється на операції, які виконуються у різних країнах. Частковий продукт, що виготовляється у тій чи іншій країні, не має споживної вартості поза транснаціонально організованим процесом виробництва. Діяльність транснаціональних корпорацій є однією з організаційних форм всесвітнього поділу праці, що забезпечує регулярну циркуляцію у всесвітньому масштабі товарів, послуг, фінансових і сировинних ресурсів, знань, технологічного та організаційно-управлінського досвіду. Участь у транснаціональному поділі праці дозволяє національним господарствам отримувати прямий доступ до світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій та сучасного менеджменту [16].

До форм транснаціонального поділу праці відносять спеціалізацію, внутрішньофірмову корпоративну спеціалізацію і кооперування внутрішньофірмового виробництва. Внутрішньофірмова спеціалізація відбувається всередині транснаціональної економіки, тобто це подетальний і технологічний поділ праці.

Всесвітній поділ праці формує світове господарство як єдиний наднаціональний світогосподарський простір, який є наднаціональним середовищем підприємства (бізнесу), в межах якого діють єдині економічні, технологічні, правові і соціально-культурні вимоги до суб'єктів виробничої та комерційної діяльності.

До основних підсистем світового господарства на другому рівні, як правило, відносять:

- технологічну;
- економічну;
- правову;

- соціально-культурну.

Під технологічною підсистемою розуміють сукупність вимог, які обумовлені науково-технічною революцією (НТР). Ці технологічні вимоги можна звести до:

- інформаційно-комп'ютерного характеру технологій;
- наукомісткості;
- ресурсозберігаючого, безвідходного та екологічно чистого типу технологій;
- біотехнологічності (технологія, що ґрунтується на природних процесах) [16].

Технологічна підсистема забезпечує світовий рівень ефективності, продуктивності, якості та новизни продуктів, реалізацію принципів сучасного менеджменту. На рівні країн реалізація цих вимог практично неможлива і малоефективна.

Під економічною підсистемою розуміють єдиний економічний простір вільного пересування товарів і послуг, капіталів і робочої сили, інформації через кордони національних держав, а також вільний взаємообмін національними валютами. Регулювання економічного життя світового співтовариства відбувається на основі соціально – орієнтованих ринкових відносин і коригуючих функцій ТНК, транснаціональних банків, міждержавних та наддержавних інститутів.

Правову підсистему розглядають як зведення загальних правил підприємницького права і норм господарської поведінки. Вони утворюють єдине правове поле відповідно до вироблення норм міжнародного приватного, цивільного та патентного права.

Формування соціально-культурної підсистеми відбувається найбільш повільно і спрямоване на:

- досягнення більш високого рівня життя, зменшення різниці між «багатими» і «бідними» державами;
- застосування єдиного підходу до формування соціальної політики;
- формування нового мислення;
- розробку єдиних норм щодо поведінки у бізнесі, діловій етиці та у менеджменті;
- мирне вирішення національних та міжнаціональних проблем [16].

Технологічна, економічна, правова та соціально – культурна підсистеми мають свої власні підсистеми, проте функціонують вони як елементи цілісного організму – єдиного наднаціонального світогосподарського простору.

Світове господарство є багатомірною системою, його розвиток залежить від багатьох факторів: від цільової установки, конкретного завдання тощо. Таким чином, система світового господарства складається з двох рівнів:

1. світового господарства як сукупності національних господарств;
2. світового господарства як наднаціонального господарського простору регіонального і транснаціонального (глобального) рівнів.

У цілісній системі світового господарства можна встановити місце і роль міжнародних економічних відносин, тобто міжнародні економічні відносини є однією з підсистем світового господарства. Виокремити міжнародні економічні відносини з системи світового господарства можна визначивши: концепт (системні ознаки), субстрат; структуру та суб'єкти [16].



Концепт системи міжнародних економічних відносин – це системоутворююче (інтегральне) економічне відношення, що відображає єдність цілісної системи: відносин загальної мети системи у цілому та її підсистем усіх рівнів, механізму функціонування системи у цілому та її підсистеми, а також норми поведінки її суб'єктів – мотивацію діяльності, прийняття рішень, визначення критерію ефективності тощо [16].

Реалізація цілей сталого розвитку, становлення та розвиток Суспільства 5 і засад циркулярної економіки, спричиняють суттєвий вплив на розвиток світового співтовариства, як системоутворюючого зв'язку, що забезпечує єдність міжнародних економічних відносин, і обумовлює наявність двох ознак:

- різновид ринкового типу економічних відносин, що отримав назву «соціально-орієнтована ринкова система»;
- інтернаціоналізація економічних відносин, який трансформується у інтеграцію та глобалізацію.

Відповідно ці ознаки визначають специфіку змісту і структури міжнародних економічних відносин.

Міжнародні економічні відносини є соціально керованою ринковою системою, їм притаманні:

- ринковість;
- наявність неринкових, інституційних регуляторів;
- контроль кон'юнктури світового ринку і активного впливу на внутрішні національні ринки [16].

Міжнародні економічні відносини можна розглядати як інформаційну систему в інформаційному суспільстві, оскільки:

- інформація та інформаційні технології є одними з основних чинників зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності фірм, національного господарства, регіональних угруповань, ТНК;
- використання інформаційних технологій забезпечують прийняття оптимальних управлінських рішень;
- інформаційні технології підвищують ефективність дрібносерійного виробництва, яке орієнтоване на конкретного споживача;
- інформація та інформаційні технології призводять до зміни характеру накопичення багатства, а, отже, і до поняття «багатство» [16].

Система міжнародних економічних відносин є відкритою системою. Загальний рівень відкритості цієї системи визначається ступенем відкритості її підсистем, а саме: національних економік, транснаціональних корпорацій, інтеграційних регіональних угруповань, міжнародних економічних організацій, тощо.

Під «відкритістю» розуміють розвиток двох основних каналів, що пов'язують національні економічні системи:

- міжнародний рух товарів та чинників їх виробництва;
- міжнародну валютно-фінансову сферу.

У системі розвитку міжнародних економічних відносин виокремлюють два рівні відкритості її підсистем:

- 1) міжнародний поділ праці і форми залученості країни до міжнародного руху товарів та чинників їх виробництва;
- 2) світогосподарський поділ праці.

Під «відкритістю» розуміють розвиток каналів, що пов'язують національні

економічні системи, обумовлюють ступінь і форми залучення країн до міжнародного руху товарів, капіталу та робочої сили. У якості показника відкритості на першому рівні використовують показник питомої ваги експорту (експортна квота) та імпорту (імпортна квота) у валовому внутрішньому продукті (ВВП).

Розрахунок експортної квоти ( $E_k$ ) здійснюється за формулою:

$$E_k = (E/VB\Pi) \times 100\%, \quad (1.1)$$

де  $E$  – обсяг експорту;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Імпортна квота ( $I_k$ ) розраховується за формулою:

$$I_k = (I/VB\Pi) \times 100\%, \quad (1.2)$$

де  $I$  – обсяг імпорту;

ВВП – валовий внутрішній продукт [9].

Значення експортної та імпортної квоти дає змогу визначити масштаби зв'язку окремих національних економік із світовим господарством.

Другий рівень «відкритості» економіки визначається насамперед ступенем самостійності міжнародної валютно-фінансової системи.

Міжнародні економічні відносини – це економічна підсистема світового господарства.

До субстрату системи міжнародних економічних відносин, як підсистеми світового господарства відносять:

➤ сукупність відносин, що складаються у результаті міжнародного руху товарів;

➤ сукупність відносин у міжнародній валютно-фінансовій сфері.

До структури міжнародних економічних відносин входять:

➤ міжнародна торгівля товарами і послугами;

➤ міжнародний рух капіталу;

➤ міжнародна міграція робочої сили;

➤ міжнародна передача технологій;

➤ валюта і валютні відносини;

➤ світова фінансова система та міжнародні фінансові ринки.

До суб'єктів міжнародних економічних відносин відносять організації, діяльність яких виходить за національні кордони. Це підприємства, фірми, держава, транснаціональні корпорації і транснаціональні банки. Регулювання відносин, що виникають між цими суб'єктами, здійснюється на різних рівнях різними інститутами:

➤ на внутрішньонаціональному – державою;

➤ на регіональному – органами регіонального співробітництва;

➤ на глобальному – всесвітніми економічними організаціями.

Міжнародні економічні відносини можна розглядати як складову системи сучасної економічної теорії, яка займається вивченням відносин, що складаються між господарюючими суб'єктами у сферах міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу та робочої сили, у міжнародній валютно-фінансовій сфері тощо.

Першими видами зовнішньоекономічних операцій були експорт та імпорт, потім з'явилися зустрічна торгівля, лізинг, інжиніринг, франчайзинг та ін.

Перші задокументовані факти здійснення міжнародних відносин і, відповідно, спроби з'ясування їх сутності як явища, вперше з'являються за часів античності. Так, у своїх працях Фуکیدід (460-400 рр. до н. е.) виклав реалістичну

парадигму теорії міжнародних відносин. давньогрецький письменник Лукіан із Самосати (120/125-180 pp. н. е.) у своїй праці «Як треба писати історію» [13].

Результати розвитку проявились вже наприкінці XIX – поч. XX ст., коли активно розроблялися і публікувалися дослідження узагальненого характеру саме з історії міжнародних відносин. Впродовж 1905-1914 pp. було видано 3-томну «A History of Diplomacy in the international development of Europe», автором якої виступив вчений і дипломат Девід Джейн Хілл (David Jayne Hill; 1850-1932 pp.). Він був професором у Школі порівняльного правознавства і дипломатії (Школа міжнародних відносин Елліота), заснованої у 1898 р. в університеті імені Дж. Вашингтона. У той же період з'являється узагальнююча стаття професора Індіанського університету Емоса Херші (Amos S. Hershey; 1867-1933 pp.) з історії міжнародних відносин в античності і середньовіччі [12].

З XIX ст. з'явився цілий ряд різноманітних досліджень з історії дипломатії, які можна вважати певною основою для розвитку історії міжнародних відносин. Достатньо згадати хоча б відому працю французького історика «Histoire diplomatique de l'Europe 1814-1878» Антонена Дебідюра (Élie Louis Marie Marc Antonin Debidour; 1847-1917 pp.), видану у 1890 р. [12].

На сьогодні у сфері історії міжнародних відносин залишається суперечливі та нез'ясовані моменти теоретичного характеру. До них відносяться питання щодо самого поняття та предмету історії міжнародних відносин, щодо співвідношення цієї історії із іншими науковими напрямками та галузями знань, щодо періодизації, використання інформаційної бази тощо. Відомий теоретик, професор Університету Південної Кароліни, Д. Дж. Пучала у своїй монографії закликав знову повернутися до вивчення історії, в якій він вбачав головну основу теоретичних уявлень. Дослідник ще на початку своєї книги зауважував, що він не є істориком, а скоріше «вченим міжнародних відносин», який намагається подивитися на історію міжнародних відносин за допомогою теорії - «лінз, створених та полірованих теоретиками моєї дисципліни». З його точки зору, «історія залишається лабораторією вивчення міжнародних відносин» і цей «робочий простір є насправді набагато більшим, ніж багато хто з теоретиків хотів би визнати» [13]. Також на теоретичні аспекти історії міжнародних відносин звертають увагу і сучасні дослідники, такі як Томас Сміт, Джордж Лоусон та Джон Хобсон, Ховард Лерой Малчоу, Вільям Бейн та Террі Нардін та ін.

Серед сучасних українських дослідників Т. Григор'єва, зосередила свою увагу на історії дипломатії і відзначила, що саме цей напрям дуже довгий час перебував «під впливом методології такої дисципліни як міжнародні відносини» [5]. Історія дипломатії є частиною історії міжнародних відносин настільки, наскільки і сама дипломатія є частиною міжнародних відносин. Як зазначав професор із Флоренції Енніо ді Нольфо: «Критика деякої обмеженості традиційної дипломатичної історії вважається обґрунтованою, тому що і сьогодні все ще вважають можливим реконструювати з її допомогою весь політичний процес змін у міжнародному житті» [12].

Більшість сучасних дослідників вважають початком виникнення міжнародних відносин підписання Вестфальського миру у 1648 р., що обумовило початок так званої «системної історії» (відповідно, не враховується період більш ранній - «досистемний»). Сучасний український історик І. Хижняк вважає за один із головних методів наукового пошуку поєднання системного принципу з історичним аналізом подій та явищ, у результаті чого з'являється системно-

історичний підхід тобто «можливість розкрити усю динаміку розвитку міжнародних відносин, а не тільки механізм його функціонування». Більшість дослідників виокремлюють чотири історичних системи (Вестфальська, Віденська, Версальсько-Вашингтонська, Ялтинсько-Потсдамська) міжнародних відносин. Американський дослідник Річард Роузкранц (Richard N. Rosecrance) виокремлює дев'яти історичних систем міжнародних відносин: від середини XVIII до середини XX ст. [12].

Міжнародні відносини охоплюють надзвичайно широкий спектр стосунків (у тому числі культурних, економічних, релігійних тощо), відповідно у історії міжнародних відносин це знаходить відображення.

## **1.2. Міжнародна торгівля в системі міжнародних економічних відносин**

Найважливішою ознакою розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, інтернаціоналізації, трансформації продуктивних сил, які значно впливають на систему міжнародних економічних відносин і визначають тенденції розвитку міжнародного бізнесу та національних економік загалом. В Україні міжнародний бізнес перебуває на початковій стадії розвитку. Країна прагне стати повноцінним партнером у світовій і європейській спільнотах, і для цього необхідне розширення і посилення міжнародної економічної діяльності [1].

Сьогодні людство знаходиться біля витоків Четвертої промислової революції, основою якої є цифрова (digital) економіка. Ця революція за масштабом, обсягом та складністю є безпрецедентною. Четверта промислова революція призводить до трансформації світової економіки, відбувається свого роду її сепарація. При цьому інновації у одній сфері обумовлюють виникнення інновацій у інших, тобто виникає цифровий вихор, який зтягує у воронку галузь за галуззю (спостерігається синергетичний ефект). В цих умовах відбуваються розвиток сучасних світових глобальних процесів, які набувають все більших масштабів та торкаються практично усіх сфер суспільного життя. Спостерігається перетворення світового господарства у цілісну глобальну систему, відбуваються суттєві зміни всієї системи міжнародних відносин, посилюється взаємовплив та взаємозалежність [10].

У сучасних умовах глобалізації міжнародна торгівля дедалі набуває більш складного характеру, що обумовлює певні труднощі та суперечності у відносинах. Сьогодні міжнародна торгівля є невід'ємною частиною глобалізації. Ведення міжнародної торгівлі це постійне акумулювання знань, культури регіонів з подальшим виробленням і пошуком найбільш адаптованої моделі поведінки, визначення проблем і шляхів їх розв'язання.

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку є міжнародна торгівля, яка є сферою міжнародних економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу.

Для окремої країни участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі, тобто це торгівля однієї країни з іншими країнами світу, яка складається з двох зустрічних потоків товарів та послуг: оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення (імпорту).

Міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні

організації тощо. Вона передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди. Оскільки такий обмін є добровільним, то обидві сторони угоди повинні бути впевненими, що одержать вигоду від цього обміну, в іншому випадку угода не буде укладена [1].

Міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку, який є сферою товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших чинниках виробництва. Товар, який знаходиться на світовому ринку в фазі обміну, виконує інформаційну функцію, оскільки повідомляє про середні величини сукупного попиту та пропозиції. Через це країни мають змогу оцінювати та адаптувати параметри своєї продукції та виробництва (тобто що, скільки, для кого слід виробляти) до вимог світового ринку.

Міжнародна торгівля товарами була історично першою і тривалий час головною сферою міжнародних економічних відносин. Наприкінці ХХ ст. провідну роль у системі міжнародної економіки почали відігравати різноманітні форми фінансових операцій. Значення міжнародної торгівлі суттєве.

Міжнародна торгівля залишається важливим стимулом зростання міжнародної економіки. Це відбувається внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, становлення та розвитку нових видів поділу праці, які покладені у основу міжнародної економічної інтеграції та внутрішньофірмового обміну. У зв'язку з цим, в ЄС – найбільш інтегрованому міжнародному економічному угрупованні – торгівля випереджає виробництво у 3 рази [12].

На початку ХХІ ст. країни, що розвиваються створили неформальну групу BRIC, у яку увійшли Бразилія, Індія та Китай (пізніше туди приєдналась Південна Африка і група отримала назву BRICS).

У країнах BRIC почала швидко розвиватися промисловість, послуги, інформаційні технології, телекомунікації. До факторів такого зростання відносять:

- реформи, які спрямовані на розвиток ринку та посилення його привабливості в очах крупних інвесторів;
- велика кількість сільського населення, тобто потенційних споживачів, які все більше починають цікавитися новою продукцією (pent-up rural demand);
- вільний ринок та майже повна відсутність конкуренції серед компаній;
- дешева інфраструктура [12].

Сукупність цих факторів і швидке зростання обсягів виробництва зробила ринок країн BRIC привабливим для крупних інвестицій.

У BRIC є важливі переваги в галузі енергетики, оскільки до його складу входять як споживачі, так і постачальники енергоресурсів, що робить цю групу самодостатнім об'єднанням.

Основними рисами розвитку телекомунікаційних ринків BRIC, лідерами яких є Індія та Китай, є:

- єдина державна політика у сфері телекомунікацій;
- низькі ціни для споживачів, що стимулює зростання галузі;
- відкритість ринку щодо іноземних інвестицій та інновацій;
- контроль за ланцюжком утворення споживчої вартості (науково-

дослідні розробки, дизайн товару, виробництво, маркетинг, після-продажне обслуговування) [12].

У сучасних умовах внаслідок поглиблення рецесії в Бразилії BRIC перестає бути локомотивом світового зростання. Це призвело до закриття Goldman Sachs фонду BRIC після скорочення його активів з більш ніж 800 млн. дол. до 100 млн. дол. Замість BRIC інвестори в ринки, що розвиваються, проявляють інтерес до нової групи – TИCK, до якої відносяться Тайвань, Індія, Китай та Південна Корея [12].

Рецесія в Європі і повільне відновлення економіки США спонукають шукати альтернативу майбутнього інвестиційного розвитку. Запропоновано проект інвестування в іншу нову групу країн, до якої входять Мексика, Індонезія, Південна Корея і Туреччина, об'єднані аббревіатурою MIST. Ці держави подвоїли свою економіку за останні десять років і продовжують стрімкий розвиток. Країни, що входять до MIST дуже різні. ВВП на душу населення Південної Кореї в сім разів більше ніж в Індонезії, в той час як населення Південної Кореї в п'ять разів менше. Крім того, якщо Південна Корея – старіюча країна, то Індонезія і Туреччина країни з молодим населенням. Така сама ситуація зі структурою економік, рівнем капіталоозброєності, ступенем розвитку інституцій і технологій. Ці відмінності перекриваються факторами, які приваблюють інвесторів. Розмір економік кожної з них перевищує 1% номінального світового ВВП; економічне зростання в середньому по групі складає 5,4% щорічно; зростає не тільки населення, але і його купівельна спроможність; контролюється інфляція, яка не перевищує у середньому 4,9% в рік. Всі чотири країни входять до найбільших економік світу – G-20 [9].

Найбільша за розмірами економіки країна в MIST – Мексика, в останні роки вона виграє за рахунок збільшення поставок товарів в США. За оцінками японського інвестиційного банку NOMURA, вже у найближчі десять років Мексика може стати найбільшою економікою в Латинській Америці [9].

Південна Корея має найнижчий рівень безробіття (3,4%) і найвищий рівень купівельної спроможності на душу населення. Основна перевага Південної Кореї ґрунтується на розвинутій промисловості. При цьому країна відкрита для іноземного капіталу. Інвестори мають можливість вкладати гроші майже у всі види бізнесу, у вільну економічну зону, яка заснована в 2003 р.. Компанії розташовані у цій зоні, сплачують мінімальні суми за оренду землі, звільнюються майже від усіх податків [9].

Туреччина є сильним членом MIST і демонструє найбільш високі темпи економічного зростання у цій четвірці. Планує збільшення масштабів в'їзного туризму і авіаперевезень [9].

Деякі країни є привабливими за рахунок розвинутої економіки та ліквідності фінансових ринків (блок CASSH - Канада, Австралія, Сінгапур, Швейцарія і Гонконг).

Індонезія, В'єтнам, Єгипет, Туреччина, Мексика, Бангладеш, Нігерія знаходяться у блоці VIMBENT. Їх інвестиційна привабливість полягає у високих дивідендах, значній частки молодого населення, щорічного зростання доходів населення на рівні 20-25%, відлаженому корпоративному управлінні та небажанні інвестувати у великі енергетично орієнтовані економіки [9].

Важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її географічна та товарна структура, тобто структура з міжнародної точки зору географічного

розподілу і товарного наповнення.

Географічна структура міжнародної торгівлі – це розподіл торговельних потоків між окремими країнами та їх групами, створеними за територіальною або організаційною ознакою.

Територіальна географічна структура узагальнює дані про масштаби міжнародної торгівлі країн, що належать до однієї частини світу або 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 інтеграційних торговельно-політичних об'єднань, або торгівлю між країнами, що виокремлені у певну групу за обраним критерієм (країни-експортери нафти, країни – цілковиті боржники тощо).

Перше місце за обсягом експорту та імпорту на світовому ринку посідає Північна Америка, друге місце належить Латинській Америці, третє місце займають країни ЄС.

Товарна структура міжнародної торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, які має народне господарство країни. Конкурентні переваги є у випадках, коли в країні ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) нижчі від світових. Відмінності в цінах зумовлені різними витратами виробництва, які залежать від двох груп чинників.

Першу групу чинників формують природні конкурентні переваги. До них відносяться природно-географічні чинники, які дані ззовні: клімат, наявність мінеральних копалин, родючість ґрунтів тощо [1].

Другу групу чинників (соціально-економічних) формують набуті конкурентні переваги. Ці чинники характеризують науково-технічний і економічний рівень розвитку країни, її виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва, виробничу та соціальну інфраструктуру, масштаби науково-дослідних робіт. Вони визначають конкурентні переваги, що були надбані у процесі розвитку народного господарства [1].

Міжнародна торгівля, як особлива сфера міжнародної економіки має ряд специфічних рис, які відрізняють її від внутрішньонаціональної торгівлі: урядове регулювання міжнародної торгівлі; самостійна національна економічна політика; соціально-культурні відмінності країн; фінансові та комерційні ризики.

Кожна країна функціонує у своєму правовому середовищі. Її уряд активно втручається і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі і пов'язані з торговельними операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання і контроль помітно відрізняються від ступеня та характеру тих, що застосовуються по відношенню до внутрішньої торгівлі. Уряд кожної суверенної країни своєю торговельною та фінансово-бюджетною політикою породжує свою власну систему ліцензування експорту та імпорту, імпортних та експортних квот, мита, ембарго, експортних субсидій, своє власне податкове законодавство тощо. Серйозною перешкодою у міжнародній торгівлі можуть стати урядові постанови щодо валютного регулювання (система валютного контролю за припливом і відпливом іноземної валюти в країну і з країни регулює міжнародний рух товарів, послуг і капіталу), а також постанови, що стосуються стандартів якості, безпеки, охорони здоров'я, гігієни, патентів, торговельних марок, пакування товарів та обсягу інформації, що зазначається на упаковках [9].

При проведенні міжнародних торговельних операцій фірма повинна враховувати не тільки закони своєї країни, але і закони країни – партнера, від яких залежать методи здійснення цих операцій. Закони кожної з країн визначають вибір ринків, ціни на товари, які фірма може запропонувати, вартість ресурсів (робочої сили, сировинних матеріалів, технологій) тощо.

Постанови уряду, закони можуть впливати на конкурентоспроможність вітчизняних компаній на міжнародному ринку через збільшення обсягу їхніх витрат. Уряд країни може зобов'язати свої промислові компанії виплачувати робітникам пакет різних грошових допомог, що буде мати вплив на собівартість продукції та відповідно знижувати можливості компанії у сфері цінової конкуренції на зовнішньому ринку.

Національна економічна політика може дозволити вільний потік товарів і послуг між країнами, регулювати чи заборонити його (так, обмеження торгівлі можуть приймати форму «добровільного» обмеження експорту, бойкотування товарів країни, відмови від преференційних тарифів та видачу нових кредитів, обмеження доступу до високотехнологічних товарів). Усе це суттєво впливає на міжнародну торгівлю [15].

Для підтримки збалансованості міжнародних платежів країна повинна пов'язувати свою економіку зі світовою економікою, тобто проводити політику, яка забезпечувала б конкурентоспроможність цін і витрат порівняно з іншими країнами і не допускала б розбіжностей між внутрішнім законодавством і міжнародним регулюванням, які могли б призвести до конфліктної ситуації у сфері зовнішньої торгівлі.

Якщо внутрішня економічна політика держави шкодить її зовнішній стабільності, то негативні наслідки цього відчувають усі торгуючі країни. Для функціонування міжнародної торгівлі в атмосфері свободи уряди країн повинні проводити узгоджену з торговельними партнерами внутрішню і міжнародну політику, яка враховує інтереси кожної зі сторін. Якщо національна економічна політика у сфері міжнародної торгівлі ґрунтується лише на внутрішніх інтересах держави без погодження або без консультацій з її торговельними партнерами, то це призводить до виникнення політичної напруги між партнерами (обкладання окремих товарів митами, введення квот на імпорт тощо). Отже, міжнародна торгівля часто виступає об'єктом впливу самостійної національної економічної політики окремих держав [15].

Країни, які беруть участь у міжнародній торгівлі, відрізняються одна від одної звичаями, мовою, пріоритетами, культурою. Такі відмінності суттєво не впливають на міжнародну торгівлю, вони ускладнюють відносини між урядами і вводять багато нових елементів у діяльність міжнародних підприємств. Недостатнє знання звичаїв, законів країни експортера чи імпортера призводить до невизначеності і недовіри між продавцем і покупцем.

У міжнародній торгівлі основними фінансовими ризиками є валютний та кредитний. Міжнародна торгівля відбувається між країнами, що мають різні валютні системи, які зумовлюють обмін однієї валюти на іншу. Через неусталеність валютних курсів виникає валютний ризик. Валютний ризик – це небезпека валютних втрат унаслідок зміни курсу валюти ціни по відношенню до валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельної угоди і здійсненням платежу за цією угодою [16].

Однією з проблем імпортера є необхідність отримання іноземної валюти



для виконання платежу. Валютний ризик для нього виникає, якщо підвищується курс валюти ціни по відношенню до валюти платежу.

У експортера може виникнути проблема обміну отриманої іноземної валюти своєї країни, він зазнає збитків при зниженні курсу валюти ціни по відношенню до валюти платежу, оскільки отримає меншу реальну вартість порівняно з контрактною. Валютний ризик може бути зменшений завдяки підписанню форвардних валютних контрактів, валютних опціонів, позики в іноземній валюті за фіксованим курсом обміну, а потім погашення позики за рахунок майбутніх надходжень у цій валюті.

При здійсненні міжнародної торгівлі необхідно мати час для перевезення товару, тому експортер піддається кредитному ризику і потерпає від незручностей, пов'язаних з відстанню та часом, котрий потрібен для перевезення товару за кордон і отримання платежу. Розрив у часі між заявкою іноземному постачальникові і отриманням товару пов'язаний, як правило, з тривалістю періоду перевезення і необхідністю підготовки відповідної документації для перевезення.

Експортерів для фінансування підготовки і доставки товару за кордон можуть знадобитись додаткові кошти, за якими він звертається до банку. При цьому кредит потрібен на більш тривалий час, ніж йому необхідно було б, якби він продавав товари на внутрішньому ринку своєї країни. Експортер повинен виконати свої зобов'язання відповідно до строків і умов кредитної угоди. Однак може виникнути ризик неповернення боргу [16].

Кредитний ризик також може виникнути, коли уряд країни отримує позику від іноземного кредитора, чи коли видає гарантію на позику від імені третьої сторони у своїй країні, але потім або уряд, або третя сторона відмовляється погасити позику і заявляє про імунітет від судового переслідування. Експортер буде безсилим стягнути борг, оскільки йому буде заборонено проводити свої вимоги через суд.

Комерційні ризики, які пов'язані з можливістю недоотримання прибутку або виникнення збитків у процесі проведення торговельних операцій, можуть виникнути у таких випадках:

- неплатоспроможність покупця на момент оплати товару;
- відмова замовника від оплати продукції;
- зміна цін на продукцію після укладання контракту;
- зниження попиту на продукцію;
- неможливість переказу коштів в країну експортера у зв'язку з валютними обмеженнями в країні покупця (імпортера) або з відсутністю валюти, або з відмовою уряду країни-імпортера в наданні цієї валюти з будь-яких інших причин [16].

Значення міжнародної торгівлі в системі міжнародної економіки зумовлено тим, що її підґрунтям є важливі чинники та доцільність міжнародного обміну товарами та послугами.

До чинників, що зумовлюють необхідність міжнародної торгівлі, належать:

- виникнення світового ринку;
- нерівномірність розвитку окремих галузей у різних країнах.

Продукція найбільш розвинутих галузей, котру неможливо цілком реалізувати на внутрішньому ринку, вивозиться за кордон. Іншими словами, виникає потреба

збуту продукції на зовнішніх ринках і необхідність отримання певних товарів ззовні;

➤ тенденція до безмежного розширення розмірів виробництва. Оскільки місткість внутрішнього ринку обмежена платоспроможним попитом населення, виробництво переростає межі внутрішнього ринку і підприємці кожної країни ведуть боротьбу за зовнішні ринки;

➤ прагнення отримати вищі прибутки у зв'язку з використанням дешевої робочої сили та сировини з країн, що розвиваються [15].

Всі країни залежать від міжнародної торгівлі. Її рівень визначається як відношення половини вартісного обсягу зовнішньоторговельного обігу (експорт + імпорт) до валового внутрішнього продукту. За цим показником усі країни можна розподілити на три групи: високозалежні (45-93%), середньозалежні (14-44%) та низькозалежні (2,7-13%) [14].

Країни з високою залежністю – це країни, що розвиваються, або мають невеликі території, що і обумовлює їх високий рівень відкритості економіки: Бруней – 45,3%, Об'єднані Арабські Емірати – 49,5%, Македонія – 69,8%; Бельгія і Люксембург – 49,6% Панама – 30,3%, Сінгапур – 93% [14].

До країн із середнім ступенем залежності належать, здебільшого, великі розвинені країни (Німеччина, Велика Британія, Франція).

До країн з низьким ступенем залежності відносяться країни, які орієнтуються на власний економічний потенціал, і країни, що слабо розвинуті в економічному відношенні, що обумовлює неможливість переходу до відкритої економіки. До цієї групи відносяться: Заір – 2,7%, Ліберія – 3,8%, Бразилія і Японія – 7,2%, США – 8,7%, Сомалі – 11,2% [14].

Беручи участь у міжнародній торгівлі, країни отримують:

➤ можливість експортувати ті товари, у виробництві яких ширше споживаються ресурси, які є у них у порівняно великій кількості;

➤ можливість імпортувати такі товари, для виробництва яких потрібно було б витратити багато порівняно обмежених у неї ресурсів;

➤ ефект економії на більших масштабах виробництва, спеціалізуючись при цьому на більш вузькому наборі товарів [1].

Експортна діяльність країни активізує окремі аспекти національної економіки: забезпечує замовленнями національних постачальників товарів, створює робочі місця для робітників своєї держави, дозволяє виплачувати дивіденди національним акціонерам компаній.

Ввезення товарів із інших країн може примусити вітчизняних виробників знизити ціни на продукцію, щоб підвищити рівень своєї конкурентоспроможності. Нездатність компанії адекватно реагувати на конкуренцію може призвести до банкрутства підприємства, його закриття та звільнення робітників.

Виграш від міжнародної торгівлі для вітчизняних міжнародних фірм розглядається з точки зору експортних та імпортних можливостей.

При експортній діяльності підприємства отримують вигоди за рахунок:

➤ використання надлишкових виробничих потужностей, які іноді мають компанії у своєму розпорядженні, але які не користуються відповідним внутрішнім попитом. До них можуть відноситися розвідані запаси природних ресурсів, конкретні потужності для виробництва певної продукції, які не можливо використати при виробництві інших товарів. Технологія виробництва

може дозволити компанії рентабельно випускати продукцію тільки при багатосерійному виробництві, у більших обсягах, ніж це потрібно для задоволення попиту у своїй країні;

➤ отримання більш високого прибутку. Відмінностями конкурентного середовища на закордонному ринку від вітчизняного є те, що виробник може там продати продукцію з більшою вигодою. Пов'язано це з тим, що на зовнішньому ринку товар може опинитися на іншому етапі життєвого циклу [1].

Етап зрілості всередині країни призводить до зниження внутрішніх цін, а для етапу зрілості продукції за кордоном буде характерним збільшення прибутків та продажів. Підвищення прибутковості може досягатися за рахунок розходження всередині країни та за кордоном державних заходів щодо оподаткування прибутків, регулювання цін:

➤ значних обсягів зарубіжного продажу, що робить національних товаровиробників менш залежними від внутрішніх економічних умов;

➤ зменшення витрат виробництва, що пов'язано з покриттям умовно - постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції, підвищенням ефективності за рахунок досвіду, набутого при виробництві великих партій продукції; масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їх значними партіями. Взагалі компанії можуть зменшувати свої витрати на 20-30% у випадку підвищення у 2 рази обсягів випуску продукції;

➤ розподілу ризику. Виробник може зменшувати коливання попиту, організовуючи збут на зарубіжних ринках, оскільки цикли ділової активності країн перебувають у різних фазах, а ті самі товари знаходяться на різних етапах життєвого циклу;

➤ знань та досвіду, отриманих фірмами у процесі роботи на закордонних ринках, що сприяє підвищенню ефективності їхньої діяльності при проведенні маркетингових операцій на внутрішньому ринку [1].

При імпортній діяльності підприємства отримують вигоди за рахунок:

➤ уникнення обмежень внутрішнього ринку, знижуючи витрати на виробництво, або підвищуючи якість продукції (наприклад, компенсування неочікуваних змін у доступі до вітчизняних джерел сировини змінами у імпорті сировини);

➤ отримання дешевих високоякісних матеріалів, комплектуючих, технологій для їхнього використання у своєму виробництві. Завдяки цьому компанія отримує більшу стійкість проти конкуренції з боку імпортованих готових виробів або ж сама може більш ефективно конкурувати на експортних ринках;

➤ використання надлишкових потужностей торговельно-збутової мережі;

➤ доповнення наявних асортиментних груп товарів, що дозволяє більше продукції запропонувати на продаж;

➤ можливості розподілу операційних ризиків, оскільки розширюючи мережу постачальників, компанія менше залежить від єдиного постачальника [1].

Вплив міжнародної торгівлі на вітчизняні імпортоконкуруючі фірми неоднозначний. Зіткнення інтересів фірми з конкуренцією з боку імпорту може призвести до негативних наслідків у вигляді звільнення частини робочої сили або до зменшення їх заробітної плати. Несприятливий ефект конкуренції з боку імпорту особливо помітний, якщо імпортоконкуруюча галузь функціонує в

специфічній сфері. Однак згадані втрати, що викликані конкуренцією імпорту, тимчасові. В економіці, що розвивається, невикористані ресурси будуть переміщуватись у більш продуктивні галузі, наприклад, у галузі, що виробляють продукцію на експорт, а імпортоконкуруючі фірми будуть пристосовуватись до сприйняття нових технологій, до попиту на нові товари і послуги та до їх виробництва.

Споживачі зацікавлені в міжнародній торгівлі, щоб:

- імпортувати споживчі товари за дешевшою ціною порівняно з вітчизняними або які за певними параметрами відрізняються від них у кращу сторону;
- імпортувати сировину та експортувати промислові товари, що знижує внутрішні витрати виробництва, дає можливість відмовитись від випуску виробів, виготовлення яких виключно залежить від іноземних постачальників;
- експортувати вітчизняні товари, а отримані кошти використати для імпорту.

Споживачі виграють від збільшення кількості й різноманітності товарів, нижчих цін, а завдяки цьому зростає рівень їхнього добробуту.

В економічній літературі існують численні теорії розвитку міжнародної торгівлі, які систематизовані у табл. 1.1.

**Таблиця 1.1**

**Теорії розвитку міжнародної торгівлі [16]**

№ п/п	Теорія	Сутність теорії розвитку міжнародної торгівлі
1	Теорія меркантилізму (mercantilism)	теорія і політика торгового капіталу періоду первісного нагромадження (європейські держави XVI-XVIII ст.). Згідно з підходами меркантилізму економічний добробут визначається кількістю придбаних дорогоцінних металів. Основний зміст меркантилізму полягає в обмеженні імпорту та збільшенні експорту.
2	Теорія абсолютних переваг (absolute advantage theory)	А. Сміт (A. Smith) запропонував теорію абсолютних переваг, яку протиставив меркантилізму. Теорія А. Сміта стала підґрунтям політики фрітрейдерства – вільної торгівлі
3	Теорія порівняльних переваг (comparative advantage theory)	Порівняльні переваги — це здатність виробляти товар із більш низькими витратами порівняно з виробництвом товарів у інших галузях країни (із більш низькими витратами заміщення). Першість стосовно виникнення ідеї порівняльних переваг належить Р. Торренсу (R. Torrens). Д. Рікардо (D. Ricardo) науково довів цю ідею та представив концептуально. Зважаючи на це назва концептуального підходу відображає подвійне авторство — теорія Рікардо - Торренса
4	Закони Дж. С. Мілла (J. S. Mill)	Подальшу розробку теоретичних проблем із напрямку дослідження порівняльних переваг і поглиблення цього спрямування відображають праці Дж. С. Мілла, який сформулював закони інтернаціональної вартості і міжнародної конкуренції
5	Теорія Хекшера – Оліна (Heckscher – Ohlin theory)	Теорія Хекшера – Оліна – це вчення, згідно з яким країна обирає спрямування експортного виробництва, заснованого на використанні ресурсу, якого багато; а спрямуванням для імпорту є виробництво, яке передбачає використання рідкісного ресурсу
6	Теорема вирівнювання цін факторів виробництва (the factor price equalization theorem)	Ситуація на внутрішньому ринку ресурсів окремих країн і експорт товарів взаємопов'язані. Якщо припустити, що має місце надлишок капіталу, то це зумовлює спеціалізацію на виробництві капіталомістких товарів і перелив надлишкового фактору виробництва в експортні галузі, що супроводжується зростанням цін на капітал. Аналогічно за надлишку праці виробляється більше трудомістких товарів, при цьому за рахунок збільшення попиту на працю береться зростання заробітної плати (ціна праці). Відповідні зміни відбуватимуться в іншій країні (країна-партнер) з тією лише різницею, що дефіцитний, у першій країні, фактор виробництва є надлишковим, і навпаки. Отже, у процесі міжнародної торгівлі відбувається вирівнювання цін факторів виробництва
7	Теорема Столпера – Семюелсона (Stolper – Samuelson theorem)	Теорема Столпера – Семюелсона показує як розподіляються доходи від зовнішньої торгівлі між власниками факторів виробництва. Послідовний вплив взаємопов'язаних економічних ефектів є таким: зростання світових цін на експортний товар зумовлює збільшення його пропозиції на зовнішньому ринку, це стимулює виробництво. Зростання ж обсягів готової продукції потребує більшого залучення ресурсів; на внутрішньому ринку підвищується попит на ресурсоінтенсивний фактор, а разом з тим і ціни на нього. Така ситуація веде до збільшення доходів власників відповідного (ресурсоінтенсивного фактора) і

№ п/п	Теорія	Сутність теорії розвитку міжнародної торгівлі
		одночасно зменшує доходи власників інших факторів виробництва. Отже, підвищення світових цін створює переваги у доходах власників інтенсивних факторів виробництва і, навпаки, погіршує стан власників інших факторів виробництва
8	Парадокс Леонтьєва (Leontief paradox)	В. Леонтьєв здійснив емпіричну перевірку основних положень теорії Хекшера – Оліна і дійшов парадоксальних висновків. Використовуючи модель міжгалузевого балансу «витрати-випуск», В. Леонтьєв показав, що в американському експорті переважають не капіталомісткі товари, як виходило з теорії Хекшера – Оліна, а трудомісткі. Отже, імпорт був представлений здебільшого капіталомісткими товарами
9	Модель альтернативних витрат Г. Хаберлера (G. Haberler)	На відміну від підходів Д. Рікардо, який брав за вихідну умову побудови моделі кількість товарів, що виробляється, і розглядав розбіжність у затратах робочого часу на їх виробництво, Г. Хаберлер (G. Haberler) запропонував інтерпретувати цей підхід інакше – на основі альтернативних витрат (або витрат заміщення)
10	Теорія технологічного розриву (theory of technological gap)	Теорія технологічного розриву розроблена М. Познером (M. Posner, який довів, що кожна індустріальна країна здатна зробити прорив у будь-якому напрямку науки, техніки, технології, у результаті якого одержані винаходи можуть бути освоєні виробництвом. Такі процеси, що відбуваються в індустріальних країнах, не збігаються у часі, тому у тих країнах, в яких були досягнуті технологічні переваги, виникають одночасно і переваги конкурентні. Це дає можливість цим країнам отримувати монопольну ренту. При цьому така ситуація може виникнути за однакової ресурсної забезпеченості країн – учасниць світової торгівлі.
11	Теорія життєвого циклу товару (product cycle theory)	Теорія життєвого циклу товару – це теорія, яка пояснює мотиви і спрямування зовнішньої торгівлі, зумовлені невідповідністю фаз життєвого циклу товарів у різних країнах
12	Теорія конкурентних переваг М. Портера (Porter's competitive advantage theory)	М. Портер (M. Porter) поєднав макроекономічний аналіз конкурентних переваг країни з дослідженням відмінностей розвитку фірм, що застосовують зовнішньоекономічні стратегії. За М. Портером, наявність в країні природних ресурсів не може стати конкурентною перевагою нації. Навпаки, країни з багатими природними ресурсами можуть відставати в економічному розвитку, а ті країни, які відчувають нестачу природних ресурсів, - активно розвиватися. Такий розвиток пов'язаний із набутими перевагами, але не з факторами виробництва і тим більше не з використанням природних ресурсів
13	Теорія внутрішньогалузевої торгівлі (intra-industry trade theory)	Історичними передумовами виникнення теорії внутрішньогалузевої торгівлі стали процеси активного розвитку міжнародного виробничого кооперування. Такий вид міжнародного співробітництва засновується на взаємодії окремих виробничих циклів, що відбувається за дислокації певних ланок виробничого ланцюга у різних країнах. При цьому зазначені виробничі цикли є тісно поєднаними і технологічно, а також економічно цілісними. Обмін готовими виробами, які належать до однієї й тієї ж номенклатури, а також окремими вузлами, деталями, компонентами кінцевого продукту, зумовив появу внутрішньогалузевої торгівлі (intra-industry trade), яка стала інтенсивно розвиватися разом з міжгалузевою торгівлею (inter-industry trade) і навіть витискати її
14	Сучасна теорія ефекту масштабу	За напрямом дослідження проявів ефекту масштабу в умовах сучасного стану ринкових структур найбільший внесок зробили М. Кемп (M. Kemp) і П. Кругман (P. Krugman). Вони довели, що незважаючи на той факт, що певні країни володіють приблизно однаковим ресурсним потенціалом, однаково існують умови, за яких товарообмін між ними буде вигідним, а саме – за умов спеціалізації у галузях, яким властивий ефект масового виробництва. Спільний інтерес країн – учасниць товарообміну полягає у тому, що виникає можливість розширити виробництво і знизити витрати – реалізувати ефект масштабу. Для цього потрібен емкий ринок, тобто світовий
15	Теорія перехресного попиту С. Ліндера (overlapping demand theory)	Теорія перехресного попиту С. Ліндера (S. Linder), або теорія подібності переваг, пояснює міжнародну торгівлю серед розвинених країн, спираючись на факт відповідності обсягу і структури попиту певному рівню доходів на душу населення. Країна, яка досягла високого рівня споживання може експортувати товарні надлишки, але цей товар має відповідати можливостям споживача з певним рівнем добробуту. Тому експортний товар певного рівня споживання має шукати ринок збуту серед країн з аналогічним середньодушовим доходом
16	Теорема Рибчинського (Rybczynski theorem)	Наукова ідея Т. Рибчинського, представлена як обґрунтована ним теорема на основі аналізу зовнішньоторговельної моделі загальної рівноваги. Зміст теореми Рибчинського полягає у тому, що збільшення одного фактору виробництва (наприклад, капіталу) повинно зумовити абсолютне розширення виробництва того товару, випуск якого пов'язаний з відносно інтенсивнішим використанням саме цього фактору (порівняно з іншим, наприклад, працею) і до скорочення виробництва іншого товару, випуск якого засновується на посиленому використанні іншого фактору (тобто праці). Якщо капіталоозброєність праці в економіці у цілому зростає, то виробництво розширюється саме у капіталомісткій галузі, тоді як у працемісткій галузі обсяг виробництва скорочується. Отже, збільшення пропозиції і використання одного з факторів виробництва веде до непропорційно більшого зростання виробництва і доходів у тій галузі, в якій цей фактор виробництва використовується найбільш інтенсивно, і зменшення виробництва і доходів у галузі, в якій він застосовується менш інтенсивно. Таке

№ п/п	Теорія	Сутність теорії розвитку міжнародної торгівлі
		співвідношення дозволяє встановити зв'язок між розвитком зовнішньої торгівлі та економічним зростанням
17	Теорія митного союзу (theory of Customs Union)	Теорія митного союзу є найбільш розвиненим у сучасній науковій літературі спрямуванням досліджень інтеграційних процесів. Митний союз є одним з п'яти етапів інтеграції. Згідно з критерієм ускладнення організаційної форми об'єднання місце митного союзу визначається так: преференційні угоди, зони вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз. Одним із засновників теорії митного союзу є Дж. Вінер (J. Viner), який представив свої ідеї у книзі «The Customs Union Issue» (1950); з його послідовників найбільш відомі праці Дж. Міда (J. Meade), зокрема, «The Theory of Customs Union» (1955). Дж. Вінером визначені два ефекти – ефект розширення торгівлі (trade creation) та ефект згортання торгівлі (trade diversion)

Представниками меркантилізму економічної думки можна назвати таких науковців, як У. Стаффорд (W. Stafford), Т. Ман (T. Mann), Д. Стюарт (J. Steuart), А. де Монкретьєн (A. de Montchrestien), А. Сєрра (A. Serra) та ін. У своїй еволюції меркантилізм пройшов два етапи:

- 1) ранній меркантилізм XVI ст.;
- 2) пізній меркантилізм XVII-XVIII ст. [12].

1. Ранній меркантилізм, або інакше – монетаризм, засновувався на теорії «грошового балансу». Залучення та утримання грошей в країні забезпечувало збільшення багатства суспільства і держави. Вивіз грошей був заборонений як громадянам країни, так і іноземцям; металеві і паперові знаки мали витратитися лише всередині країни.

Основні положення раннього меркантилізму:

- а) багатство суспільства створюється у сфері обігу;
- б) основним багатством є золоті та срібні гроші, в
- в) мета державної політики у сфері зовнішній торгівлі – нагромадження в країні таких надходжень (золота і срібла).

2. Пізній меркантилізм засновувався на теорії активного торгового балансу. На теоретичній основі пізнього меркантилізму почав формуватися протекціонізм економічної політики держави. Одним з основних положень теорії меркантилізму XVII-XVIII ст. є перевищення експорту над імпортом, що забезпечує приплив грошей з-за кордону і сприяє зростанню національного багатства. Звідси відповідна зовнішньоторговельна політика держави: субсидії експортним галузям і суб'єктам господарювання, заохочення експорту готової продукції та заборона вивозу сировини, обмеження імпорту тих товарів, які можуть становити конкуренцію вітчизняним аналогам та ін. [12].

Основні положення пізнього меркантилізму:

а) вивіз товарів за кордон має перевищувати ввіз, при цьому цінність імпорту визначається лише тим, наскільки він стимулює, а отже, зростанню сприяє експорт;

б) для забезпечення активного торгового балансу можуть бути використані два способи – по-перше, вивіз готової продукції (більш дохідної порівняно з сировиною); по-друге, через надання посередницьких послуг у здійсненні зовнішньоторговельних операцій за наявності контролю держави за вивозом коштів за кордон;

в) застосування мита дозволяє заохочувати вивіз товарів і обмежувати ввіз [12].

Сучасний протекціонізм розглядається не як обов'язкова та виняткова модель розвитку, а як окремий випадок економічної політики.

Мотиви сучасного протекціонізму: захист новітніх («молодих») видів виробництва і галузей; запобігання виникненню на національному ринку явищ імпортного демпінгу; сприяння диверсифікації виробництва; створення умов для збільшення зайнятості; підтримка оборонної промисловості тощо.

Абсолютні переваги – це можливість країни виробляти певний товар із меншими витратами порівняно з іншими країнами. А. Смітом було доведено, що зовнішня торгівля створює позитивний ефект збільшення національного багатства, без застосування додаткових ресурсів. Обґрунтування цього положення полягає у такому. Зазвичай експортується той товар, який ціниться вище за кордоном, ніж в країні його виготовлення, оскільки там він дефіцитний. Через це товар дає експортний дохід, який вищий порівняно з тим, який утворюється на внутрішньому ринку. В умовах закритої економіки і за відсутності зовнішньої торгівлі для аналогічного приросту доходу необхідно було б залучати додаткові ресурси – без цього такий приріст був би неможливим [12].

На підставі доказів, що зовнішня торгівля веде до збільшення національного багатства А. Сміт вивів правила ефективних експортних позицій країни, а саме:

- 1) експортувати варто той товар, відповідно якого в країні досягнуті абсолютні конкурентні переваги;
- 2) абсолютні переваги досягаються тоді, коли національний товар має більш низькі витрати порівняно з витратами інших держав на виробництво аналога [12].

Здійснюючи експорт товарів, за якими витрати виробництва нижчі, ніж за кордоном, варто одночасно імпортувати ті товари, що мають більш високий рівень витрат всередині країни порівняно з виробництвом поза її межами. Як наслідок, кожна з країн буде виробляти дешевші товари понад внутрішньої потреби, здійснюючи обмін надлишками із закордонними партнерами за наявності взаємної вигоди.

В економічній системі А. Сміта були визначені об'єктивні умови міжнародної спеціалізації, а саме: якщо витрати виробництва певного товару однієї нації нижчі порівняно з витратами виробництва іншої нації, то перша з них має абсолютні переваги і може спеціалізуватися на виробництві та торгівлі цим товаром. За умов пріоритетного розвитку галузей, що досягли абсолютних переваг, результатом орієнтації країн на ефективну спеціалізацію стає природний процес міжнародного поділу праці [12].

Взаємні вигоди учасників міжнародної торгівлі, за А. Смітом, визначаються так:

- 1) міжнародна спеціалізація веде до збільшення загальної кількості товарів, що випускаються у всіх учасників світової торгівлі;
- 2) світова торгівля дозволяє одержати більше товарів, у ширшому асортименті та за нижчими цінами.

А. Сміт виділяв:

- 1) природні переваги країни (кліматичні, природні умови);
- 2) набуті переваги, ті, які визначаються спеціалізацією виробництва [12].

Сучасний підхід до використання теорії абсолютних переваг потребує урахування таких визначальних факторів, як використання наукових і технологічних досягнень, оскільки саме вони забезпечують набуті конкурентні якості країни.

Завдяки обґрунтуванню ідеї порівняльних переваг стало доведеним вигідність міжнародної торгівлі навіть у тому випадку, коли не існує певних абсолютних переваг, але є для цього підстави з позиції зіставлення цін (витрат) на внутрішньому ринку різних країн.

Порівняльні переваги можна спостерігати там, де для виробництва двох товарів необхідна різна кількість праці. Коли виробництво характеризується різними витратами праці. Це означає, що внутрішні альтернативні вартості двох товарів у різних країнах різні, внаслідок цього внутрішні співвідношення цін до встановлення торговельних відносин також різні, отже, виникають підстави для виникнення альтернативної вартості [12].

Згідно з цією теорією необхідним є зіставлення витрат виробництва не тільки однотипних товарів різних країн, а й різнорідних товарів усередині країни. Може скластися ситуація, за якої продукція певної галузі окремо взятої країни має нижчі витрати, ніж у інших країнах, але вищі, ніж продукція вітчизняної найбільш розвинутої галузі. Тому слід відмовитись від порівняльно менш ефективного виробництва, а ресурси, що вивільнилися, спрямувати у більш ефективне виробництво. Це означає, що експортна галузь має бути більш високопродуктивною порівняно з іншими галузями країни. Тоді збільшення частки цього виду виробництва дозволить країні збільшити свій національний дохід.

Критерії вибору експортного та імпортного спрямування для максимізації вигоди від зовнішньої торгівлі, за Д. Рікардо:

- 1) експортується товар, який має порівняльні переваги стосовно інших товарів внутрішнього ринку, а імпортується той, який таких переваг не досяг;
- 2) експортний товар може стати імпортом для іншої країни у разі, якщо його порівняльні національні витрати будуть нижчі, ніж відносні витрати аналога в іншій країні.

Висновки Д. Рікардо побудовані на вимірі відносних цін у годинах праці. У наш час до таких самих висновків можна дійти, піддавши порівнянню ціни (витрати) у доларовому еквіваленті або в євро, унаслідок того, що всі види валют функціонують у режимі обмінного валютного курсу [12].

Закон інтернаціональної вартості Дж. С. Мілла відображає діапазон світової ціни товару. Дж. С. Мілл довів, що нижчі порівняльні ціни товару будуть виштовхувати його з країни, і він стане об'єктом зовнішньоекономічної експансії. Товар же з відносно високими цінами буде поступатися місцем імпорту. Світова ціна встановлюється у межах відносних цін, які існували в країнах до початку обміну [12].

Сутність законів міжнародної конкуренції полягає у такому: спеціалізація веде до рівноваги у вигодах; умовою повної або часткової спеціалізації є нерівність у доходах від виробництва; можливість повної виробничої спеціалізації визначається еластичністю заміни у споживанні товарів, що виробляються, і відносним вирівнюванням абсолютних вигід держав, які беруть участь у міжнародному обміні.

Е. Хекшер (E. Heckscher) і Б. Олін (B. Ohlin) запропонували двох факторну модель зовнішньої торгівлі, включивши до її складу, крім праці, дію ще одного фактору виробництва – капіталу, розвинувши таким чином теорію порівняльних переваг Д. Рікардо [12].



Теорія Е. Хекшера та Б. Оліна при обґрунтуванні можливості країн щодо участі у міжнародному обміні спирається на науковий прийом, застосований Д. Рікардо, – порівняння відносних цін. Але якщо Д. Рікардо в основу дослідження поклав відносні ціни товарів, то Е. Хекшер та Б. Олін – відносні ціни ресурсів. За теорією Хекшера – Оліна, фактори виробництва розподілені між країнами нерівномірно, вони є диференційованими за ознаками кількості та якості [12].

Відносні ціни ресурсів залежать від їх насиченості та рідкості. Ресурс якого багато - дешевший, рідкісний – відносно дорогий. Із цього витікає визначення критеріїв вибору спрямувань зовнішньої торгівлі залежно від наявності ресурсів, а саме: 1) експорту має підлягати товар, який містить насичений ресурс, а імпортуватися той, при виробництві якого використовується рідкісний ресурс; 2) спеціалізація всередині країни має будуватися на використанні більш дешевого ресурсу – якщо капітал є дешевим, то орієнтуватися треба на капіталомістку продукцію, якщо праця є дешевою – то на трудомістку [12].

Сучасна структура зовнішньої торгівлі різних країн у цілому підтверджує правильність теорії Хекшера – Оліна, згідно з якою модель міжнародної торгівлі пов'язана зі структурою економіки країн, які вступають у зовнішньоторговельні відносини, а також із внутрішнім розподілом прибутків. За сучасних умов не можна ігнорувати процеси, які відбуваються у міжнародному переміщенні факторів виробництва і зумовлюють послаблення значимості індивідуальних відмінностей країн, заснованих на ресурсному потенціалі. Міжнародний рух капіталу змінює зовнішню торгівлю, приводить до однакової забезпеченості факторами виробництва у різних країнах і ліквідує різницю у нормах прибутку [12].

Вагомий внесок у розвиток і уточнення моделі Хекшера – Оліна здійснив П. Семюелсон (P. Samuelson). Зроблений ним економічний синтез можна подати у вигляді теореми: у разі однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції та повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами. Теорема вирівнювання цін факторів виробництва відома також під назвою теорема HOS – теорема Хекшера – Оліна – Семюелсона [12].

Дослідження П. Семюелсона доводять, що в умовах сучасних економічних відносин виділяють не поглиблення розбіжності національних цін на ресурси, а наближення до певного міжнародного рівня (тобто відбувається вирівнювання цін) [12]. Визначальне положення теореми, виведеної В. Стопером (W. Stolper) і П. Семюелсоном (P. Samuelson), можна сформулювати так: якщо відсутнє спільне виробництво, а економіка характеризується досконалою конкуренцією (тобто ціна кінцевого продукту дорівнює сумі цін факторів виробництва), то ціна продукту змінюється настільки, наскільки в середньому змінюється ціна факторів виробництва [11].

За умов здійснення зовнішньої торгівлі, наприклад, праценадлишковою країною, ціна праці має зростати більшою мірою порівняно з ціною товару для того, щоб було компенсовано зменшення ціни капіталу. Таке випереджальне збільшення ціни праці у зіставленні з ціною товару, що реалізується на зовнішньому ринку, має назву ефект підсилення (magnification effect).

Порівнюючи виробництво працемісткого товару і капіталомісткого, необхідно зазначити таке: оскільки зростання відносних витрат на виробництво

працемісткого товару супроводжується збільшенням відношення ціни праці до ціни капіталу, тоді ціна послуг праці зростає стосовно обох товарів, а ціна послуг капіталу – знижується. Відповідно реальна винагорода власників праці зростає, а власників капіталу – знижується.

Подальший пошук привів до думки щодо необхідності введення розширеного тлумачення теорії Хекшера-Оліна. Сутність розширеного підходу полягає у тому, що, визначаючи місце країни у міжнародній торгівлі і здійснюючи аналіз її зовнішньоторговельних потоків, слід враховувати щонайменше три додаткові обставини:

- 1) неоднорідність ресурсів;
- 2) використання у виробничих процесах природних ресурсів, беручи до уваги масштаби вкладення капіталу;
- 3) залежність місця країни у міжнародному поділі праці від впливу зовнішньоторговельної політики держави [12].

1. Неоднорідність ресурсів обґрунтована на основі більш докладної (чотирьохфакторної) моделі факторів виробництва, яка дістала назву «модель кваліфікації робочої сили». Рівень кваліфікації робочої сили став причиною того, що в американському експорті виявилась відносна надлишковість праці як економічного ресурсу, а в експорті країн, що розвиваються, була представлена продукція, що потребувала значних витрат некваліфікованої праці [18].

2. Положення про використання у виробничих процесах природних ресурсів, враховуючи масштаби вкладення капіталу, дозволило пояснити капіталомісткість експорту країн, що розвиваються (багатих природними ресурсами) на фоні того, що капітал у цих країнах не є відносно надлишковим фактором виробництва [18].

3. Вплив зовнішньоторговельної політики держави як фактору, що суттєво визначає місце країни у міжнародному поділі праці, є об'єктивно зумовленим, враховуючи роль державного регулювання в системі ринкових відносин сучасного типу. Зовнішньоторговельна політика може стимулювати вітчизняне виробництво таких товарів і послуг, які передбачають використання стосовно дефіцитних факторів виробництва або будь-що інше [18].

Модель альтернативних витрат Г. Хаберлера передбачає графічну побудову та аналіз кривої виробничих можливостей у рамках ситуації двокрайнової економіки і дозволяє визначити оптимальне співвідношення у виробництві товарів за умов використання наявних ресурсів і новітньої (найліпшої) технології. Країни, як показують дослідження Г. Хаберлера, експортують переважно продукцію тих галузей, в яких вони володіють ексклюзивною технологією. У разі поширення такої технології та її доступності до використання в інших країнах експорт згаданої країни поступово падає, що породжує зміни у структурі світової торгівлі. Потрібно зазначити, що підходи, запропоновані Г. Хаберлером стосовно використання стандартної моделі економіки як основного інструмента дослідження процесів міжнародної торгівлі, тісно пов'язані з теорією технологічного розриву [12].

Автором теорії життєвого циклу товару є Р. Вернон (R. Vernon). Як і М. Познер, він спрямував наукові дослідження на з'ясування конкурентних переваг національних фірм в умовах розриву різних країн, викликані існуючими умовами виробництва. Але Р. Вернон такий розрив пов'язав не з розбіжністю в освоєнні

технічного прогресу, а з місцеположенням товару у точці проходження ним фази розвитку виробництва [12].

Р. Вернон досліджував якісні зміни у сприйнятті товару покупцем, що відбуваються протягом життя товару – від впровадження, зростання, зрілості і до спаду. В теорії продуктового циклу, як правило, виділяються три етапи:

- 1) поява нового продукту на ринку (new product stage);
- 2) зрілість продукту (standardized product stage);
- 3) випуск стандартизованого продукту (maturing product stage) [12].

Переміщення товару з внутрішнього ринку на зовнішній виникає по мірі досягнення фази зростання та, особливо, зрілості. Підставою для цього слугує те, що національні ринки освоюють різні цикли виробництва неодноразом, тобто має місце розбіжність фаз життєвого циклу в окремих країнах. Це дозволяє, по-перше, одержувати на зовнішньому ринку монополістичний прибуток; по-друге, подовжувати життя товару в найбільш продуктивній фазі, яка дає фірмі найбільшу масу прибутку, якщо товар буде експортуватися.

Міжнаціональні перепади фаз життєвого циклу товару створюють умови для одержання монопольного прибутку винятково при здійсненні зовнішньоекономічних стратегій.

М. Портер довів, що успіхи країн з багатою експортною складовою зумовлені сучасними конкурентними перевагами фірм, які ґрунтуються на постійно здійснюваних інноваціях та оновленні технологій.

У своїй теорії М. Портер виділив чотири детермінанти («ромб національних переваг») – складові успіху, які визначають стан середовища, всередині якого формуються конкурентні переваги галузей і фірм, а саме:

1. Параметри факторів виробництва. Це насамперед фактори, пов'язані з науково-технічним прогресом, – інформаційна, наукова і технічна забезпеченість та стан ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури, а також, крім того, традиційні фактори виробництва – праця, земля, капітал, підприємницька активність.

2. Стратегія фірми має відповідати становищу фірми у галузі і стану ринку. Правильно обрана стратегія передбачає формування прогресивної бізнес-структури, заснованої на ефективному менеджменті.

3. Параметри попиту. Це насамперед місткість ринку, його динаміка, диференціація, рівень вимог покупців до якості товару.

4. Споріднені і підтримуючі галузі забезпечують експортні галузі необхідними матеріалами, комплектуючими виробами, інформацією [12].

Це єдність взаємопов'язаних галузей – кластер. М. Портер підкреслював, що на світовому ринку існує конкуренція фірми, а не урядів. Уряди можуть лише сприяти успіху конкурентної боротьби вітчизняних виробників. Держава може посилити фактори успіху фірми шляхом виваженої економічної політики, підтримки інноваційного процесу і стимулювання експорту [12].

Провідна роль у розвитку теоретичних та емпіричних досліджень внутрішньогалузевої торгівлі належить таким науковцям, як Х. Грубель (G. Grubel), П. Ллойд (P. Lloyd), Б. Баласса (B. Balassa), К. Ланкастер (K. Lancaster), П. Кругман (P. Krugman), П. Армінгтон (P. Armington), Е. Хелпман (E. Helpman) та ін.

Проведені дослідження показали, що інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі, порівняно з базовими галузями, тим вища, чим більш технологічно

насиченою є галузь. Особливо високою буде частка внутрішньогалузевої торгівлі в торгівлі хімічними продуктами, машинами, транспортними засобами, тобто науково- і техномісткими товарами. Закономірно, що чим більш промислово розвиненою є країна, тим вищою у структурі виробництва буде частка науково- і техномісткими галузей, тим більшою може бути частка внутрішньогалузевої торгівлі у зовнішньому товарообігу.

Х. Грубель досліджував феномен внутрішньогалузевої торгівлі і в іншому аспекті. Зокрема, він дав пояснення цього явища через розбіжність розподілу доходів у різних країнах.

Для визначення галузевої співпорядкованості товарної номенклатури при здійсненні внутрішньогалузевої торгівлі Х. Грубель і П. Ллойд запропонували використовувати Стандартну міжнародну торгівлю класифікацію (Standart International Trade Classification – SITC) [12].

Для пояснення феномена внутрішньогалузевої торгівлі часто використовують ідеї М. Кемпа і П. Кругмана та теорію перехресного попиту С. Ліндера.

Модель М. Кемпа, яка графічно відображає трансформацію виробничих потужностей при випуску двох товарів, демонструє можливі випадки розвитку зовнішньої торгівлі. За наявності зростаючого ефекту масштабу розвиток зовнішньої торгівлі може зумовити такі зміни в економіці: 1) виробництво може повністю спеціалізуватися на одному з двох товарів, який і буде експортуватися, або 2) вироблятимуться обидва товари, тоді для з'ясування орієнтирів експорту має залучатися додаткова інформація.

Модель П. Кругмана заснована на принципі одночасного вивчення двох економічних явищ – масштабів виробництва і монополістичної конкуренції. П. Кругман спростовує висновки традиційної теорії міжнародної торгівлі стосовно того, що за умов ідентичності смаків та уподобань споживачів у двох взятих за приклад країнах, майже при однаковому рівні і подібній структурі доходів населення та наявності приблизно однакових факторів виробництва (за показниками обсягу і структури), – міжнародний товарообмін неможливий. П. Кругман довів, що якщо торгівля між такими країнами відбуватиметься, то це принесе збільшенню обсягів торгівлі для кожної фірми у кожній з країн. Як наслідок, розширення ринку веде до зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції, що реалізується, тобто відбувається економія витрат на масштабах виробництва [12].

С. Ліндер стверджував, що насиченість попиту на внутрішньому ринку є головною умовою того, що товаропотоки спрямовуватимуться назовні. Оптимальний результат експорту може бути досягнутий у тому випадку, коли інша країна матиме структуру попиту подібну до структури попиту країни походження товару. Передумовою найбільш інтенсивної взаємної торгівлі є високий рівень доходу населення, який властивий країнам-партнерам, – за таких умов спостерігається найбільший перетин структур попиту.

С. Ліндер вважав, що його висновки можуть бути застосовані тільки до торгівлі продукцією обробної промисловості, а торгівля природними ресурсами має пояснюватися традиційно – на основі теорії порівняльних переваг і концепції Хекшера – Оліна [12].

Концепція С. Лідера ґрунтується на аналізі попиту. С. Ліндер враховує фактор «смаки і переваги споживача» і стверджує, що вони значною мірою

обумовлюються доходами людей, а отже, для окремо взятої країни середній дохід у розрахунку на душу населення зумовлює специфіковану для кожної країни структуру попиту. Унікальна структура попиту кореспондується зі структурою виробництва товарів і товарний асортимент у підсумку визначає експорт країни. Коли країни (кожна зі своєю специфікою внутрішнього споживання) вступають у відносини товарного обміну, то до його сфери потрапляють ті товари, які споживаються у обох країнах, тобто на які існує перехресний попит (*overlapping demand*) [13].

Т. Рибчинський, досліджуючи результати впливу зовнішньої торгівлі на розвиток внутрішнього ринку і формування його структури, висловив думку, що за незмінності цін на товари і фактори виробництва, збільшення одного виду виробництва завдяки успішному експорту зумовить скорочення випуску і частку інших галузей. Така ситуація найбільш показова для малих країн – Голландії (так звана голландська хвороба), Великої Британії, Норвегії та інших країн, в яких унаслідок інтенсивної розробки родовищ корисних копалин відбулось прискорене перетікання ресурсів із галузі в галузь. У Голландії, наприклад, превалююча орієнтація ресурсів на видобуток нафти погіршила умови економічного розвитку машинобудівної галузі.

Теорема Т. Рибчинського заклала основу теорії деіндустріалізації, у рамках якої досліджується ефект руйнівного економічного зростання [13].

Виникнення ефекту розширення торгівлі (*trade creation*) пов'язано з тим, що за умов інтеграційного об'єднання внаслідок лібералізації відносин між членами такого угруповання збільшуються внутрішні товаропотоки. Виникнення ефекту згортання торгівлі (*trade diversion*) зумовлено тим, що практика протекціонізму, яка застосовується країнами-членами інтеграційного об'єднання, зменшує торгівлю з третіми країнами.

Ефект розширення торгівлі виявляється тоді, коли економічно обґрунтованим (з огляду на більш ефективне використання ресурсів та нижчі витрати виробництва) є надходження певного товару з інших країн інтеграційного об'єднання, ніж виготовлення такого продукту у межах національної системи господарювання. За зазначених умов дія ефекту розширення торгівлі – позитивна.

Ефект згортання торгівлі виникає у разі, якщо витрати на виробництво певного товару у третіх країнах нижчі, ніж у країнах постачальників, які є членами інтеграційного об'єднання. За таких умов для національної економіки окремо взятої країни – члена угруповання, імпорт товарів із третіх країн був би більш вигідним, ніж його ввіз з якоїсь з країн об'єднання. Це означає, що дія ефекту згортання торгівлі – негативна.

Обидва ефекти діють разом, тому загальний результат участі певної країни в інтеграційному процесі визначається через зіставлення приросту та зниження добробуту країни, а саме, в абсолютному вимірі ефект розширення торгівлі має перевищувати ефект згортання торгівлі.

Процес розвитку міжнародної торгівлі в Україні поділяють на три етапи.

*Перший (1918-1987 рр.)* – радянські роки. Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались по-різному: в роки «холодної» війни менш інтенсивно, а пізніше більш інтенсивно. В цілому в період 1960-1985 рр. обсяги зовнішньоторговельного обігу мали стабільну тенденцію до зростання. Проте починаючи з середини 1980-х рр. обсяги зовнішньоторговельного обігу почали різко скорочуватись, що було обумовлено

низкою негативних чинників, серед яких можна виокремити наступні:

- відстала стратегія і структура зовнішньоторговельного обігу, його переважна сировинна спрямованість;
- незадовільне використання експортного потенціалу обробної промисловості, особливо машинобудування;
- нераціональний характер імпорту: в країну ввозився широкий асортимент продукції, яку можна було виробляти на вітчизняних підприємствах;
- недостатнє використання нових форм зовнішньоекономічних зв'язків, зокрема мова йде про компенсаційні угоди, ліцензійну торгівлю та ін. Основною формою міжнародного економічного співробітництва за часів СРСР була міжнародна торгівля;
- відчуження безпосередніх виробників від зовнішніх ринків: підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки. Всі питання виходу на зовнішні ринки знаходились у віданні держави, що негативно впливало на зацікавленість виробників у підвищенні конкурентоспроможності експортної продукції.

Зазначені негативні чинники стали результатом екстенсивного економічного росту в країнах СРСР, метою якого були кількісні результати, а не якісні. За цих умов якість продукції, її конкурентоспроможність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що не сприяло соціально-економічному розвитку країни [7].

*Другий етап (1987-1991 рр.)* – роки перебудови економіки. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління зовнішньоекономічної діяльності. Відбувається перебудова зовнішньоторгового апарату на рівні підприємств, регіонів і країни в цілому. Розширено права міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, встановлення прямих зав'язків, розвитку виробничої і науково-технічної кооперації. Проблеми даного етапу були обумовлені головним чином тим, що підприємства, отримавши право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним досвідом ведення експортно-імпортних операцій, достатніми знаннями в галузі ділових відносин і етиці міжнародного бізнесу [7].

*Третій етап (1991 р. - по теперішній час).* Період реформування і розвитку зовнішньоекономічної діяльності і її управління в Україні як суверенній державі. На даному етапі відбувається формування законодавчої бази в сфері зовнішньоекономічної діяльності, спостерігається зростання обсягу зовнішньоторговельного обігу, розширюється географія зовнішньоекономічних зав'язків. В той же час, в Україні залишається багато проблем в сфері зовнішньоекономічної діяльності, характерних для радянського періоду розвитку: структура зовнішньоторговельного обігу, як і раніше, має переважно сировинний характер, все ще нераціональним залишається імпорт, недостатньо ефективно застосовуються нові форми міжнародної економічної діяльності, зокрема такі, як спільні підприємства з іноземним капіталом. Великої уваги вимагають і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато інших [7].

Міжнародна торгівля дозволяє подолати обмеженість національної бази

ресурсів, вузькість внутрішнього ринку, підвищити темпи економічного зростання, оптимізувати використання природних ресурсів і робочої сили. Міжнародна торгівля відрізняється низькою особливостей, які покладені в основу класифікації її форм. Основні з них такі:

- механізм регулювання торговельно-економічних відносин між країнами (групами країн);
- специфіка взаємодії експортерів та імпортерів;
- особливості предмета торгівлі [7].

В основу класифікації за специфікою механізму регулювання покладена наявність міждержавних і багатосторонніх угод, які визначають тип торговельного режиму даної країни з кожною окремою країною - партнером. При цьому виокремлюють чотири форми міжнародної торгівлі:

- звичайна;
- за режимом найбільшого сприяння;
- преференційна;
- дискримінаційна.

При класифікації за специфікою взаємодії суб'єктів головним критерієм є ступінь економічної взаємозалежності та права і обов'язків покупця і продавця. У такій класифікації також виокремлюють чотири форми міжнародної торгівлі:

- традиційна (проста) торгівля;
- торгівля за кооперацією;
- зустрічна (компенсаційна) торгівля;
- оренда (лізинг).

В основу класифікації за специфікою предмета торгівлі покладені безпосередньо властивості товару. За цими класифікаційними ознаками також виділяють чотири форми міжнародної торгівлі:

- торгівля сировинними товарами;
- торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням (товари широкого вжитку, машинно-технічною продукцією, яка представлена готовою продукцією, продукцією в розібраному виді та комплектним обладнанням);
- торгівля продукцією інтелектуальної праці (патенти, ліцензії, інжинірингові послуги);
- торгівля послугами.

За режиму звичайної торгівлі між країнами відсутні торговельно-економічні відносини. В цих умовах застосовуються підвищені ставки мита, кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (непільгова) система оподаткування імпортованих товарів.

Торгівля за режимом найбільшого сприяння (РНС) передбачає, що держави на взаємній основі надають пільги щодо ставок мита і митних зборів, керуються розробленими і затвердженими правилами здійснення зовнішньоторгівельної діяльності.

Торгівля за режимом найбільшого сприяння є основним принципом системи ГАТТ. Якщо країна А надала преференцію країні Б, яка є членом ГАТТ-СОТ, то ця преференція поширюється і на решту країн-членів. Якщо країна не є членом ГАТТ, то преференція поширюється лише на ті країни, з яким підписано договір про торгівлю за режимом найбільшого сприяння (РНС) [7].

Преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій на

взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торгівельному режимі. Преференції стосуються таких сфер, як митний тариф, оподаткування, кількісні обмеження, валютні операції, кредитування, страхування, стандартизація, ціноутворення.

Преференції надаються на підставі участі в митних та економічних союзах, міжнародних організаціях, у результаті двох- та багатосторонніх домовленостей та угод. Існують преференції стосовно країн, що розвиваються, вони надаються в односторонньому порядку. Ця система існує в ЄС, пільги стосуються переважно готових виробів і напівфабрикатів [7].

До різновиду преференційної торгівлі відноситься і прикордонна. Умови прикордонної торгівлі регулюються міждержавними домовленостями. Виручка від неї залишається у розпорядженні місцевих органів влади і, як правило, спрямовується на розвиток прикордонного регіону. Регулювання прикордонної торгівлі здійснюється відповідно до Положення щодо прикордонної торгівлі (ГАТТ 1947 р. ст. 24 «Територіальне застосування - Прикордонна торгівля - Митні союзи та зони вільної торгівлі», Домовленості про тлумачення даної статті 1994 р.) [7].

Дискримінаційна торгівля виникає у разі застосування в міжнародній торгівлі жорстких обмежувальних заходів (ембарго, торгівельний бойкот, торговельна блокада) та інших інструментів, які дискримінують права торговельного партнера. На практиці дискримінаційна торгівля використовуються як метод тиску на країну, що порушує норми міжнародного права.

Найпоширенішою формою міжнародної торгівлі є традиційна (проста) торгівля. Згідно Віденської конвенції 1980 р., при традиційній торгівлі до обов'язків продавця (експортера) входить поставка товару та передача документів і права власності на нього, а до обов'язків покупця (імпортера) - сплата товару та його отримання згідно до умов договору. Після здійснення поставки у сторін зобов'язань більше не виникає і вони вільні змінити споживача або постачальника без юридичних наслідків [7].

Торгівля за кооперацією, на відміну від традиційної торгівлі, характеризується довгостроковою узгодженістю безпосередніх виробничих зв'язків. Сутність торгівлі за кооперацією полягає у тому, що юридично самостійні виробники різних країн домовляються про створення продукції, яка відповідає конкретним параметрам і потребам покупця.

При виробничій кооперації сторони домовляються:

- про умови спільної діяльності;
- про координацію господарської діяльності в різних країнах;
- про закріплення в договірному порядку об'єктів кооперування (готових виробів, компонентів, напівфабрикатів, технологій);
- про розподіл завдань у межах узгодженої програми і закріплення відповідних спеціалізацій;
- про здійснення взаємних або односторонніх поставок за узгодженим графіком виконання виробничих програм;
- про довгостроковість і стабільність відносин.

Найбільш поширена виробнича кооперація у автомобільній, суднобудівельній, тракторобудівельній, електротехнічній (зокрема виробництво побутових приладів) сферах.



У сучасних умовах глобалізації та діджиталізації суспільства набуває поширення кооперація у сфері науково-технічних розробок та досліджень. Міжнародна науково-технічна кооперація передбачає використання фундаментальних і прикладних досліджень, технічних розробок, дослідного виробництва, освоєння і поширення нововведень. Кооперування завершується виготовленням дослідного зразка товару та його виробництвом.

Збутова кооперація націлена на створення спільних збутових підприємств, консорціумів, використання існуючих каналів розподілу в різних країнах. Збутова кооперація здебільшого поєднується з маркетинговою кооперацією, що знаходить відображення у спільному проведенні рекламних кампаній, акцій із стимулювання збуту, в обміні комерційною інформацією, узгодженні товарних і цінових політик.

Промислове співробітництво є комбінацією виробничої, науково-технічної, збутової та маркетингової кооперації.

Найбільш поширеною є класифікація міжнародної кооперації за наступними критеріями:

- за об'єктом зв'язків: виробнича, науково-технічна, збутова, маркетингова, промислове співробітництво;
- за кількістю предметів: однопредметна, багатопредметна;
- за кількістю сторін: одностороння, багатостороння;
- за територіальним охопленням: локальна, регіональна, міжрегіональна, глобальна;
- за стадіями відтворювального процесу: передвиробнича, виробнича, комерційна;
- за структурою зв'язків: внутрішньофірмова, міжфірмова, внутрішньогалузева, міжгалузева, горизонтальна, вертикальна, змішана;
- за організаційними формами: договірні, спільні програми, спільні підприємства.

У компенсаційній (зустрічній) торгівлі специфіка взаємовідносин експортера та імпортера полягає в тому, що продаж товарів пов'язується з відповідною закупкою товарів. При цьому оплата здійснюється поставками товарів чи послуг на доповнення або замість фінансового врегулювання, а угода оформлюється одним або декількома контрактами. Цей вид торгівлі складається з товарообмінної (бартерної) торгівлі, зустрічної торгівлі, зворотної закупівлі продукції, компенсаційних угод.

Бартер відносять до найстаріших форм компенсаційних угод. Бартер не передбачає ніяких валютно-фінансових розрахунків. Його використовують для пом'якшення проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків, розширення можливостей виходу на зарубіжні ринки, отримання високотехнологічного обладнання в обмін на товари, збільшення реалізації товарів.

До переваг застосування бартеру можна віднести: можливість прискореного освоєння нових ринків збуту, забезпечення більшої гарантованості поставок необхідних товарів, набуття досвіду роботи із зарубіжним партнером та накопичення комерційної інформації. До недоліків слід віднести: невідповідність принципам недискримінації та багатосторонності торговельного обміну у межах системи ГАТТ-СОТ, складність пошуку балансу інтересів експортера та імпортера, труднощі у виконанні контрактів.

Бартерні операції є самостійною формою компенсаційної торгівлі. Її специфікою є відсутність грошового забезпечення (всі інші форми торгівлі передбачають використання грошей).

Зустрічна торгівля, як форма компенсаційної торгівлі, пов'язана з використанням грошей, а саме: по-перше, як засобу визначення ціни товару; по-друге, для фінансування однієї або обох сторін у період здійснення угоди; по-третє, для оплати активного сальдо експортно-імпортних операцій.

Зворотна закупівля продукції передбачає укладання угод, які пов'язані з продажем підприємства, комплектного обладнання або технології. Її сутність полягає у тому, що експортер зобов'язується викуповувати продукцію або її частину, яка виробляється на поставленому підприємстві або обладнанні. До специфічних рис таких угод відносяться: здійснення виплат за рахунок продукції, що отримана внаслідок укладеної угоди; значна вартість угоди; тривалий термін дії угоди (до 10-20 років); можливість перевищення вартості початкової експортної угоди зобов'язань щодо зворотної закупівлі.

Компенсаційні угоди є більш поширеними, ніж угоди із зворотною закупівлею. Вони укладаються на значно менший термін (від 1 до 3 років), на меншу суму, а товари для експорту та імпорту можуть бути і непов'язані між собою.

За орендної торгівлі специфіка відносин експортера та імпортера полягає у тому, що акт купівлі-продажу перетворюється на процес який триває декілька років і який не завжди завершується набуттям права власності на товар. Розрізняють 3 види оренди:

- рейтинг – короткострокова оренда від кількох днів до кількох місяців (транспортні засоби, товари для туризму та відпочинку);
- хайринг – середньострокова оренда на період від кількох місяців до року (транспортні засоби, дорожньо-будівельне обладнання, сільськогосподарські машини, монтажне обладнання);
- лізинг – довгострокова оренда на термін понад один рік (широкий спектр обладнання, нерухомість).

Принципові відмінності лізингу від інших форм торгівлі полягають у тому, що: лізингова угода здійснюється при посередництві лізингової компанії; учасники угоди знаходяться в різних країнах; специфічним є момент переходу власності на об'єкт угоди (за фінансового лізингу) або його відсутністю (за оперативного лізингу).

Найбільш поширеним є фінансовий лізинг, за якого предмет угоди обліковується на балансі лізингоодержувача і переходить у власність лізингоодержувача, податковий кредит з ПДВ лізингоодержувач отримує на всю вартість предмету лізингу в момент його отримання, а витрати у складі лізингових платежів не обкладаються ПДВ (витрати на фінансування, реєстрацію, страхування тощо) та відносяться на витрати підприємства.

Характеристики товарів також обумовлюють специфіку проведення міжнародних торговельних операцій. Ці форми міжнародної торгівлі можна поділити на чотири форми міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі, а саме: промислові товари, машини та обладнання; сировинні товари; продукція інтелектуальної праці; послуги.

Міжнародна торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням ведеться у розрізі двох підгруп:

1. товари широкого вжитку, машинно-технічна продукція;
2. готова продукція, продукція у розібраному вигляді та комплектне обладнання.

Міжнародна торгівля цими товарами в умовах глобалізації і діджиталізації суспільства зазнає суттєвих змін. Це пов'язано з тим, що відбувається: зниження тривалості життєвого циклу більшості видів товарів; зростання виробництва високотехнологічних виробів; подрібнення галузей та поява нових підгалузей; постійне оновлення номенклатури та асортименту продукції; домінування внутрішньогалузевої торгівлі над міжгалузевою; перехід від одиничних продажів до системних, при яких основний товар пропонується з комплектуючими та супутніми виробами; підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів, їх дизайну; адаптація вимог до відповідності машинно-технічної продукції критеріям Міжнародної організації стандартів (ISO);

- зростання торгівлі товарами виробничого призначення на противагу торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
- зосередження переважної частини світового експорту та імпорту машинно-технічної продукції в економічно розвинених країнах;
- спрямованість національних торговельних політик на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника [16].

Міжнародна торгівля товарами широкого вжитку (товари широкого вжитку - це промислові товари, призначені для задоволення індивідуальних потреб та особистого споживання населення) передбачає класифікацію за трьома критеріями:

- 1) за призначенням: одяг, взуття, миючі засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфумерія та косметика, аксесуари та прикраси, тощо;
- 2) за термінами використання (споживання): товари короткочасного використання (парфумерія, косметика, миючі засоби) та товари тривалого користування (меблі, побутова техніка, автомобілі);
- 3) за характером попиту: товари повсякденного масового попиту (миючі та гігієнічні засоби, деякі види одягу, продукти харчування) та товари ексклюзивного попиту (різні види апаратури, ювелірні та хутряні вироби).

Світовий ринок товарів широкого вжитку сегментується у відповідності до категорій покупців з особливими національними або регіональними запитами, традиціями, уподобаннями та платоспроможним попитом. Через це більшість товарів цієї групи адаптується до вимог національних ринків, товари мають широку номенклатуру і їхній продаж супроводжується наданням супутніх послуг. Організація торгівлі товарами широкого вжитку будується на трьох основних засадах: використання мереж власних торговельних філій та створення незалежними торговельними компаніями стратегічних альянсів; підвищення ефективності торгівлі шляхом системної рекламної підтримки; обов'язкове з'ясування реакції кінцевого споживача шляхом здійснення тестових продажів перед початком масового розпродажу [16].

Міжнародна торгівля готовою продукцією характерна для торгівлі транспортними засобами, виробами верстатобудування, технічними товарами побутово-культурного призначення. Основна ознака торгівлі готовою продукцією – товар передається у готовому до експлуатації вигляді, а основна особливість –

відносини між продавцем та покупцем не закінчуються при поставці товару, як це характерно для торгівлі сировиною або продовольством.

При експорті складного технологічного обладнання продавець зобов'язується виконати такі роботи: здійснити монтаж обладнання; навчити місцевий персонал роботі з обладнанням; забезпечити безперебійну роботу обладнання у гарантійний період; забезпечити регулярну поставку запасних частин або здійснювати технічне обслуговування у постгарантійний період [16].

Дана співпраця дозволяє експортеру закріпитися на закордонних ринках як надійному постачальнику, а імпортеру – отримати знижку від преїскурантних цін на виконання додаткових робіт.

Для міжнародної торгівлі готовою продукцією є характерним: зростання обсягу світового виробництва готових виробів у порівнянні із сировинними; випереджаюче зростання експорту готових виробів у порівнянні з експортом мінеральної сировини і аграрних продуктів; реальне постачання товарів даної групи є початкового стадією взаємодії експортера та імпортера.

Необхідною умовою закріплення на ринку товарів готової продукції є створення мережі технічного обслуговування та забезпечення машин і обладнання запчастинами. Технічне обслуговування – це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення надійної роботи машинно – технічних виробів як у сфері обігу, так і у сфері виробничого та індивідуального споживання. Технічне обслуговування у сфері обігу може виконуватися продавцем, покупцем або посередником, проте за рахунок експортера.

Технічне обслуговування здійснюється у відповідності з певними принципами, зокрема: технічне обслуговування має:

- здійснювати той, хто виробляє машини, обладнання, прилади;
- охоплювати весь комплекс послуг, які виробник надає покупцеві для підтримання машин, обладнання, приладів в експлуатаційному стані (це означає, що виробник не може обмежити покупця лише поставкою запчастин або діагностикою);
- сприяти підвищенню якості та поліпшенню технічних характеристик експортованих виробів, експортер повинен підтримувати зворотній зв'язок з імпортером про стан обладнання;
- надаватися виробником протягом усього терміну експлуатації поставлених машинно-технічних виробів;
- надаватися на високому якісному рівні як на національному, так і на зарубіжному ринках [16].

У практиці міжнародної торгівлі склалося три провідні форми технічного обслуговування, а саме: безпосередньо виробником або через його філії в країні покупця; через посередницькі фірми (агенти, незалежні посередницькі фірми, змішані товариства); самим покупцем машин, обладнання, приладів.

Процеси глобалізації і діджиталізації суспільства призводять до зростання такого сегменту міжнародної торгівлі як торгівля продукцією інтелектуальної власності. До інтелектуальної належить такий вид власності, який є результатом розумової діяльності та захищений законодавчо. Не кожен результат розумової діяльності є інтелектуальною власністю, ідеї також не належать до інтелектуальної власності.

Ринок продукції інтелектуальної власності – це специфічний сегмент світового ринку послуг. Класифікація прав інтелектуальної власності

здійснюється на підставі Угоди про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС), яка є результатом переговорів на Уругвайському раунді 1986-1994 рр. і набула чинності 1 січня 1995 року [16].

Ця Угода складається із 7 частин та містить 73 статті. Частина II містить стандарти щодо наявності, сфери дії та використання прав інтелектуальної власності та засоби примушення до дотримання цих правил країнами-членами СОТ. Вимоги ТРИПС базуються на дотриманні країнами національного режиму та режиму найбільшого сприяння в торгівлі продукцією інтелектуальної власності.

У відповідності з ТРИПС права інтелектуальної власності представлені: авторськими правами та суміжними правами; товарними знаками; географічними позначеннями; промисловими зразками; патентами; компонованням (топографії) інтегральних мікросхем; захистом конфіденційної інформації; контролем за практикою антиконкурентних дій у договірних ліцензіях.

Торгівля продукцією інтелектуальної власності складається з торгівлі патентами і ліцензіями та науково-технічними (інжиніринговими) послугами. Механізм передачі продуктів реалізується або через купівлю-продаж, або через підписання угод про тимчасове використання продукції інтелектуальної власності.

Процеси глобалізації і цифровізації обумовлюють трансформацію форм міжнародного бізнесу [10]. Це пов'язано з тим, що глобалізація призводить до універсалізації та становлення єдиних світових структур, зв'язків і відносин між соціально-економічними системами. Крім того, спостерігається інтенсифікація процесів інтернаціоналізації, тобто відбувається процес розвитку стійких економічних взаємозв'язків між країнами, відбувається підвищення їх взаємозалежності шляхом збільшення руху капіталів, товарів, робочої сили. Застосування цифрових інновацій призводить до появи нових технологій, науково-дослідних розробок, інформатизації, широкого розповсюдження мережі Інтернет. Процеси глобалізації і цифровізації обумовлюють зміни в стилі споживання в різних країнах та впливають на соціокультурні параметри.

В цілому станом на початок 2021 року діяльність міжнародних компаній характеризується такими тенденціями:

- зберігається висока концентрація (понад 50% торгівлі та 80% інвестицій припадає на 500 найбільших компаній);
- стрімко зростає технологічний бізнес, Інтернет-компанії (Apple Inc., Alphabet Inc., Microsoft Corp) та компанії, що діють у межах моделі «на вимогу» за рахунок ІКТ (наприклад, Uber, DidiChuxing);
- збільшується кількість компаній із країн, що розвиваються, зокрема у технологічному секторі (наприклад, DidiChuxing, Xiaomi);
- зростає кількість малих та середніх компаній, які діють на міжнародному рівні;
- збільшується частка нематеріальних активів [10].

Четверта промислова революція дає можливість підприємствам малого та середнього бізнесу стати активними суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності, не вкладаючи прямі іноземні інвестиції чи займаючись транскордонною спільною діяльністю. «Нові форми інвестицій» – це різноманітні контрактні форми бізнесу міжнародних компаній, які передбачають субпідрядні угоди щодо постачання продукції і послуг, угоди про спільне виробництво,

маркетингову, рекламну або науководослідницьку діяльність, управлінські, лізингові, консультаційні.

З'являються нові інноваційні форми міжнародного бізнесу, саме: міжнародне ліцензування, франчайзинг, інжиніринг, аутсорсинг, субконтрактинг та офшоринг. Ці форми міжнародного бізнесу орієнтовані на інтернаціоналізацію бізнесу в межах науково-технічної, виробничої та маркетингової діяльності.

Процеси глобалізації призводять до зростання транснаціональних корпорацій (ТНК), що сприяє розширенню міжнародної інвестиційної діяльності і руху капіталу у міжнародному просторі. На сьогодні найбільші сто транснаціональних корпорацій мають у своєму розпорядженні світові активи на загальну суму понад 3,1 трильйона доларів, контролюють близько 90% прямих капіталовкладень за кордоном. Транснаціональні корпорації з метою підвищення інноваційної активності здійснюють нарощування інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Рейтинг світових компаній за витратами на НДДКР свідчать про те, що лідерами є ТНК, які працюють у галузях автомобілебудування, програмного забезпечення та комп'ютерних послуг, електроніки та електротехнічного обладнання, технологій, апаратури, фармацевтики та біотехнологій. Географічна структура компаній представлена такими країнами, як Німеччина, США, Південна Корея, Китай, Швейцарія, Японія [16].

Глобалізаційні процеси обумовлюють створення та функціонування міжнародних спільних підприємств, які є найбільш ефективним видом міжнародного підприємництва. Міжнародне спільне підприємство являє собою форму співробітництва партнерів різних країн стосовно інвестування, управління, виробництва продукції, реалізації товарів та послуг, розподілу прибутків та ризиків. Станом на початок 2021 року міжнародні спільні підприємства функціонували переважно у таких галузях:

- внутрішня торгівля (22,4%);
- харчова промисловість (14,5%);
- машинобудування і металообробка (12,8%);
- чорна і кольорова металургія (5,0%);
- зовнішня торгівля (4,4%);
- транспорт і зв'язок (4,1%);
- легка промисловість (4,0%);
- хімічна промисловість (3,9%);
- будівництво (3,7%) [16].

Найбільша кількість міжнародних спільних підприємств України зосереджена у м. Києві, Львівській, Одеській, Дніпропетровській, Закарпатській областях.

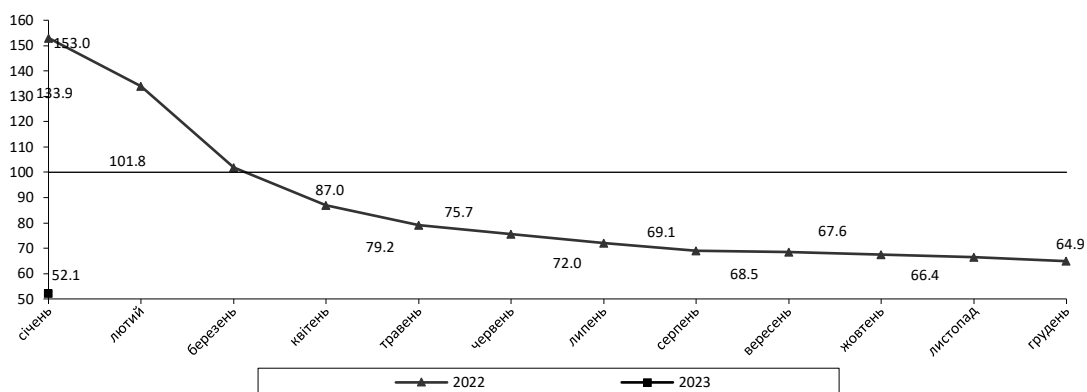
У сучасних умовах найбільш поширенішою і доступнішою формою цифрових технологій є Інтернет. Його використання дозволило «віртуалізувати ринок» (перенести економічні процеси у віртуальне середовище). Найпоширенішим проявом віртуалізації ринку є «Інтернет-комерція» – торгівля між різними суб'єктами економіки, за якої зв'язок здійснюється за допомогою Інтернету. Окрім відомих лідерів – Google, Yahoo, Ebay і Amazon, є величезна кількість компаній, що торгують різноманітними товарами та послугами. Сама ж сфера Інтернет-комерції стрімко зростає [16].

Структура зовнішньої торгівлі за останні три роки України залишається неоптимальною, що позначається як на якості споживання, так і на ефективності виробництва в державі (табл. 1.2).

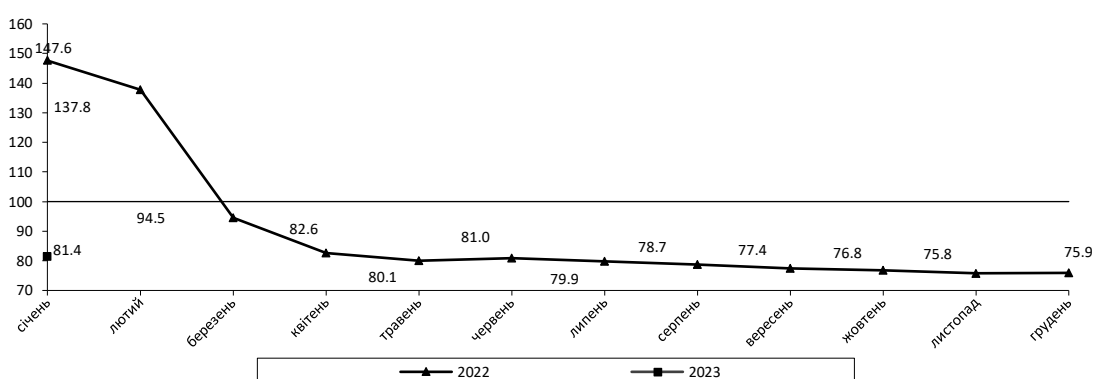
**Таблиця 1.2**

**Структура та динаміка зовнішньої торгівлі України за 2020-2022 рр.,  
тис. дол. США [21]**

Код і назва товарів згідно з УКТ ЗЕД	Експорт			Імпорт		
	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Усього	49191824,5	68072328,8	44148774,6	54336136,7	72843126,6	55273492,5
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1188164,7	1345194,8	1472435,5	1258069,2	1594007,5	1174848,8
II. Продукти рослинного походження	11883238,0	15538028,4	13478480,9	1989254,2	2130534,2	1926622,1
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	5746921,7	7037234,2	5949360,7	280378,5	444037,8	293881,0
IV. Готові харчові продукти	3361028,2	3788474,9	2496966,0	2970635,4	3578388,6	2554735,0
V. Мінеральні продукти	5331642,8	8414372,7	4323469,3	8633264,9	14968772,0	13112098,6
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2020105,1	2815603,7	1287184,2	7333672,6	9742952,9	6302747,3
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	682674,9	1104189,8	470206,4	3403842,7	4816743,9	3247150,3
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	134656,7	165539,7	104482,9	242977,1	300241,8	240494,2
IX. Деревина і вироби з деревини	1411557,3	2005802,9	1885422,0	315573,4	442071,2	197576,6
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	403041,5	534033,5	277514,1	1099053,3	1112400,8	760245,1
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	778247,7	864984,6	671545,0	2291123,0	2661509,8	2482989,1
XII. Взуття, головні убори, парасольки	165474,4	189860,9	175073,2	435971,0	576345,9	570744,7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	443248,6	568403,9	300657,0	741514,7	944312,1	659019,0
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	114389,0	128546,7	40989,1	162584,7	219183,2	70187,8
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	9029989,2	15990999,1	6004098,5	3129317,4	4372529,3	2590689,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	4486636,6	5260165,9	3735990,3	11552754,1	14205993,3	9181622,5
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	115943,2	676435,9	359418,2	5506697,1	7572383,8	5629841,0
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	162611,6	170955,1	121538,2	1272711,6	1519783,2	1172074,3
XIX. Музичні інструменти	422,8	356,1	664,7	12048,4	16254,5	8095,2
XX. Різні промислові товари	1000840,1	1249974,3	972465,3	1263633,1	1343319,0	713212,8
XXI. Твори мистецтва	558,0	2671,4	1113,3	3997,7	6586,6	478,3
XXII. Товари, придбані в портах	1758,5	1685,8	737,0	90809,5	126215,9	69155,2



**Рис. 1.1. Темпи зниження експорту товарів Україною у 2023 році (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)**



**Рис. 1.2. Темпи зниження імпорту товарів Україною у 2023 році (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)**

Згідно із статистичними даними, починаючи з 2022 року ситуація значно погіршилася, що пов'язано із повномасштабними військовими діями (рис. 1.1, 1.2). Так, у січні 2023 р. експорт товарів становив 3131,5 млн.дол. США, або 52,1% порівняно із січнем 2022 р., імпорт – 5042,1 млн.дол., або 81,4% [18]. Негативне сальдо складало 1910,6 млн.дол.. Коefіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,62. Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами зі 188 країн світу.

Процеси глобалізації і діджиталізації економіки обумовлюють розвиток форм міжнародної торгівлі, змінюється сам ритм ведення бізнесу – ритм, за якого натискання на декілька клавіш в одній країні може означати початок економічного процесу на відстані багатьох тисяч кілометрів.

### **1.3. Міжнародний рух факторів виробництва у системі міжнародних економічних відносин**

Фактори виробництва – це ресурси, які необхідні для виробництва товарів або послуг. Класичними факторами виробництва є капітал (засоби виробництва), праця (цілеспрямована діяльність людей) та земля (природні ресурси).

Міжнародний рух капіталу – це розвинена складова міжнародного переміщення факторів виробництва, яка полягає у вилученні з обігу частини національного капіталу та включення його у виробничий процес інших країн. Незважаючи на жорсткі обмеження спостерігається зростання мобільності



капіталу. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами у кілька разів перевищують темпи зростання виробництва та міжнародної торгівлі [9].

Міжнародна міграція капіталу – це не фізичне переміщення засобів виробництва, а фінансова операція: надання позик, купівля-продаж цінних паперів, інвестування.

Причини міграції капіталу між державами є:

1. Відносний надлишок капіталу в окремих країнах, і як результат - зменшення норми прибутку поряд із більш вигідними умовами за кордоном.

2. Можливості використання сприятливих чинників дислокації у країнах, що залучають іноземний капітал (низькі ціни на сировину, робочу силу, невисокі екологічні стандарти, наявність пільгових інвестиційних режимів).

3. Обмеженість внутрішніх ринків у поєднанні з необхідністю підтримки сталих темпів зростання провідними суб'єктами міжнародної економіки в умовах посилення конкуренції. Можливість освоєння нових ринків, у тому числі проникнення на ринки держав, що встановлюють тарифні чи нетарифні обмеження на імпорту продукції іноземних корпорацій.

4. Стабільна політична ситуація та сприятливий інвестиційний клімат в інших країнах за відсутності подібних умов у власній державі. Тож, капітал може вивозитися з країни і при його дефіциті для внутрішнього інвестування.

5. Інтернаціоналізація та транснаціоналізація господарського життя. Поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва. Прагнення компаній до географічної диверсифікації інвестицій з метою зниження ризиків.

6. Лібералізація процесів експорту та імпорту капіталу в світі, в тому числі у межах інтеграційних об'єднань, офшорних зон. Існування міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталів [9].

Основні форми міжнародного руху капіталу:

1. За функціональним призначенням: прямі інвестиції у промислові, торговельні, інші підприємства; портфельні інвестиції (в іноземні цінні папери); міжнародні кредити; міжнародна економічна допомога (трансферти, гранти).

2. За напрямом: експорт та імпорту. Якщо капітал із країни походження розміщується за її межами, йдеться про експорт (вивезення) капіталу. Держава, що його здійснює, називається країною базування, або донором..

3. За формою власності: державний (суб'єкти: держава в особі уряду та центрального банку); приватний (суб'єкти: фізичні особи, банки, компанії, страхові, інвестиційні, трастові фонди); капітал міждержавних і наддержавних фінансових організацій (МВФ, МБРР, МФК, ЄБРР та ін.).

4. За умовами повернення: зворотна міграція (кредити); міграція з непрямим поверненням (репатріація прибутків від інвестування); незворотна міграція (трансферти, «втеча» капіталу).

5. За термінами вкладення капітал поділяється на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий. Короткостроковий капітал – вкладення капіталу терміном до одного року, головним чином у формі торгових кредитів. Середньо- та довгостроковий капітал – вкладення капіталу на термін понад рік [9].

*Іноземні інвестиції* – це вкладення іноземних юридичних, фізичних осіб, іноземних держав, міжнародних урядових та неурядових організацій в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності у певній країні з метою одержання прибутку (чистого доходу). Іноземні інвестиції здійснюються у формі прямих та портфельних.

Прямі іноземні інвестиції передбачають укладення капіталу резидентом однієї країни у реальні активи (компанії) іншої з метою набуття тривалого економічного інтересу, що полягає у довгостроковому володінні та управлінському контролі над об'єктом інвестування з метою одержання прибутку. За методикою МВФ прямі іноземні інвестиції передбачають володіння не менш як 10 % капіталу підприємства (решта - портфельні). Утім, у країнах світу ця межа може відрізнятись. Так, в Японії вона становить 25 %, в Австралії, Канаді - 50 %. В Україні законодавчо визначено орієнтир у 10 % [17].

*Портфельні інвестиції* – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не надають права контролю над об'єктом та реальної участі в управлінні ним. Метою інвестора є лише одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків чи спекулятивної курсової різниці. Портфельні інвестиції поділяються на інвестиції в акції, боргові цінні папери (облігації, казначейські векселі та ін.), деривативи. Порівняльні переваги портфельних інвестицій перед прямими полягають у більшій високій ліквідності, порівняно легкій керованості (мобільності) [17].

Інтересам країни-реципієнта іноземних інвестицій найбільше відповідає їх інноваційна форма, тобто вкладення у нововведення на основі досягнень науки і техніки, що забезпечують успішне протистояння конкурентам на ринку (передавання та впровадження нових технологічних і управлінських процесів, освоєння нових видів товарів, обладнання та ін.) [17].

Перспективи залучення іноземних інвестицій державою значною мірою залежать від її інвестиційного клімату, під яким розуміють сукупність політичних, економічних, соціокультурних, організаційно-правових, географічних чинників, наявних у країні, що визначають вибір інвесторів відносно місця, часу, форми вкладення коштів. Це система умов інвестиційної діяльності, що поєднує такі складові: інвестиційний потенціал (об'єктивно існуючі можливості країни до інвестиційної діяльності); інвестиційні ризики (рівень очікуваної доходності та проблемності інвестування); інвестиційну активність (існуючі інвестиційні процеси в країні) [17].

Критеріями привабливості держави для іноземних інвесторів є: місткість і потенціал місцевого ринку; доступність ринку з позицій законодавства, політична та економічна стабільність у країні; забезпеченість кваліфікованою робочою силою, іншими ресурсами; можливість репатріації капіталу; стан захисту прав власності, у тому числі інтелектуальної; наявність податкових та інших пільг; рівень розвитку інфраструктури; інфляційні та валютні ризики.

Шляхи поліпшення інвестиційного клімату:

- зниження політичних ризиків, забезпечення макроекономічної стабільності;
- дерегулювання підприємницької діяльності, максимальне усунення адміністративних бар'єрів, спрощення процедур відкриття / закриття бізнесу; забезпечення стабільних та зрозумілих «правил гри», у тому числі посилення захисту прав власності;
- підвищення ефективності державного управління, боротьба з корупцією, розвиток державно-приватного партнерства; інструментом реалізації може стати розбудова системи «електронного уряду» – інформаційної взаємодії громадян, бізнесу та органів державної влади з використанням ІКТ, що дає змогу уникнути особистих контактів і знижує корупційні ризики;

➤ розвиток інфраструктури, підтримка умов конкуренції; забезпечення інформаційної підтримки потенційних інвесторів щодо ринкової кон'юнктури, приватизаційних перспектив; пільги для пріоритетних видів діяльності [17].

Близько половини всіх капіталів, що обертаються на світовому ринку, нині проходять через офшорні зони. Виникнення офшорних територій припадає на кінець 50-х-60-ті роки ХХ ст. і пов'язане зі збільшенням кількості транснаціональних корпорацій (ТНК), зростанням світових фінансових потоків, а отже, прагненням реєструвати компанії там, де нижчим є податкове навантаження [17].

Терміни «офшор», «офшорна зона» (англ. offshore – поза берегом) застосовують досить широко – ними визначають країну, законодавство якої дозволяє, за виконання певних умов, або взагалі не сплачувати податки, або сплачувати їх за заниженими ставками. Вирізняють:

1) *класичні офшорні зони (податкові сховища)* – юрисдикції, що пропонують інвесторам безподатковий режим (стягуються лише плата за реєстрацію та щорічний незначний фіксований збір), максимально спрощений процес реєстрації та функціонування компанії, закритість інформації щодо її діяльності та реальних бенефіціарів (власників). Бухгалтерська звітність до державних органів не подається, не ведеться реєстр акціонерів і директорів, відсутній державний валютний контроль. Умова: ведення господарської діяльності за межами країни реєстрації. Збори, що стягуються з компаній, є джерелом наповнення державного бюджету, у той час як діяльність компаній не впливає на економіку офшорної юрисдикції. Зазвичай це невеликі острівні держави (звідси поширилась назва - offshore);

2) *низькоподаткові юрисдикції* пропонують занижені або навіть номінальні податкові ставки, податкові пільги для певних типів компаній (як резидентів, так і нерезидентів). Проте обов'язковими є що річний аудит компанії і подання бухгалтерської звітності. Умова: ведення господарської діяльності за межами країни реєстрації. Мають більший престиж у світі, проте й менший рівень конфіденційності. Офіційно не вважаються офшорними. Приклади: Гонконг, Ірландія, Кіпр.

Єдиного списку офшорних зон у світі не існує. Загалом визнається близько 45 офшорних країн (МВФ – 48, у тому числі Люксембург, Швейцарія, Данія, Ізраїль). В Україні перелік офшорних зон щорічно затверджується Кабінетом Міністрів України.

Основні мотиви, що спонукують бізнес до використання послуг офшорних зон: мінімізація оподаткування; підвищення ефективності управління господарською діяльністю (захист активів, спрощення доступу до кредитів); приховування та відмивання злочинних коштів. Боротьбу з відмиванням коштів через офшорні зони здійснює *ЕЛТГ*, яка розробила «40 + 9» принципів виявлення та боротьби з легалізацією незаконно одержаних доходів [17].

Сучасні офшорні схеми передбачають формування цілих мереж і є настільки складними, що податківцям майже неможливо обвинуватити учасників у незаконних діях. Такі схеми називають *спаринг-офшорними*. Вони засновані на зв'язці класичного офшору і компаній з репутабельних країн (спаринг-офшорних юрисдикцій), де існують можливості не підпадати під загальні для місцевого бізнесу правила оподаткування (наприклад, завдяки існуванню угод про уникнення подвійного оподаткування). Сенс: компанія в репутабельній

країні діє як агент офшорної та сплачує податки лише з комісійної винагороди; прибутки ж концентруються у офшорної компанії та не оподатковуються. Відомі в світі спаринг-офшорні юрисдикції: Кіпр, Данія, Велика Британія, Австрія, Італія, Люксембург. Найпоширенішими схемами мінімізації оподаткування і відмивання коштів є експортно-імпорتنі та інвестиційні схеми (кредитні, лізингові, страхові, купівлі-продажу активів) [17].

Негативними наслідками впливу офшорного сектору є зменшення надходжень до державного бюджету, нерівномірний розподіл податкового тягаря; вплив капіталу; зростання державного боргу, поживне середовище для тіньового сектору та злочинних схем з відмивання коштів. Позитивними наслідками офшорного сектору є підвищення конкурентоспроможності компаній на національному і глобальному ринках унаслідок застосування гнучких стратегій розвитку; залучення іноземних інвестицій; підвищення ефективності управління господарською діяльністю окремих компаній; стимул для вдосконалення національного податкового законодавства та системи захисту прав власності

Світовий ринок позичкових капіталів складається зі світового кредитного ринку, світового фінансового ринку та євrorинку.

*Світовий кредитний ринок* – це частина ринку позичкових капіталів, де здійснюється рух капіталу на основі терміновості, повернення та виплати відсотків.

*Світовий фінансовий ринок* – частина ринку позичкових капіталів, де переважно здійснюються емісія, купівля-продаж цінних паперів, у тому числі в євrowалютах.

*Євrorинок* – частина світового ринку позичкових капіталів, на якому проводяться операції з кредитів та позик в євrowалюті.

*Міжнародний кредит* – рух позичкового капіталу за національними кордонами держави між суб'єктами міжнародних економічних відносин, пов'язаних з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та виплати відсотка. Кожна країна є експортером та імпортером капіталу [17].

Міжнародний кредит можна розглядати як особливий вид міжнародної торгівлі, як обмін сьогоdnішнього товару на товар у майбутньому. Боржник, одержуючи кредит, надає перевагу збільшенню поточного споживання за рахунок скорочення споживання у майбутньому; а кредитор діє навпаки - даючи позику, надає перевагу споживанню у майбутньому за рахунок скорочення поточного споживання. Кредит виступає найстарішою і традиційною формою міжнародних економічних відносин, які приносять дохід у вигляді відсотків за запозиченнями, торговими кредитами, депозитами тощо. За сучасних умов міжнародне кредитування здійснюється за лінією запозичень (loans). Кредити виступають як пряме запозичення коштів у кредитора в певному обсязі, на суворо обумовлений строк, з оплатою за використання. Кредитором і позичальником можуть бути уряди різних країн, банки, міжнародні економічні організації, приватні фірми тощо. Метою міжнародного кредиту є більш прибуткове використання тимчасово вільних фінансових коштів; прискорення процесу реалізації товарів і послуг у світовому масштабі; розширене відтворення [17].

Останніми десятиріччями в економічних відносинах країн світового співтовариства широко поширюються торговельні кредити (traid credits). Вони надаються на короткий строк з метою прискорити і полегшити обіг товарів та

послуг між країнами. Рух кредиту у міжнародній економіці розглядається як специфічна форма торгівлі.

Розвиток міжнародного кредиту на сучасному етапі значною мірою визначається діяльністю ТНК, зростанням їх ролі в розвитку міжнародних економічних відносин.

В основу класифікації міжнародного кредиту можна покласти різні ознаки: джерела походження, сфери призначення, валюту позики, строк кредитування тощо.

Загалом міжнародні кредити мають такі форми.

*За цільовим призначенням вирізняють:*

1) прив'язані кредити – це кредити, що мають виражений цільовий характер (комерційні, інвестиційні тощо);

2) фінансові кредити, або такі, які використовуються позичальниками на довільні цілі (облігації, позики тощо);

3) міжнародні комерційні кредити. Надаються на закупівлю певних товарів або оплату послуг і мають, як правило, «пов'язаний» характер, тобто чітко цільовий, закріплений у кредитній угоді. Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді «фірмового» кредиту. Останній має місце тоді, коли фірма - експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг. За сучасних умов строки фірмових кредитів стали досить тривалими (від двох до сіми років) і визначаються кон'юктурою світових ринків, видами товарів і послуг, зацікавленістю постачальника у збереженні зовнішньоекономічних зв'язків і поширенні обсягів експортних поставок тощо. Фірмовий кредит звичайно оформлюється векселем або надається по відкритому ринку [17].

*За загальними джерелами кредити* поділяють на:

1) внутрішні кредити – надаються національним дебітором для зовнішньоекономічної діяльності;

2) іноземні (зовнішні) кредити – надаються іноземними кредиторами національним дебіторам для здійснення зовнішньоекономічних операцій;

3) змішані кредити – кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження [17].

*За статусом кредиторів кредити* класифікують таким чином:

1) урядові (державні) кредити, або кредити, що надаються урядом від імені держави іноземних дебіторів;

2) кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій;

3) приватні кредити, або кредити, що надаються приватним фізичним та юридичним особам;

4) змішані кредити, або кредити як зовнішнього, так і внутрішнього походження [17].

*За формою надання кредитів розрізняють:*

1) товарні, що надаються експортерами своїм іноземним покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття (грошима чи товаром);

2) валютні (грошові), тобто ті, що надаються у національній та іноземній валюті (на євrorинку у валюті третьої країни) [17].

*За характером забезпечення кредити* можуть бути:

1) забезпеченими – забезпечуються нерухомістю, товарами, цінностями (коштовностями) як заставою;

2) бланковими – надаються під зобов'язання боржника, його документом виступає соло-вексель з одним підписом позичальника [17].

*За строком дії розрізняють такі кредити:*

- 1) надкороткострокові (від одного дня до місяця);
- 2) короткострокові (до одного року);
- 3) середньострокові (від одного до п'яти років);
- 4) довгострокові (понад семи років) [17].

*Сучасними формами міжнародного кредиту* виступають: міжнародний лізинг, міжнародний факторинг, міжнародний форфейтинг.

*Міжнародний лізинг* – складна фінансова операція, в якій спеціалізована фірма (орендодавець) за домовленістю з офіційним орендарем купує у виробника відповідне устаткування, обладнання, машини і передає їх на визначений час за встановлену плату орендареві. Міжнародний лізинг поділяється на: рейтинг – короткостроковий лізинг (від однієї години до одного місяця); гайринг – середньостроковий лізинг (від одного місяця до року); лізинг - довгостроковий лізинг (більше року) [17].

*Міжнародний факторинг* – вид міжнародної діяльності з надання послуг у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткострокові вимоги за товарними угодами факторинговій компанії (фактор - фірмі, фактору) з метою негайного одержання більшої частини платежу (як правило, 70-80 % платежу вже за два-три дні, а решта суми сплачується після виплати рахунків імпортерами). Факторингові послуги звичайно надають факторингові компанії, багато яких належать банкам. Вони скуповують рахунки експортерів зі скидкою. Міжнародний форфейтинг є таким видом діяльності з надання послуг у сфері міжнародного фінансування, за якого експортер продає форфейтеру (форфейтинговій компанії) без права регресу боргове зобов'язання іноземного покупця, яке виступає у формі комерційного переказного або простого векселя з авалем (форма фінансової гарантії банку або іншої юридичної особи). Форфейтери можуть перепродавати куплені в експортерів векселі на вторинному ринку, який одержав назву «а форфе» (від франц. a forfeit - поступитися правом) [17].

*Зовнішній борг* – це сума зобов'язань країни перед зовнішніми кредиторами за непогашеними зовнішніми позиками та несплаченими за ними відсотками. Боргові зобов'язання зі строком погашення понад рік називають довгостроковими, зі строком погашення протягом поточного року – короткостроковими. За типом позичальника зовнішні боргові зобов'язання можуть бути державними, гарантованими державою та приватними. Державний борг виникає у разі, коли зовнішніми кредиторами є уряди інших країн, центральні банки, інші урядові інститути, міжнародні фінансові організації. Борг, гарантований державою, – це борг приватних банків, компаній тощо, гарантом сплати якого виступає держава в особі певних офіційних інститутів. Приватний борг – борг приватних фірм, компаній, банків тощо, який не гарантований державою. За типом кредитора виділяють офіційні та приватні борги [17].

Основними шляхами зменшення зовнішнього державного боргу є списання боргу, його викуплення, сек'ютеризація та обмін боргів на акції національних підприємств.

*Списання боргу.* Якщо зобов'язання країни перевищують її очікувану платоспроможність, зовнішній борг виступає як пропорційний податок, оскільки

додаткові доходи держави спрямовуються не власним громадянам, а кредиторам. Це знижує стимули зусиль держави щодо поліпшення економічної ситуації. Уряд менш зацікавлено проводить жорстку економічну політику, яка передбачає непопулярні заходи, адже при цьому основна частина дивідендів від таких дій все одно піде кредиторам. Крім того, надлишковий борг негативно вплине на добробут громадян через збільшення ефекту «інвестиційного витіснення» [17].

*Викуплення боргу.* Якщо країна-боржник має у своєму активі досить значні обсяги золотовалютних резервів чи можливість активно їх нарощувати за рахунок стимулювання експортних галузей, можна дозволити позичальнику самостійно викупити власні борги на відкритому ринку. Це дасть змогу на ринкових умовах скоротити загальний обсяг державного боргу без ухвалення кредиторами будь-яких узгоджених рішень [17].

*Сек'ютеризація.* У цьому разі країна-боржник емітує нові боргові зобов'язання у вигляді облігацій, які або безпосередньо обмінюються на старий борг, або опосередковано, коли одержані від емісії кошти спрямовуються на погашення вже існуючих боргів. Якщо нові папери продаються на ринку з меншим дисконтом, така операція приведе до скорочення загального обсягу заборгованості. Останнім часом найбільш поширеною є сек'ютеризація банківських боргів, тобто обмін зобов'язань перед банками-кредиторами на облігації. Подібна схема реструктуризації може бути реалізована на добровільній основі тільки у тому випадку, коли нові зобов'язання визнаються пріоритетними щодо старих боргів. В іншому разі очікувані платежі за старим боргом еквівалентні платежам за новим, який продаватиметься з таким самим дисконтом, як і новий. Подібна операція веде до скорочення загального обсягу заборгованості. Найбільшого поширення набула сек'ютеризація банківських боргів, тобто обмін зобов'язань перед банками-кредиторами на облігації [17].

Якщо регулюючі заходи виявилися неефективними, держава може опинитись у стані дефолту. *Дефолт* (англ. default – невиконання зобов'язань) – це невиконання договору позики, тобто несплата вчасно відсотків або основного боргу за борговими зобов'язаннями чи за умовами договору про випуск облігаційної позики. Дефолт може оголошуватися як компаніями, приватними особами, так і державами (суверенний дефолт), нездатними обслуговувати всі або частину своїх зобов'язань. Корпоративний дефолт є важливим поняттям корпоративного права, виступає, з одного боку, захисним механізмом для компанії, що зазнає тимчасових фінансових труднощів (захист від ворожого поглинання, захист від рейдерського захоплення тощо), а з другого – захищає кредиторів від невиконання компанією зобов'язань за позиками [17].

*Наслідки дефолту для країни-позичальника.* Доступ до кредитних ресурсів міжнародних організацій і країн-донорів закриваються (частки ж інвестори припиняють кредитувати уряду-банкруту значно раніше). Як правило, суверенний борг відразу різко збільшується за рахунок штрафів, що накладають у разі відмови платити. Не виключена можливість блокування рахунків у банках, з якими центральний банк країни, що оголосила дефолт, перебуває в кореспондентських відносинах. Нарешті, ризику арешту піддається майно державних компаній, що знаходяться за кордоном, у першу чергу морські і повітряні судна з національною атрибутикою [17].

Кредитори неплатоспроможних країн також виявлялися покараними, оскільки їх цінні папери (здебільшого боргові зобов'язання) втрачали цінність. Отже, ринок карав кредиторів і позичальників за необдуманий ризик.

Універсальні процедури відсутні. Дефолт пов'язано із серйозними санкціями, які можуть бути зняті тільки після остаточного врегулювання спорів навколо претензій кредиторів. Уряд повинен продумати наслідки такого кроку. Відмова від обслуговування боргу знімає навантаження зі скарбниці лише на час.

У довгостроковому плані таке рішення призводить тільки до зростання суми зовнішніх зобов'язань за рахунок відстрочених виплат і негайних санкцій. До того ж відразу збільшується й ціна обслуговування боргу: країна повинна покладатися на власні сили, оскільки зовнішні джерела фінансування відрізаються.

З метою залучення іноземних інвестицій і вирішення завдань системного та структурного реформування у світовій економічній практиці успішно використовуються *спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ)* – обмежені промислові райони, які являють собою частину території держави з безмитним торговельним режимом, де іноземні фірми, що виробляють продукцію, головним чином на експорт, користуються низкою податкових та фінансових пільг. Ефективно функціонуючі СЕЗ дозволяють успішно втілювати в життя концепцію створення територій інноваційного прориву, економічних інноваційних груп, які стають сполучними елементами приєднання до глобальної світової економіки [1].

## ТЕСТОВІ ПИТАННЯ

### 1). До структури міжнародних економічних відносин входять:

- міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна передача технологій, валюта і валютні відносини, світова фінансова система та міжнародні фінансові ринки;
- міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародна передача технологій, валюта і валютні відносини, світова фінансова система та міжнародні фінансові ринки;
- міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна передача технологій, світова фінансова система та міжнародні фінансові ринки;
- міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна передача технологій, валюта і валютні відносини;
- міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна передача технологій, валюта і валютні відносини, світова фінансова система та міжнародні фінансові ринки.

### 2). До суб'єктів міжнародних економічних відносин належать:

- фізичні, юридичні особи, держава, міжнародні організації та деякі специфічні суб'єкти;
- суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та держава;
- міжнародні організації та деякі специфічні суб'єкти;
- фізичні, юридичні особи, міжнародні організації та деякі специфічні суб'єкти;
- держава, міжнародні організації та деякі специфічні суб'єкти;

### 3). Міжнародна організація – це:

- об'єднання трьох або більше незалежних держав, їхніх урядів, інших міжурядових організацій, спрямоване на вирішення певних спільних питань чи організації проектів;
- об'єднання тільки двох незалежних держав, їхніх урядів, інших міжурядових організацій, спрямоване на вирішення певних спільних питань чи організації проектів;
- об'єднання тільки трьох незалежних держав, їхніх урядів, інших міжурядових організацій, спрямоване на вирішення певних спільних питань чи організації проектів;
- об'єднання тільки десяти незалежних держав, їхніх урядів, інших міжурядових організацій, спрямоване на вирішення певних спільних питань чи організації проектів;
- об'єднання тільки двадцяти незалежних держав, їхніх урядів, інших міжурядових організацій, спрямоване на вирішення певних спільних питань чи організації проектів.



**4). Міжнародні організації класифікуються за предметом діяльності:**

- a) політичні, економічні, кредитно-фінансові, з питань торгівлі, охорони здоров'я, культури тощо;
- b) універсальні, регіональні;
- c) відкриті, закриті;
- d) зі загальною компетенцією, зі спеціальною компетенцією;
- e) всесвітні, групові.

**5). Міжнародні організації класифікуються за колом учасників:**

- a) політичні, економічні, кредитно-фінансові, з питань торгівлі, охорони здоров'я, культури тощо;
- b) універсальні, регіональні;
- c) відкриті, закриті;
- d) зі загальною компетенцією, зі спеціальною компетенцією;
- e) всесвітні, групові.

**6). Міжнародні організації класифікуються за порядком прийому нових членів:**

- a) політичні, економічні, кредитно-фінансові, з питань торгівлі, охорони здоров'я, культури тощо;
- b) універсальні, регіональні;
- c) відкриті, закриті;
- d) зі загальною компетенцією, зі спеціальною компетенцією;
- e) всесвітні, групові.

**7). Міжнародні організації класифікуються за цілями та принципами діяльності:**

- a) політичні, економічні, кредитно-фінансові, з питань торгівлі, охорони здоров'я, культури тощо;
- b) універсальні, регіональні;
- c) відкриті, закриті;
- d) зі загальною компетенцією, зі спеціальною компетенцією;
- e) всесвітні, групові.

**8). Міжнародні організації класифікуються за кількістю членів:**

- a) політичні, економічні, кредитно-фінансові, з питань торгівлі, охорони здоров'я, культури тощо;
- b) універсальні, регіональні;
- c) відкриті, закриті;
- d) зі загальною компетенцією, зі спеціальною компетенцією;
- e) всесвітні, групові.

**9). Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів застосовується до продажу:**

- a) природних ресурсів;
- b) суден водного та провітреного транспорту;
- c) земельних ресурсів;
- d) капітального майна;
- e) сільськогосподарської продукції.

**10). Строки позовної давності відповідно до Конвенції про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів застосовується до продажу встановлено у:**

- a) один рік;
- b) два роки;
- c) три роки;
- d) чотири роки;
- e) безстроково.

**11). Оцінка товару для митних цілей відповідно до вимог Генеральної угоди з тарифів і торгівлі ґрунтується на:**

- a) покупний вартості;
- b) історичної вартості;
- c) балансової вартості;
- d) справедливої вартості;
- e) дійсної вартості.

**12). Компенсаційна торгівля – це:**

- a) продаж товарів, яка пов'язана з відповідною закупкою товарів;

- b) торгівля, пов'язана з використанням коштів для оплати активного сальдо експортно-імпортних операцій;
- c) коли експортер зобов'язується викуповувати частину продукції, що виробляється на підприємстві якому здійснена поставка;
- d) купівля-продаж перетворюється на процес у декілька років, який не завжди може завершитися переходом пава власності;
- e) торгівля, яка не передбачає ніяких валютно-фінансових розрахунків.

**13). Зустрічна торгівля – це:**

- a) продаж товарів, яка пов'язана з відповідною закупкою товарів;
- b) торгівля, пов'язана з використанням коштів для оплати активного сальдо експортно-імпортних операцій;
- c) коли експортер зобов'язується викуповувати частину продукції, що виробляється на підприємстві якому здійснена поставка;
- d) купівля-продаж перетворюється на процес у декілька років, який не завжди може завершитися переходом пава власності;
- e) торгівля, яка не передбачає ніяких валютно-фінансових розрахунків.

**14). Зворотна закупівля продукції – це:**

- a) продаж товарів, яка пов'язана з відповідною закупкою товарів;
- b) торгівля, пов'язана з використанням коштів для оплати активного сальдо експортно-імпортних операцій;
- c) коли експортер зобов'язується викуповувати частину продукції, що виробляється на підприємстві якому здійснена поставка;
- d) купівля-продаж перетворюється на процес у декілька років, який не завжди може завершитися переходом пава власності;
- e) торгівля, яка не передбачає ніяких валютно-фінансових розрахунків.

**15). Орендна торгівля – це:**

- a) продаж товарів, яка пов'язана з відповідною закупкою товарів;
- b) торгівля, пов'язана з використанням коштів для оплати активного сальдо експортно-імпортних операцій;
- c) коли експортер зобов'язується викуповувати частину продукції, що виробляється на підприємстві якому здійснена поставка;
- d) купівля-продаж перетворюється на процес у декілька років, який не завжди може завершитися переходом пава власності;
- e) торгівля, яка не передбачає ніяких валютно-фінансових розрахунків.

**16). Бартер – це:**

- a) продаж товарів, яка пов'язана з відповідною закупкою товарів;
- b) торгівля, пов'язана з використанням коштів для оплати активного сальдо експортно-імпортних операцій;
- c) коли експортер зобов'язується викуповувати частину продукції, що виробляється на підприємстві якому здійснена поставка;
- d) купівля-продаж перетворюється на процес у декілька років, який не завжди може завершитися переходом пава власності;
- e) торгівля, яка не передбачає ніяких валютно-фінансових розрахунків.

**17). Комісійна торгівля на зовнішньому ринку:**

- a) одна сторона за дорученням другої сторони виконує угоду від свого імені, але за рахунок другої сторони;
- b) одна сторона доручає другої сторони реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду від свого імені та здійснює платежі в міру реалізації зі складу товару покупцеві;
- c) полягає в дорученні однієї сторони другій стороні, здійснення фактичних та юридичних дій, що пов'язані з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала;
- d) полягає у підписанні із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін;
- e) полягає у здійсненні операцій з перепродажу від свого імені й за свій рахунок.

**18). Консигнаційна торгівля на зовнішньому ринку:**

- a) одна сторона за дорученням другої сторони виконує угоду від свого імені, але за рахунок другої сторони;

- b) одна сторона доручає другій стороні реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду від свого імені та здійснює платежі в міру реалізації зі складу товару покупцеві;
- c) полягає в дорученні однієї сторони другій стороні, здійснення фактичних та юридичних дій, що пов'язані з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала;
- d) полягає у підписанні із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін;
- e) полягає у здійсненні операцій з перепродажу від свого імені й за свій рахунок.

#### **19). Агентська торгівля на зовнішньому ринку:**

- a) одна сторона за дорученням другій стороні виконує угоду від свого імені, але за рахунок другій сторони;
- b) одна сторона доручає другій стороні реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду від свого імені та здійснює платежі в міру реалізації зі складу товару покупцеві;
- c) полягає в дорученні однієї сторони другій стороні, здійснення фактичних та юридичних дій, що пов'язані з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала;
- d) полягає у підписанні із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін;
- e) полягає у здійсненні операцій з перепродажу від свого імені й за свій рахунок.

#### **20). Дистрибуторська торгівля на зовнішньому ринку:**

- a) одна сторона за дорученням другій стороні виконує угоду від свого імені, але за рахунок другій сторони;
- b) одна сторона доручає другій стороні реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду від свого імені та здійснює платежі в міру реалізації зі складу товару покупцеві;
- c) полягає в дорученні однієї сторони другій стороні, здійснення фактичних та юридичних дій, що пов'язані з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала;
- d) полягає у підписанні із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін;
- e) полягає у здійсненні операцій з перепродажу від свого імені й за свій рахунок.

## **ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ**

Самостійно опрацювати теоретичний матеріал, підготувати реферат та презентацію. Обсяг реферативної роботи має складати - 10-15 сторінок (без додатків, список використаних джерел). Текст реферативної роботи викладається державною мовою на стандартних аркушах формату А-4 (210 x 297). Робота друкується шрифтом Times New Roman, 14 кеглем; вирівнювання – «За шириною»; міжрядковий інтервал «Полуторний» (1,5 Lines); абзацний відступ - п'ять знаків (1,25 см); верхнє і нижнє поле - 2 см, лівє - 3 см, правє - 1 см. Абзацний відступ має бути однаковим у всьому тексті і дорівнювати п'яти знакам (1,25 см). Матеріал розподіляється рівномірно у відповідності до плану реферату: вступ (мають бути обґрунтовані актуальність та практичне значення обраної теми реферату, визначені мета та завдання роботи); основна частина (розкривається тема реферату шляхом висвітлення основних питань. Висновки сформулювати: а) науково-теоретичні та практичні підсумки проведеного аналізу за проблематиком реферату; б) теоретичні та практичні рекомендації, що випливають з проведеного аналізу. Перелік тем рефератів:

- 1) *«Інтеграційні процеси в системі світового господарства»;*
- 2) *«Глобалізація сучасних міжнародних економічних відносин»;*
- 3) *«СОТ та її роль в регулюванні міжнародної торгівлі товарами»;*
- 4) *«Міжнародне регулювання торгівлі економічними органами ООН»;*
- 5) *«Міжнародні економічні відносини у сфері послуг».*

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Архієреєв С.І., Волоснікова Н.М., Климова С.О. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини: *навчальний посібник*. за ред. проф. Архієреєва С.І. Харків: НТУ «ХПІ». 2019. 234 с. URL: <https://core.ac.uk/reader/275821380>.
2. Батлер В.Е. Основні риси відкритого акціонерного товариства і американської корпорації. *Держава і право*. 2014. № 7. 79–86 с.
3. Брусилівська О.І., Коваль І.М. Історія міжнародних відносин (сер. III тис. до н.е. - сер. XVII ст. н.е.): *навч.-метод. посіб. для студентів ОНУ ім. І. І. Мечникова*. Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2013.- 188 с. URL: [http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/9704/1/brus\\_koval.pdf](http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/9704/1/brus_koval.pdf).

4. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія. К. : КНЕУ, 2018. 420 с. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/20991>.
5. Григор'єва Т. Історія дипломатії: від давнини до кінця XVIII ст. Київ: Видавн. дім «Києво-Могилянська Академія», 2014. 177 с. URL: <http://surl.li/jmlsw>
6. Давидюк Л.П., Кліщук Ю.О. Тенденції розвитку міжнародного бізнесу в Україні. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. Випуск 37. 2019, с. 31- 36 URL : [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/37\\_2019\\_ukr/7.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/37_2019_ukr/7.pdf)
7. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]. Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, О.А. Єрмакова та ін. К.: Центр учбової літератури. 2016. 240 с. URL : <http://surl.li/lpfmr>
8. Кіссінджер Г. Світовий порядок. Роздуми про характер націй в історичному контексті. Київ, 2017. 320 с.
9. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях *підруч.* К.: Центр учбової літератури. 2017. 228 с. URL : [https://shron1.chtyvo.org.ua/Kozak\\_Yurii/Mizhnarodna\\_ekonomika\\_v\\_pytanniakh\\_ta\\_vidpovidiakh.pdf?](https://shron1.chtyvo.org.ua/Kozak_Yurii/Mizhnarodna_ekonomika_v_pytanniakh_ta_vidpovidiakh.pdf?)
10. Кононенко Л. В., Назарова Г.Б., Шишкіна Т.М. Трансформування міжнародної торгівлі в умовах глобалізації і цифровізації економіки. *Наука і техніка сьогодні*. 2022. № 5 (5). С. 110-121. URL : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/11974>.
11. Кононенко Л.В., Назарова Г.Б., Васильєв М. (2023). Міжнародна торгівля України: проблеми та перспективи. *Modern Engineering and Innovative Technologies*, 2 (27-02),79–84. URL : <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-27-02-034>.
12. Ластовський В. Історія держави і права зарубіжних країн. *Київ: Вид. центр КНУКіМ*, 2017. 195 с. URL : [https://chtyvo.org.ua/authors/Lastovskyi\\_Valerii/Istoriia\\_derzhavy\\_i\\_prava\\_zarubizhnykh\\_krain/](https://chtyvo.org.ua/authors/Lastovskyi_Valerii/Istoriia_derzhavy_i_prava_zarubizhnykh_krain/).
13. Ластовський В.В. Історія міжнародних відносин: теоретичний формат. URL: [https://www.researchgate.net/publication/327927086\\_ISTORIA\\_MIZNARODNIH\\_VIDNOSIN\\_TEORETICNIJ\\_FORMAT](https://www.researchgate.net/publication/327927086_ISTORIA_MIZNARODNIH_VIDNOSIN_TEORETICNIJ_FORMAT).
14. Мацелюх Н. П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка : Навч. посіб. 2-ге вид. перероб та доп. К.: «Центр учбової літератури». 2014. 382 с. URL: [https://shron1.chtyvo.org.ua/Matseliukh\\_Nataliia/Istoriia\\_ekonomiky\\_ta\\_ekonomichnoi\\_dumky\\_Politychna\\_ekonomiia\\_Mikroekonomika\\_Makroekonomika.pdf](https://shron1.chtyvo.org.ua/Matseliukh_Nataliia/Istoriia_ekonomiky_ta_ekonomichnoi_dumky_Politychna_ekonomiia_Mikroekonomika_Makroekonomika.pdf).
15. Міжнародна економіка : *навч. посіб.* Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за заг. ред. С. М. Макухи. Х. : Право. 2012.192 с. URL: [https://library.nlu.edu.ua/POLN\\_TEXT/POSIBNIKI\\_2012/Posib\\_Mignar\\_ekonomika\\_2012.pdf](https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomika_2012.pdf).
16. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. В.В. Рокоча, В.Г. Алькема, В.І. Терехов, Б.М. Одягайло, К.В. Ковтонюк, Л.Г. Харсун, С.І. Ткаленко, С.В. Співаковський, Т.В. Співаковська, Н.М. Літвін, Г.П. Оласюк, О.І. Горбачук, О.І. Стародубцева, Н.О. Дмитрієва. К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2018. 698 с. URL: [https://library.krok.edu.ua/media/library/category/pidruchniki/rokocha\\_0004.pdf](https://library.krok.edu.ua/media/library/category/pidruchniki/rokocha_0004.pdf).
17. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Козак Ю.Г. та ін. Одеса. ТОВ «ПЛУТОН», 2016. 352 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5240>.
18. Міжнародні економічні відносини: підручник. За редакцією А.П. Голікова, О.А. Довгаль. Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. 602 с. URL: <http://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/da1e84517cfd25b5ad61025384ff017.pdf>.
19. Поляков М.В. Особливості розвитку міжнародного бізнесу в умовах становлення глобальної економіки знань. *Економічний простір*. 2017. № 121.С. 47–57. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprogs\\_2017\\_121\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprogs_2017_121_6)
20. Прушківська Е.В. Основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2018. № 2. 119–125 с. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu\\_2018\\_2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2018_2_15).
21. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
22. Троян С., Киридон А. Структурно-функціональний вимір системного підходу в дослідженнях міжнародних відносин і дипломатії доби Модерну: «Європейський еквілібріум». *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2016. Вип. 23 (1). С. 199-203. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau\\_2016\\_23%281%29\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2016_23%281%29_29).
23. Шевченко Ю.О. Роль та місце транснаціональних корпорацій у сфері послуг. *Сталий розвиток економіки*. 2013. 122–128 с. URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/sre\\_2013\\_1\\_28.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/sre_2013_1_28.pdf)
24. Amos S. Hershey. The History of International Relations during Antiquity and the Middle Ages. *The American Journal of International Law*. 1911. Vol. 5. P. 901-933.
25. Bain W. International relations and intellectual history. *International relations*. 2017. Vol. 31 (3). P. 213-226.
26. Hicks J.R. (1939, 2nd ed. 1946). *Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Oxford: Clarendon Press.

27. Kissinger, H. (2015) *World Order*, London: Penguin
28. Lawson G. What is history in international relations? *Millennium: Journal of International Studies*. 2008. Vol. 37 (2). P.415-435.
29. Malchow H. L. *History and International Relations: From the Ancient World to the 21th Century*. New York; London, 2016. 336 p.
30. Puchala D. J. *Theory and History in International Relations*. New York ; London, 2003. 288 p.
31. Samuelson, P.A. (1955) *Economics*. 10th Edition, McGraw-Hill, New York.
32. Schumpeter J. A. (1912). *The Theory of Economic Development*, tenth printing 2004, Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey.
33. Smith Th. W. *History and International Relations*. London ; New York, 2003. 240 p.
34. Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by S. M. Soares. MetaLibri Digital. Library, 29th May 2007.

## ТЕМА 2

### МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

#### 2.1. Валютна структура міжнародних економічних відносин

#### 2.2. Світові фінанси у системі міжнародних економічних відносин

#### 2.3. Макроекономічна політика у відкритій системі міжнародних економічних відносин

*Тестові питання*

*Практичні завдання*

*Список використаних джерел*

#### 2.1. Валютна структура міжнародних економічних відносин

*Міжнародні валютні відносини* включають повсякденні зв'язки, в які вступають приватні особи, фірми, банки на валютних і грошових ринках із метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій. Формою організації міжнародних валютних відносин є *міжнародна валютна система* - правові норми, інструменти та інститути, за допомогою яких здійснюються платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства [5].

Міжнародна валютна система складається з таких елементів:

- резервні валюти, міжнародні рахункові грошові одиниці (СДР, євро);
- уніфікований режим валютних паритетів;
- умови взаємної оборотності валют;
- регламентація режимів валютного курсу;
- міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності;
- режим світових валютних ринків та ринків золота;
- статус міжнародних організацій, що здійснюють валютне регулювання[5].

Розвиток міжнародної торгівлі супроводжувався організацією певного зв'язку національних та світових грошей, появою відповідних механізмів забезпечення такого зв'язку. Сучасна світова валютна система охоплює не тільки грошово-розрахункові відносини між державами, а й внутрішній грошовий обіг.

Складовою частиною грошової системи є *валюта*. «Валюта» – це будь-який товар, який здатний виконувати функцію засобу обміну у міжнародних розрахунках. У іншому розумінні – це існуюча частина грошової маси, яка переходить з рук в руки у формі грошових банкнот та монет. Валюта забезпечує зв'язок та взаємодію національного та світового господарства.

Залежно від власності (статусу) валюти поділяються на національну, іноземну, міжнародну (регіональну).

*Національна валюта* – це встановлений законом платіжний засіб країни: грошові знаки у вигляді банкнот, монет та інших формах, які обертаються та є законним платіжним засобом на території цієї країни, а також платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі) (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки та інші фінансові та банківські документи), які виражені у валюті цієї країни [5].

Національна валюта є основою національної валютної системи.

*Іноземна валюта* – грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні кошти, які виражені в іноземних грошових одиницях та які використовуються у міжнародних розрахунках [5].

*Міжнародна (регіональна) валюта* – міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, платіжний та резервний засіб [5].

По відношенню до валютних запасів країни розрізняють *резервну валюту*. Під резервною валютою розуміють іноземну валюту, в якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків із зовнішньоторговельних операцій та іноземним інвестиціям [5].

По відношенню до курсів інших валют розрізняють *сильну (тверду) та слабку (м'яку) валюту*. Тверда валюта характеризується стабільним валютним курсом. Поняття твердої валюти нерідко використовується як синонім конвертованої валюти [5].

Співвідношення купівельної спроможності валют у двох країнах називають *паритетом купівельної спроможності*. Якщо попит на валюту дорівнює пропозиції, то встановлюється рівноважний рівень ринкового курсу («фундаментальна рівновага») [5].

Величина попиту на іноземну валюту визначається потребами країни в імпорті товарів та послуг, попитом на іноземні цінні папери, необхідністю здійснювати інвестиційні проекти за кордоном, витратами туристів даної країни, які від'їжджають за кордон. Зі збільшенням курсу іноземної валюти попит на неї з боку суб'єктів валютних відносин зменшується, і навпаки.

Пропозиції іноземної валюти формуються резидентами іноземної держави, які імпортують товари з даної країни, попитом з боку іноземних туристів, іноземними інвесторами і покупцями цінних паперів даної країни.

Під впливом низки чинників рівновага на валютному ринку може порушуватися. Ці чинники поділяються на *структурні (довгострокові)* та *кон'юнктурні (короткострокові)* [5].

До структурних чинників належать: стан платіжного балансу країни, конкурентоспроможність її товарів на міжнародних ринках, величина бюджетного дефіциту, купівельна спроможність національної валюти та рівень інфляції, рівень відсоткової ставки, стан банківської системи, державне регулювання валютного курсу, ступінь відкритості економіки країни. Чинники, що викликають короткострокові коливання валютного курсу, такі: циклічність економічного розвитку, війни та стихійні лиха, спекулятивні операції на валютних ринках, інфляційні очікування, політична ситуація в країні [5].

За режимом використання розрізняють *вільно конвертовану валюту* (валюти країн, які повністю скасували валютні обмеження та обмінюють їх на всі інші валюти), *частково конвертовану* (валюти країн, що зберегли валютні обмеження для певного кола валютних операцій) та *неконвертовану валюту* (валюти країн, що повністю зберегли валютні обмеження по всім операціям як для нерезидентів, так і для резидентів) [5].

За матеріально-речовинною формою валюта буває *готівкою* та *безготівковою*.

За принципом побудови – *«кошикового» типу* та *звичайна*. *Валютний кошик* – це метод сумірності середньозваженого курсу однієї валюти стосовно певного набору інших валют. Важливим моментом розрахунку валютного кошика

є визначення її складу, розміру валютних компонентів, тобто кількість одиниць валюти набір.

Валюти, як правило, обмінюються не просто одна на одну, а в певному співвідношенні, яке визначається їх відносною вартістю, що називається *обмінним курсом валют*.

«Обмінний валютний курс» – це:

- 1) кількість одиниць однієї валюти, необхідне придбання одиниці іншої валюти;
- 2) ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- 3) сукупність цін валют, взаємозалежних тристороннім арбітражем.

Визначення курсу валют називається *котируванням*. Існує два методи котирування іноземної валюти до національної: прямий та непрямий. За прямого котирування курс одиниці іноземної валюти виражається у національній валюті (1 дол. = 37,0 грн). При непрямому котируванні курс одиниці національної валюти виявляється у іноземну валюту (1 грн = 0,03 дол.) [5].

При котируванні валют встановлюється *базова валюта* та *валюта котирування*. Базова валюта – це валюта, щодо котируються інші валюти, тобто. валюта, з якою порівнюють певну грошову одиницю. Валюта котирування – це валюта, яка котирується до базової, тобто. валюта, курс якої визначається. Курси валют встановлюються до базової валюти [5].

При аналізі динаміки валютних курсів використовують метод *котирування*.

Оскільки валютний курс – це ціна грошей, його зміни означають подорожчання чи знецінення грошей. Національна валюта дорожчає, якщо валютний курс, визначений методом прямого котирування, знижується, та знецінюється при зростанні валютного курсу.

Для оцінки темпів економічного розвитку використовують кілька розрахункових видів валютних курсів.

*Номінальний валютний курс*. Це курс між двома валютами, тобто відносна ціна двох валют (пропозиція їх обміну одну на одну) [5].

Визначення номінального валютного курсу збігається із загальним визначенням валютного курсу та встановлюється на валютному ринку. Він використовується у валютних контрактах і є найпростішим та базовим для визначення валютного курсу. Однак для довгострокового прогнозування він не зручний, оскільки вартість іноземних та національних валют постійно змінюється.

*Реальний валютний курс*. Це – номінальний валютний курс, скоригований на відносний рівень цін у своїй країні та тій країні, до якої котирується національна валюта. Реальний валютний курс є порівнянням купівельної спроможності двох валют [6].

*Номінальний ефективний курс валют*. Він розраховується як співвідношення між національною валютою та валютами інших країн, зваженими відповідно до питомої ваги цих країн у валютних операціях цієї країни [6].

Номінальний ефективний валютний курс показує усереднену динаміку руху курсу національної валюти щодо кількох валют, а також відображає зміну рівнів цін у будь-якій із країн [6].

*Реальний ефективний валютний курс*. Це номінальний ефективний валютний курс, скоригований на зміну рівня цін чи інших показників витрат виробництва, що показує динаміку реального валютного курсу цієї країни до валют країн які є основними торговими партнерами [6].



Кожна валюта має не один валютний курс, а стільки, скільки є валют. Обмінні курси валют, маючи різний числовий вираз, взаємопов'язані та становлять сукупність цін, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем. Тристоронній арбітраж - це операція обміну двох валют через третю з метою отримання прибутку, використовуючи різницю між обмінним курсом та крос-курсом.

*Крос-курс* – це курс обміну двох валют через третю валюту [6].

Дії арбітражерів створюють додаткову пропозицію одних валют та додатковий попит на інші валюти. Конкуренція між арбітражерами призводить до того, що прибуток від арбітражу настільки малий, що практично обмінний курс та крос-курси рівні. Водночас тристоронній арбітраж створює механізм, який зрівнює попит та пропозицію на валюту на всіх валютних ринках. Внаслідок цього експорт завжди підвищує вартість валюти країни при її вимірі у валютах інших країн, а імпорт знижує вартість валюти незалежно від того, в яку країну йде експорт і з якої країни надходить імпорт.

Крос-курси валют є вторинним показником та розраховуються, як правило, через основні курси валют щодо долара. Існує три способи розрахунку крос-курсів в залежності від того чи є котирування валют прямим або обереним.

У міжнародній практиці використовують такі основні режими валютних курсів: фіксовані, плаваючі (гнучкі), компромісні.

Режим *фіксованих* валютних курсів – це система, за якої валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливань попиту та пропозиції невідбуваються державними стабілізаційними заходами. Класичною формою фіксованих курсів є валютна система «золотого стандарту», коли кожна країна встановлює золотий вміст своєї грошової одиниці. Валютні курси при цьому представляють фіксоване співвідношення золотого вмісту валют [6].

Фіксований валютний курс може фіксуватися різними способами:

1. Фіксація курсу національної валюти до курсу найбільш впливових валют міжнародних розрахунків.
2. Використання валюти інших країн як законного платіжного засобу.
3. Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн - головних торговельних партнерів.
4. Фіксація курсу національної валюти до колективних валютних одиниць.

*Гнучкі або вільно плаваючі* валютні курси – режим, за якого курси обміну валют визначаються безперешкодною коливаннями попиту і пропозиції. Ринок валют урівноважується за допомогою цінового (курсowego) механізму [6].

*Компромісні* валютні курси – це режим, за якого поєднуються елементи фіксування та вільного плавання валютних курсів, а регулювання валютного ринку лише частково здійснюється рухом самих валютних курсів. Це може бути:

- підтримка фіксованого курсу шляхом незначних змін в економіці, а в разі їх недостатності – шляхом девальвації валюти і встановленням нового офіційного фіксованого курсу;
- регульоване плавання валют, коли офіційні органи змінюють валютний курс поступово, поки не буде досягнуто нового паритету. Це може бути:
  - а) «ковзаюча прив'язка» - щоденна девальвація національної валюти на заздалегідь заплановану й оголошену величину;
  - б) «повзуча прив'язка» - зниження валютного курсу із заздалегідь оголошеною періодичністю на певну величину;
  - в) «брудне плавання» - щоденна девальвація на заздалегідь не

оголошену величину. Проте уряд вживає заходів щодо пристосування економіки до нової ситуації [6].

Попит на іноземну валюту виникає внаслідок необхідності купівлі товарів і послуг за кордоном. Попит на валюту будь-якої країни на валютному ринку свідчить про те, що існує попит іноземців на товари і послуги цієї країни. Величина попиту на валюти залежить від ціни на товар, що пропонується. Зі зниженням ціни на товар дедалі більше покупців виявлять бажання і зможуть його купити.

Покупцям, які мають бажання придбати іноземний товар, буде потрібна валюта країни-продавця товару в обмін на національну валюту за ціною, що склалася на ринку, тобто за обмінним курсом. Попит на валюту продавця товару залежить від ціни валюти (обмінного курсу). Пропозиція валюти з боку країни-продавця буде залежати від ціни валюти (валютного курсу) виникає внаслідок необхідності купівлі товарів (тобто попиту на товар) у країні-покупця її товарів.

У ринковій економіці ціна валюти коливається під впливом попиту і пропозиції. Якщо обмінний курс занадто високий, пропозиція валюти перевищить попит на неї і ціна валюти знизиться. Якщо ж ціна занадто низька, попит на валюту перевищить пропозицію і курс підвищиться. Унаслідок таких коливань складається ціна рівноваги валюти або ринкова ціна. Ринкова ціна - це обмінний курс, за якого пропозиція валюти на валютному ринку дорівнює попиту на неї [5].

Валютний ринок працює так само, як і інші ринки. Зростання попиту призводить до зростання ціни (або валютного курсу). Зростання пропозиції спричиняє падіння обмінного курсу. На вільному ринку курс обміну валют завжди рухається до рівноваги. Розуміння сутності валютних курсів і видів їхнього котирування дає змогу порівнювати експортну ціну товару з ціною на внутрішньому ринку і тим самим з'ясувати, наскільки вигідним є продаж того чи іншого товару, або послуги на іноземному ринку.

Зміна валютних курсів, тобто знецінення або подорожчання валют, призводить до зміни цін на експортовані та імпортовані товари.

Зниження ціни національної валюти знижує ціни національних товарів, які виражені в іноземній валюті (товари для іноземців дешевшають). Це сприяє зростанню експорту. Одночасно ціни на іноземні товари, які виражені у національній валюті, зростають, що призводить до скоротчення їх імпорту. Підвищення курсу національної валюти призводить до подорожчання національних товарів, ціни на які виражаються в іноземній валюті (товари для іноземців дорожчають), що призводить до скоротчення їх експорту. Одночасно ціни на іноземні товари, які виражаються в національній валюті, знижуються, що призводить до зростання їх імпорту [5].

Валютний курс, як і будь-яка ціна, в умовах вільної конкуренції залежить від співвідношення попиту і пропозиції. Криві попиту і пропозиції валют ілюструють процес встановлення рівноваги валютного курсу і його коливання під впливом зміни попиту і пропозиції валюти.

Чим вищі витрати виробництва і ціни в країні (нижча продуктивність праці) порівняно зі світовими, тим більше зростає імпорт порівняно з експортом, що веде до знецінення національної валюти, і навпаки. Цей фактор отримав назву «паритет купівельної спроможності» (ПКС) валют. На світових ринках валюти зіставляються за інтернаціональними вартостями певної кількості товарів і послуг, що представляються тією чи іншою грошовою одиницею. Під час

міжнародних і світогосподарських відносин встановлюється таке співвідношення двох валют, за якого певна сума грошей може бути обмінана на однаковий за складом і обсягом «ринковий кошик» товарів і послуг в обох країнах. Це і буде паритет купівельної спроможності валют, тобто такий рівень обмінного курсу двох валют, який зрівнює купівельну спроможність кожної з них за інших рівних умов [5].

Зростання національного доходу країни, що веде до збільшення попиту на імпорتنі товари, породжує попит на валюту країни-імпортера і провокує тенденцію до знецінення національної валюти. А зростання експорту, яке пов'язане зі зростанням національного доходу в іншій країні, породжує тенденцію до підвищення курсу національної валюти країни-експортера.

У сфері обігу до чинників, що обумовлюють довготривалі тенденції коливань валютного курсу, належить інфляція, її темпи порівняно з темпами знецінення провідних валют. Більш високі темпи національної інфляції, за інших рівних умов, призводять до зниження валютного курсу цієї країни по відношенню до країн, що мають відносно невисокі темпи знецінення грошей. У випадку інфляції зміна валютного курсу суто номінальна, на відміну від реальної зміни курсу у разі відносної зміни продуктивності праці. Якщо в першому випадку впливати на валютний курс щодо його підвищення можна за допомогою монетарної політики (скорочення емісії грошей, підвищення ставки позичкового відсотка тощо), то у другому - засобами, спрямованими на підвищення продуктивності праці до рівня, що забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку.

Одним із чинників, що визначає рух валютних курсів, є відносний рівень реальних процентних ставок, тобто номінальних процентних ставок з коригуванням на величину інфляції. Відносний рівень реальних процентних ставок регулює потоки капіталів між країнами. Збільшення процентних ставок робить країну більш привабливою для вкладення фінансових коштів, що призводить до збільшення пропозиції іноземної валюти та попиту на національну валюту. Низькі процентні ставки обмежують або спричиняють відтік капіталу, внаслідок чого збільшується попит на іноземну валюту. Відповідно реагує і валютний курс. У першому випадку він має тенденцію до підвищення, у другому - до зниження. Таким чином, сильніша інфляція і нижчі реальні процентні ставки призводять до знецінення валюти [5].

Впливає на валютний курс і стан платіжного балансу країни. Як правило, пасивний баланс погіршує становище на світовому ринку тієї чи іншої валюти, оскільки при цьому попит на іншу валюту перевищує її пропозицію, активний баланс - покращує, оскільки пропозиція іноземної валюти перевищує попит на неї.

Короткострокові коливання валютних курсів залежать від психологічного чинника - ринкового «очікування» учасників валютного ринку (прогнозування банкірів, дилерів щодо перспективи динаміки курсу тієї чи іншої валюти, валютні інтервенції тощо), що породжує різного роду спекуляції на валютних ринках, у тому числі спекулятивний рух капіталів. Очікування подальшого зниження (підвищення) валютного курсу породжує прагнення продати (або скупити) дану валюту, що призводить до ще більшого зниження (підвищення) валютного курсу.

Валютна інтервенція, тобто втручання центральних банків і казначейств у валютні операції, проводиться як з метою підвищення, так і з метою зниження курсу валюти своєї країни або іноземної валюти. Якщо ставиться мета підвищення

курсу національної валюти - банки і казначейства здійснюють масовий продаж іноземної валюти і купівлі національної валюти. Якщо ж країна зацікавлена у зниженні курсу своєї валюти, то відбувається зворотне – масова купівля іноземної та продаж національної валюти. Валютна інтервенція може лише тимчасово вплинути на рух валютних курсів. Ступінь її ефективності залежить від обсягу коштів спеціально створених валютних фондів [5].

Зниження курсу національної валюти сприяє «бросовому» експорту товарів. Однак валютний демпінг приносить додатковий прибуток лише тоді, коли зовнішнє знецінення валюти, тобто зниження її валютного курсу, випереджає внутрішнє знецінення, тобто падіння купівельної сили грошей у цій країні. Лише у цьому випадку, при продажі товару за колишню (або нижчу) ціну в іноземній валюті, експортер обмінює цю валюту на більшу кількість своєї національної валюти внаслідок падіння курсу останньої. Це дає йому змогу купити на внутрішньому ринку більше обладнання, сировини, робочої сили для розширення виробництва.

Прогнозування валютного курсу здійснюють банки, фірми, ТНК. Метою прогнозування є поліпшення страхування валютних ризиків і підвищення ефективності рішень у сфері міжнародного фінансового менеджменту. Прогнозування дає можливість зробити правильний вибір валюти ціни і валюти платежу у зовнішньоторговельних контрактах; валюти міжнародного кредиту і платежу; валюти, у якій ведеться рахунок корпорацій у банку; грошової одиниці, в якій деномінуються закордонні капіталовкладення компанії або закордонні активи банку [5].

Прогнозні оцінки використовують валютні дилери, брокери, тобто професійні валютні спекулянти, які грають на різниці курсів валют.

Коливання валютних курсів спричиняється різноманітними факторами. Враховуючи ці фактори, можна отримати уявлення про напрямок змін валютних курсів.

Прогнозування не є точною наукою, прогнози не можна вважати достатньо надійними. Однак загальне розуміння того, які економічні сили впливають на формування валютних курсів, дає можливість інвесторам своєчасно реагувати на очікувані зміни їх майбутньої динаміки. При цьому потрібно враховувати й ті чинники, якими керуються уряди, втручаючись у ситуацію на валютних ринках.

Результат офіційних інтервенцій на валютному ринку залежить від реакції спекулянтів. Якщо останні переконані, що центральний банк має можливість стабілізувати той чи інший валютний курс, то вони сприятимуть підтримці курсу цієї валюти. Якщо спекулянти вважають, що спроби підтримати курс слабкої валюти не досягнуть мети, то спекуляція проти цієї валюти посилиться.

На динаміку валютного курсу впливають: паритет купівельної спроможності валют; відмінності у темпах інфляції; відносний рівень реальних відсоткових ставок; спред між офіційним і ринковим курсом; стан платіжного балансу країни; стан економіки і валютна політика; політична обстановка тощо.

Відносний стан грошових мас різних країн впливає на валютні курси. На міжнародному ринку, як і на національному, вартість валюти тим менша, чим більше її перебуває в обігу. Попит на готівку залежить від річного обсягу угод, що виникають при обміні грошей на товари і послуги, який (обсяг) тісно пов'язаний з рівнем виробленого продукту - ВВП. Попит на валюту цієї чи іншої країни являє

собою попит на право купівлі частини ВВП цієї країни. Цей попит має бути пропорційний ВВП певної країни незалежно від того, звідки йде цей попит [5].

Рівняння кількісної теорії попиту на гроші виходить з того, що пропозиція грошей будь-якої країни дорівнює попиту на гроші, який прямо пропорційний вартості ВВП.

У довгостроковій перспективі, за умови, що товари і послуги можуть бути куплені або в одній, або в іншій країні, відносний стан грошових мас різних країн впливає на валютні курси: вартість валюти тим менша, чим більше її перебуває в обігу і навпаки.

Міжнародна торгівля зрівнює тенденції руху цін на основні товари, що беруть участь у міжнародній торгівлі, що призвело до гіпотези паритету купівельної спроможності, яка пов'язала ціни в національній валюті з валютними курсами. Паритет купівельної спроможності валют може бути представлений як рівність купівельної спроможності різних валют за незмінного рівня цін у кожній з країн.

Існують теорії абсолютного і відносного паритету купівельної спроможності валют.

Зміни валютних курсів відбуваються після збільшення розриву у процентних ставках у двох або більше країнах. Якщо процентна ставка в даній країні збільшилася, а в інших країнах залишилася незмінною, то інвестори прагнуть купити на валютному ринку спот валюту цієї країни, оскільки надання у подальшому цієї валюти у позику (короткостроковий депозит, облігація) принесе великий дохід у вигляді відсотка. Зростання попиту на цю валюту підвищує її курс на ринку спот. Так діє механізм взаємозв'язку між валютними курсами і процентною ставкою за інших рівних умов (тобто без врахування тих чинників, які впливають на самі процентні ставки). Якщо підвищення процентних ставок пов'язане з більш жорсткою грошово-кредитною політикою, то курс валюти на ринках зростає. Якщо відсоткові ставки зростають унаслідок посилення інфляції або збільшення дефіциту державного бюджету, то очікувати зміцнення курсу валюти не варто. Очікувані зміни валютного курсу під впливом зміни процентних ставок залежать від тих сил, які мають вплив на самі процентні ставки. Насамперед це інфляція. Детально зв'язок між процентними ставками та інфляцією дослідив американський економіст Ірвінг Фішер [5].

Різниця у відсоткових ставках є важливим фактором при визначенні термінових (форвардних) валютних курсів. Форвардні курси здебільшого визначаються різницею процентних ставок.

Прогнозуванню валютного курсу сприяє аналіз платіжного балансу. Платіжний баланс країни дає характеристику діяльності, яка пов'язана з операціями виплат грошових коштів та їх отриманням. Операції отримання – це такі операції, які пов'язані з отриманням коштів резидентами даної країни, а операції виплат – це ті операції, які призводять до виплати грошових коштів резидентами. Отримання грошових коштів пов'язане з експортом товарів і послуг, отриманням доходу від інвестицій за кордоном і припливом капіталу (придбанням зарубіжними компаніями внутрішніх активів країни). Ці операції є джерелами надходження іноземної валюти. Виплати грошових коштів пов'язані з імпортом товарів і послуг, відтоком капіталу (придбання резидентами зарубіжних активів). Ці операції є способами витрачання іноземної валюти.

Прогнозування змін обмінних курсів на основі платіжного балансу базується на прогнозуванні змін надходження і витрачання резервів іноземної валюти, встановленні розбіжностей між прогнозованими доходами і витратами.

Міжнародна торгівля впливає на валютні курси через співвідношення імпорту та експорту. Імпорт товарів і послуг породжує пропозицію валюти цієї країни, а експорт із країни призводить до попиту на валюту цієї країни на ринку валютних обмінів. Збільшення імпорту призводить до зниження курсу валюти, зменшення імпорту – до його зростання.

Ключовими факторами, що впливають на зміни валютних курсів, є також фактори довіри до надійності валюти, спред – величина, на яку ринковий курс перевищує курс офіційний і низка технічних чинників, таких, як публікація національних статистичних даних, сезонна потреба у валюті, деяке зміцнення валюти після її тривалого ослаблення, і навпаки.

## **2.2. Світові фінанси у системі міжнародних економічних відносин**

Між країнами постійно відбувається перелив грошового капіталу, що створює світові фінансові потоки. Міжнародні фінансові потоки – це сукупність фінансових операцій, об'єктом яких є грошовий капітал. Ці потоки обслуговують міжнародну торгівлю товарами, послугами та перерозподіл капіталу між країнами [5].

Типи міжнародних фінансових потоків класифікують за такими ознаками: вид економічної діяльності відповідно до структури платіжного балансу; економічні взаємовідносини з нерезидентами; функціональне призначення; терміни виконання фінансових операцій; форма власності за джерелами фінансових потоків (рис.2.1).

Основними каналами руху фінансових потоків є: валютно-кредитне та розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг; іноземні інвестиції в основний та оборотний капітал; операції з цінними паперами та різними фінансовими інструментами; валютні операції; допомога країнам, що розвиваються, і внески держави в міжнародні організації.

Обсяг і напрями фінансових потоків залежать від різних чинників, а саме:

- 1) стан світової економіки. Економічні спади в промислово розвинених країнах спричиняють спади в темпах зростання обсягів світової торгівлі і навпаки;
- 2) зниження торговельних бар'єрів;
- 3) різні темпи економічного розвитку країн (синхронність або асинхронність в економіках розвинених країн);
- 4) структурна перебудова економіки тієї чи іншої країни;
- 5) диференційований розрив темпів інфляції та рівня процентних ставок;
- 6) випереджальне зростання міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею. Це відбувається на розмірах міжнародних фінансових ринків;
- 7) перехід промислово розвинених країн від трудомісткого до наукоємного виробництва;
- 8) зростання диверсифікації діяльності ТНК, у тому числі міжнародного інвестування в спільні підприємства. Спільні підприємства знижують необхідність відправлення продукції з однієї країни в іншу. Це знижує обсяги

міжнародної торгівлі, але збільшує міжнародні інвестиції. ТНК здійснюють масштабне перенесення за кордон низькотехнологічних виробництв;

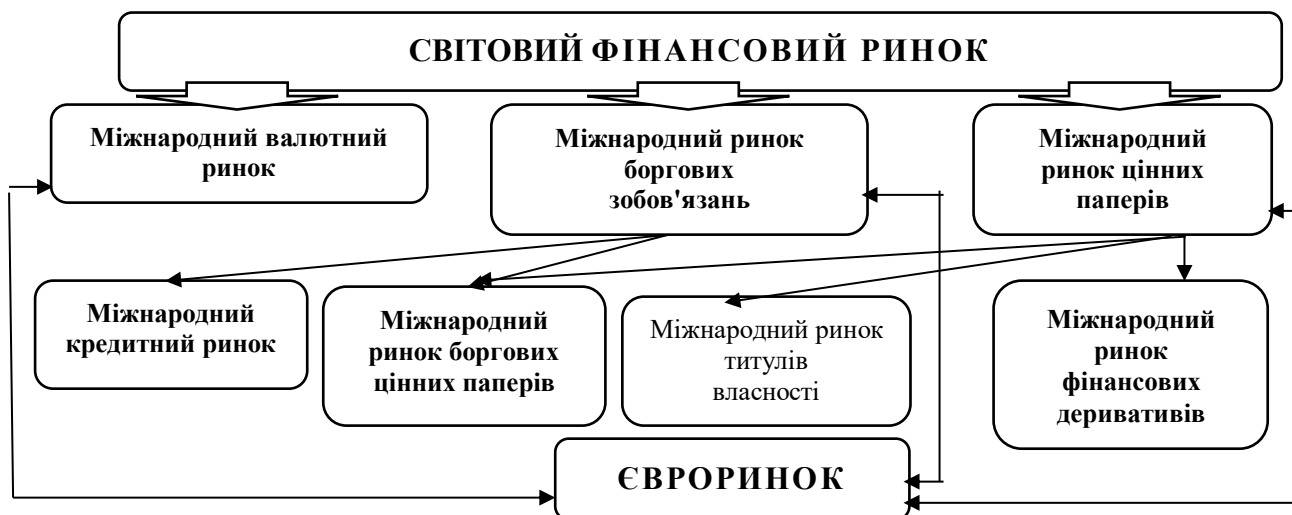
9) зростання дефіцитів платіжних балансів у результаті незбалансованості міжнародних розрахунків [8].



Рис. 2.1. Типи міжнародних фінансових потоків [8]

Міжнародні фінансові потоки спрямовують у ті сфери й регіони світу, де на них відчувають найбільший попит, а отже є можливість отримати найбільший прибуток. Рух фінансових потоків (у грошовій формі, у вигляді різних фінансово-кредитних інструментів) здійснюється через банки, спеціалізовані фінансово-кредитні установи, фондові біржі, які формують світовий фінансовий ринок. Фінансові потоки досягають величезних розмірів.

Світовий фінансовий ринок традиційно поділяється на міжнародний валютний ринок, міжнародний ринок боргових зобов'язань, міжнародний ринок цінних паперів, кожен із яких включає євроринок (ринки євродепозитів, єврокредитів, євроакцій, єврооблігацій, євровекселів тощо). Відповідно до іншої моделю світовий фінансовий ринок залежно від строків реалізації майнових прав поділяють на грошовий ринок і ринок капіталів (фондовий ринок). Спрощену структуру світового фінансового ринку наведено на рис. 2.2



**Рис. 2.2. Структура і взаємозв'язок складових світового фінансового ринку [8]**

Структура світового фінансового ринку дуже складна і між його складовими не завжди можна провести межу. Міжнародний ринок облігацій за одними критеріями є елементом міжнародного ринку цінних паперів, а за іншими - міжнародного ринку боргових зобов'язань; міжнародний ринок титулів власності одночасно є елементом міжнародного ринку цінних паперів і міжнародного ринку капіталів.

Призначення фінансових ринків – забезпечення ефективного розподілу наявного обсягу вільного капіталу між кінцевими споживачами (інвесторами). Фінансові ринки і є тим механізмом, який для укладення угод зводить тих, хто пропонує гроші, з тими, хто їх шукає. З метою ефективності розподілу вільних грошових коштів існують фінансові інститути – посередники між кредиторами і кінцевими позичальниками.

Сучасний світовий фінансовий ринок характеризується:

- значним обсягом фінансових ресурсів та операцій, що здійснюються цілодобово, які здебільшого уніфіковані і до яких залучаються суб'єкти з високим рейтингом;
- скасуванням обмежень на фінансові потоки через національні кордони, таких, як контроль капіталів та обмеження обігу іноземних валют;
- високим рівнем використання інформаційних технологій, які зменшують вартість трансакцій між країнами;
- застосуванням різноманітних фінансових інструментів.

Міжнародні потоки капіталів у 5 разів перевищують міжнародні потоки товарів і послуг. Унаслідок того, що грошові кошти переміщуються швидше по відношенню до змін процентних ставок і курсів іноземних валют, міжнародна мобільність капіталу інтенсифікує нестійкість валютних курсів. Валютні курси стали більш мінливими до національної макроекономічної політики. Висока мобільність капіталу призвела до посилення взаємозалежності національних економік, послабила автономію національних політик, незважаючи на існування плаваючих валютних курсів [11].

До основних тенденцій, що спостерігаються на світовому фінансовому ринку, належать:



1. Створення валютних блоків навколо провідних валют світу.
2. Зміна структури фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектора - корпоративних цінних паперів та їхніх похідних. Валюта, як інструмент фінансового ринку, втрачає самостійне значення, але спостерігається швидке зростання сектору корпоративних цінних паперів.
3. Фондові ринки є головним структуро-утворювальним елементом фінансового сектора. Банківський сектор поступається роллю механізму перерозподілу фінансових коштів фондовому ринку.
4. Зростання взаємозв'язку між фінансовим і реальним секторами економіки [11].

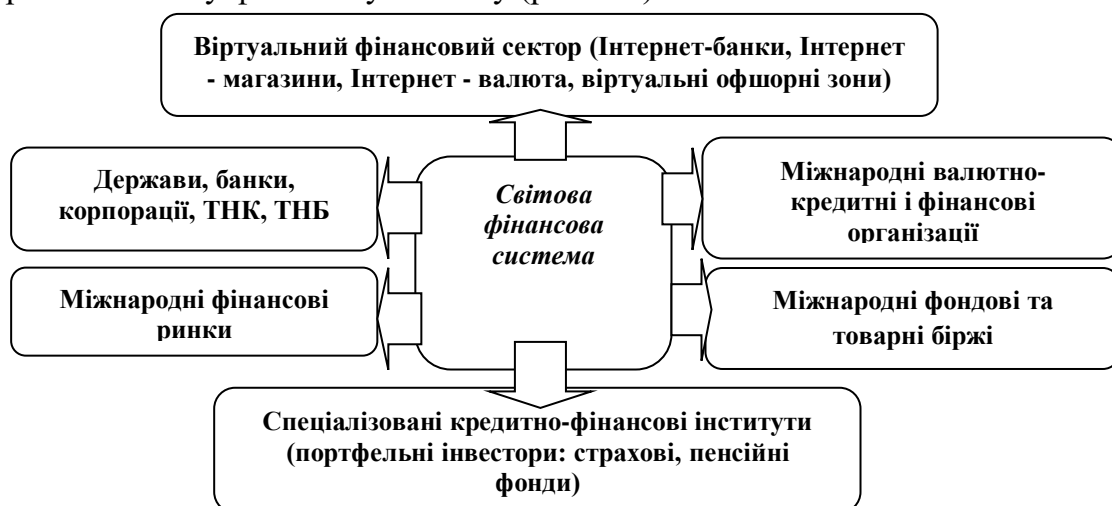
Для нових промислових компаній емісія цінних паперів є основним засобом мобілізації фінансових коштів (інвестиційних ресурсів). Фондовий ринок перетворюється на каталізатор науково-технічного прогресу в реальному секторі та забезпечує зростання продуктивності праці.

5. Зростання масштабів технологічного переозброєння фінансових ринків на основі інтернет-технологій, що стирають національні кордони й активно сприяють встановленню безпосередніх зв'язків між інвесторами та емітентами незалежно від їхньої національної приналежності.

6. Зміни в ідеології діяльності міжнародних фінансових організацій. Ці організації роблять акцент на підвищення відповідальності країн, що розвиваються, за стабільність національних ринків і відмовляються виконувати роль гаранта стабільності на їхніх фінансових ринках.

7. Різке збільшення і домінування на світових фінансових ринках спекулятивних операцій [11].

Сукупність фінансових ринків і фінансових інститутів (установ), що функціонують у правовому та податковому середовищі міжнародного бізнесу, створюють світову фінансову систему (рис. 2.3).



**Рис. 2.3. Основні компоненти світової фінансової системи [8]**

До учасників світової фінансової системи, які опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків, належать:

- національні учасники - корпорації, банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, у тому числі страхові та пенсійні компанії, фондові та товарні біржі, держава;

➤ міжнародні учасники - міжнародні корпорації, ТНК, міжнародні банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, великі фондові та товарні біржі, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації [11].

Центральна роль на світовому фінансовому ринку належить комерційним банкам саме завдяки широкій сфері їхньої фінансової діяльності. Зобов'язання банку здебільшого складаються з депозитів з різними строками, активи: позики (корпораціям, державам), депозити в інших банках та облігації.

Корпорації (особливо ТНК) проводять операції із залучення Іноземних джерел капіталу для фінансування своїх інвестицій: продаж акцій, позики, продаж боргових зобов'язань корпорації на міжнародному ринку капіталу.

Небанківські фінансові організації проводять операції з диверсифікації своїх портфельів іноземних активів.

Центральні банки включені у світовий фінансовий ринок опосередковано через валютні інтервенції. Державні органи позичають кошти за кордоном, випускають державні облігації.

Уряди країн, що розвиваються, а також підприємства, що перебувають у власності держави, беруть кредити в комерційних банках зарубіжних країн.

Сучасна світова фінансова система функціонує і розвивається в умовах фінансової глобалізації. Глобалізація – це об'єктивний процес інтеграції значної частини капіталу різних країн, посилення їхньої взаємозалежності. Рушійними силами фінансової глобалізації є поглиблення міжнародної фінансової інтеграції, формування системи міжнародних фінансових інститутів, розвиток фінансових інновацій [11].

Міжнародна фінансова інтеграція – це процес уніфікації фінансових послуг, банківських операцій; лібералізації митних процедур; уніфікації системи координування через міжнародні фінансово-кредитні установи, електронну систему платіжних засобів; рух до світової валютної системи з єдиними світовими грошима. Фінансові ринки розвинених країн об'єдналися в глобальну фінансову систему, що дало змогу спрямовувати значні суми капіталу не тільки в її економіку, а й в економіку країн, що розвиваються та в країни з перехідною економікою. Найбільших успіхів у фінансовій інтеграції досягнув Європейський Союз. Його Концепція єдиного фінансового простору включає: повну лібералізацію платежів і міграції капіталу; відкриття для компаній і фізичних осіб країн ЄС доступу до ринку банківських, страхових та інших фінансових послуг країн-партнерів; гармонізацію банківського, податкового та іншого законодавства щодо інвестування; посилення контролю над діяльністю національних кредитнофінансових інститутів і захист інтересів інвесторів; забезпечення гласності та прозорості чинних правових норм [11].

Формування єдиного фінансового ринку ЄС призвело до зростання інтенсивності внутрішньорегіональної міграції капіталу. У результаті цього співвідношення валових транскордонних потоків приватного капіталу (сума ввезення і вивезення капіталу, у тому числі прямі, портфельні та інші інвестиції) і ВВП у країнах ЄС за оцінкою Світового банку становить 40%, а за всіма розвиненими країнами ця величина сягає 30% [11].

Фінансова інтеграція з відкритістю фінансових ринків вигідна країнам: країнам пропонуються більше джерел інвестиційного фінансування для поповнення внутрішніх заощаджень; відкриті ринки капіталу сприяють підвищенню ефективності внутрішніх фінансових інститутів і веденню

обґрунтованої макроекономічної політики; зменшуючи фінансові обмеження, відкриті ринки капіталу дають країнам час для проведення врегулювання платежів з метою ліквідації дисбалансів, спричинених зовнішніми потрясіннями; країни-кредитори мають ширші можливості для диверсифікації інвестування та ризику; підтримується система багатосторонньої торгівлі, оскільки розширюється діапазон можливостей для диверсифікації портфеля цінних паперів і для ефективного розміщення глобальних заощаджень та інвестицій [8].

Усунення бар'єрів між національними та міжнародними фінансовими ринками, вільне переміщення міжнародного капіталу з внутрішнього на світовий фінансовий ринок і навпаки, розвиток взаємозв'язків між цими секторами ринку є відмінними ознаками міжнародної фінансової інтеграції. В умовах фінансової інтеграції фінансові інститути засновують свої філії в головних фінансових центрах для виконання функцій запозичення, кредитування, інвестування та надання інших фінансових послуг.

До системи міжнародних фінансових інститутів належать організації світового рівня (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку та ін.), регіональні фінансові інститути. Фінансові ресурси цих інститутів становлять значну частину потоків офіційної міжнародної допомоги.

Глобалізація фінансового ринку характеризується розвитком фінансових інновацій, тобто створенням нових фінансових інструментів (євродоларові депозитні сертифікати, валютні свопи, єврооблігації з нульовим купоном, синдиговані кредити в єрвалюті, євроноти тощо) і технологій. Технологічні інновації підвищують швидкість здійснення міжнародних фінансових операцій та їх обсяги. Телекомунікації допомагають банкам залучати заощадження з усього світу і спрямовувати кошти позичальникам на умовах найвищого прибутку і найнижчих витрат. Через систему СВІФТ інвестиційні банки можуть укладати угоди як в облігаціях, так і в іноземній валюті. Комерційні банки можуть направляти акредитиви через електронні системи платежів зі своїх штаб-квартир у закордонні представництва [11].

Зростання потоків світового капіталу посилює фінансову конкуренцію між країнами, що впливає на зниження втручання держави у функціонування внутрішніх фінансових ринків і призводить до лібералізації міжнародного руху капіталів. Світова фінансова система стає практично незалежною від державного контролю та регулювання. В операціях світового фінансового ринку беруть участь національні валютні, кредитні та фондові ринки, які тісно переплітаються з аналогічними світовими ринками. При цьому на основі великих національних ринків, що виконують міжнародні операції, склалися світові фінансові центри: Нью-Йорк, Лондон, Цюріх, Люксембург, Франкфурт-На-Майні, Сінгапур, Гонконг, Багамські Острови, Панама, Бахрейн тощо. У цих центрах зосереджені міжнародні банки, банківські консорціуми, фондові біржі, що здійснюють міжнародні валютні, кредитні операції, а також операції з цінними паперами та золотом [5].

Світові фінансові центри виникають у тих країнах, де: стійке валютно-економічне становище; існує розвинена кредитна система і добре організована біржа; помірне оподаткування; пільгове валютне законодавство, яке дозволяє доступ іноземних позичальників і цінних паперів до біржового котирування; зручне географічне положення; відносна стабільність політичного режиму;

наявна стандартизація і високий ступінь інформаційних; технологій безпаперових операцій [5].

Найвпливовішими світовими фінансовими центрами є Лондон, Нью-Йорк, Токіо. Особливістю Нью-Йорка, як фінансового центру, є те, що він є лише іноземним ринком капіталу та основним першоджерелом євродоларів. Головне місце серед складових цього фінансового центру належить ринку банківських кредитів. Міжнародна діяльність великих американських банків пов'язана не тільки з кредитними операціями, а й з інвестиційними. Вони пропонують своїм клієнтам різноманітні операції з цінними паперами, розміщують цінні папери на первинному ринку, діють як брокери на вторинному ринку [5].

Ефективність Нью-Йоркського ринку капіталу досягається за рахунок випуску нових облігацій внутрішніми фінансовими інститутами за нижчою ціною порівняно з іншими іноземними ринками.

Валютний ринок розвинений слабо, але за такими показниками, як «обсяг обороту», «кількість валют, що перебувають в обігу», він вважається найбільшим у світі центром з торгівлі валютою.

Важливе місце посідає ринок цінних паперів, який пов'язує американські фінансові ринки з міжнародними фінансовими ринками. Ринок цінних паперів Нью-Йорка, як і загальний фондовий ринок США, привабливий для інвесторів усього світу відсутністю оподаткування для нерезидентів США. Там, де резидент заплатить 35%, нерезидент не заплатить нічого. Найсуттєвішою характеристикою фондового ринку є налагоджений механізм регульованого законодавства. Він найбільш ефективний і найжорсткіший у світі. Інвестиційні компанії, фонди постійно контролюються з боку організацій, що видають ліцензії. Ринок золота значної ролі не відіграє [9].

Найбільшим у світі національним фінансовим центром є Лондон з однаково добре розвиненими ринками короткострокових кредитів і довгострокових позик, потужною біржею, високоорганізованим страхуванням і фрахтовою справою. Для Лондона характерним є домінування міжнародних складових над національними. Основою його фінансової могутності є не національний, а міжнародний валютний ринок і ринок позичкового капіталу. Однією з особливостей вважається здатність банків, бірж, вексельних маклерів швидко реагувати на будь-яку нову ситуацію і фінансові інновації. У Лондоні як у світовому фінансовому центрі виділяють чотири ринки: золота, валют, коротко - і середньострокового кредитування, страхування. Ринок золота діє з 1919 р., що стало наслідком демонетизації золота. Золото отримало властивість бути переважно звичайним товаром із ціною, яка виражається в кредитно-паперових грошах. Лондонський валютний ринок є найбільшим у світі [9].

Найбільша активність іноземних учасників спостерігається на ринку онкольних позик (це - короткостроковий комерційний кредит, який оплачується позичальником на першу вимогу кредитора), депозитних сертифікатів і короткострокових комерційних векселів.

Серед фінансових центрів виділяють офшорні зони. Офшорними зонами (юрисдикціями) називають країни або окремі території держав, де на державному рівні для певного типу компаній, власниками яких є іноземці, встановлено значні пільги в оподаткуванні, знижено або скасовано вимоги є іноземці, встановлено значні пільги в оподаткуванні, знижено або скасовано вимоги до бухгалтерського обліку та аудиту, частково або повністю знято митні та торговельні обмеження.

Офшорні зони – це позанаціональні фінансові центри, що здійснюють значні обсяги кредитування та фінансування у валютах інших країн (євровалютах). Для них характерно: ліберальне валютно-кредитне законодавство, яке захищає інтереси інвесторів, не накладаючи при цьому зайвих обмежень на фінансові інститути (низькі податки, незначне державне втручання); здійснення валютно-кредитних операцій переважно з іноземною для даної країни валютою; законодавче допущення продажу валюти за неофіційною ціною, коли офіційний обмінний курс нижчий від ринкового, і купівлі валюти, коли офіційний курс валюти вищий за ринковий.

Характерною особливістю офшорного центру є те, що депонований у ньому капітал не лежить без руху, а призначений для інвестування у високоприбуткові галузі з маленьким оподаткуванням за кордоном.

Офшорні зони зобов'язані себе узаконити у відносинах з іншими державами, отримавши їхню згоду на низьке оподаткування. Крім того, офшорні зони повинні мати політичну та економічну стабільність; гарантію дотримання фінансової та банківської таємниці; відсутність валютних обмежень; сучасні засоби зв'язку і добре обладнану мережу комунікацій; зручну правову систему; виконання індивідуальних потреб інвесторів.

До інших особливих вимог клієнтів офшорних центрів, як правило, відносять: відносно низькі адміністративні витрати, необхідні для поточної діяльності, мовне обслуговування з боку перекладачів, послуги професійних радників, сприятливі умови справляння податків, можливість набуття громадянства, можливість купівлі нерухомості, а також низький рівень цін на товари, які необхідні для життя персоналу та членів їхніх сімей.

Існує критерії класифікації офшорних центрів. В основу головних критеріїв, що використовують представники ділового світу при виборі таких центрів з метою мінімізації податкових зобов'язань, відносять підсумковий обсяг і характер привілеїв, що пропонуються клієнтами. За такого підходу офшорні центри зазвичай поділяють на два основних типи

Перший - це власне офшорні території, офіційно визнані у світі, і юрисдикції, що належать до «податкових гаваней». Це переважно країни з невеликим населенням і малою земельною площею. За термінологією, прийнятою в ООН, вони називаються міні-державами. Для них характерна відсутність податку на прибуток для іноземних «пільгових» компаній. Ця перевага значною мірою знецінюється в очах клієнтів таким серйозним недоліком, як відсутність податкових угод з іншими державами і особливо договорів про уникнення подвійного оподаткування. До цього типу юрисдикцій належить велика кількість офшорних центрів світу, наприклад, острів Мен, Гібралтар, Панама, Багамські острови, Теркс, Кайкос та інші [9].

До другого типу відносять юрисдикції з «помірним» рівнем оподаткування. Такі держави не вважаються типовими офшорними територіями, хоча деякі з них в окремих випадках занесені до «чорних списків» податкових гаваней. Тут найчастіше стягується «помірний» (а часом і досить значний) податок на прибуток. Але такий «недолік» (з погляду охочих мінімізувати свої податкові зобов'язання) повністю компенсується тим, що такі юрисдикції пов'язані численними податковими угодами з іншими державами. Крім того, тут надаються значні пільги для компаній певного виду діяльності, насамперед, холдингових, фінансових, ліцензійних. Такі компанії використовуються як проміжні пункти для

міждержавного переведення доходів і капіталів. При цьому як кінцевий пункт такого переказу виступають офшорні компанії, зареєстровані в загальновідомих податкових гаванях. Зонами «помірного» оподаткування зазвичай вважають повністю «респектабельні» держави Західної Європи - Швейцарію, Голландію, Австрію, Ірландію, Бельгію.

Існує й низка «комбінованих» юрисдикцій, у яких поєднуються ознаки двох згаданих типів. До них можна віднести такі «оптимальні» юрисдикції, як Кіпр та Ірландію.

### **2.3. Макроекономічна політика у відкритій системі міжнародних економічних відносин**

Макроекономічний аналіз передбачає використання безлічі економічних показників, які розраховують статистичні служби та враховують у системі національних рахунків (СНР).

*Система національних рахунків* – це система взаємопов'язаних макроекономічних показників, класифікацій і угруповань, що характеризують виробництво, розподіл, перерозподіл і відтворення, формування національного багатства для економік, орієнтованих на ринкові відносини. Рахунки об'єднуються у таблиці за допомогою балансового методу обліку економічних операцій, здійснених суб'єктами господарювання або державними інститутами, а також відображають зовнішньоекономічні зв'язки і фінансові взаємини із зарубіжними країнами. Рахунки національного доходу – для відкритої та закритої економік показують, що загальний обсяг витрат на вироблені товари та послуги дорівнює сукупному доходу в економіці [5].

У центрі системи перебувають дані про найважливіші показники: про валовий національний продукт (ВНП) і про валовий внутрішній продукт (ВВП). *Валовий національний продукт* - дохід, отриманий громадянами цієї країни. До цієї величини включається дохід, отриманий громадянами країни за кордоном, але не включаються доходи факторів виробництва, які перебувають у цій країні, але належать іноземцям [5].

*Валовий внутрішній продукт* – дохід, отриманий усередині країни. До цього показника включається дохід, отриманий іноземцями всередині країни, але не включається дохід, отриманий громадянами цієї країни за кордоном. Ці два показники доходу розрізняються через те, що фактори виробництва не завжди належать громадянам країни, в якій вони використовуються [5].

Одним з основних макроекономічних показників є валовий внутрішній продукт. Валовий внутрішній продукт – це вартість кінцевої продукції, яка використовується на кінцеве споживання, нагромадження та експорт. Вартість проміжних товарів і послуг, задіяних у процесі виробництва, не включається до ВВП (до них відносяться матеріали і сировина, паливо, рекламні, транспортні та інші послуги). При розрахунку ВВП від вартості не віднімається амортизація основних фондів.

ВВП вимірює обсяг національного річного виробництва, він є джерелом зростання національного багатства країни, що складає з вартості майна (активів), що належать резидентам (усім господарюючим суб'єктам (підприємствам, домашнім господарствам) незалежно від їхньої національної

приналежності та громадянства, які мають центр економічного інтересу на економічній території цієї країни).

У закритій економіці всі вироблені товари продаються всередині країни, і всі витрати поділяються на три складові частини: споживання, інвестиції та державні витрати.

У відкритій економіці одна частина виробленої продукції продається всередині країни, а інша частина експортується для продажу за кордоном.

Проблеми *макроекономічної рівноваги* посідають центральне місце в економічній теорії з часів Великої економічної депресії 1929-1933 рр. Дж. М. Кейнс як пріоритетну мету економічної політики висував досягнення «повної зайнятості» за допомогою регулювання сукупного попиту. Монетаристи основною метою економічної політики вважали забезпечення економічного зростання за відсутності інфляції, пропонуючи як засіб досягнення мети монетарне правило. Прихильники теорії раціональних очікувань основною перешкодою на шляху досягнення потенційного рівня випуску за мінімального рівня інфляції вважали відсутність довіри до уряду [7].

Підтримка внутрішньої та зовнішньої рівноваги досі залишається серйозною проблемою при макроекономічному регулюванні. Її розв'язання потребує врахування взаємозв'язку між основними макроекономічними змінними, що характеризують внутрішній стан економіки і опосередковуються процесами, які відбуваються у зовнішньому світі. Економічні змінні, які є показниками стану зовнішнього сектору, перебувають під впливом внутрішніх змінних [7].

У різних моделях відкритої економіки різняться трактування внутрішньої і зовнішньої рівноваги. *Внутрішня рівновага* – це рівновага національного доходу, а *зовнішня* - рівновага платіжного балансу.

Внутрішня рівновага передбачає баланс попиту і пропозиції за умови повної зайнятості та відсутності інфляції (або її стабільно низького рівня). У короткостроковому періоді ця проблема розв'язується регулюванням сукупного попиту через фіскальну і грошово-кредитну політику.

Розуміння внутрішньої рівноваги, відповідно з підходом класичної школи, означає знаходження на певному «природному» рівні доходу, що засвідчує наявність ресурсів капіталу та робочої сили. У кейнсіанській теорії «природний» рівень доходу розуміють, як неінфляційний рівень безробіття [7].

*Зовнішня рівновага* – це підтримка нульового сальдо платіжного балансу за певного режиму валютного курсу. Підтримка зовнішньої рівноваги може відображати два основні завдання: досягнення певного стану рахунка поточних операцій і підтримання заданого рівня валютних резервів. До заходів макроекономічного регулювання відносяться грошово-кредитна та бюджетно-податкова політика. Завдання зовнішньої рівноваги ускладнюється мобільністю капіталу, тобто інтенсивністю переливу капіталу між країнами у відповідь на коливання процентної ставки [5].

Фактично підтримка зовнішньої і внутрішньої рівноваги стосується функціонування трьох ринків: товарного, грошового і валютного.

Функціонування ринку не може забезпечити стан тривалої економічної рівноваги. Це обумовлює необхідність державного втручання в регулювання економіки. Уряд розробляє економічну політику для досягнення макроекономічної рівноваги.

*Економічна політика* – це сукупність різних заходів, що вживаються урядом з метою досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Ці заходи утворюють складний суспільний механізм. Економічна політика спрямована на досягнення таких цілей: економічне зростання, що визначається темпами зростання ВВП; повна зайнятість, яка визначається рівнем безробіття; стабільність цін, що визначається рівнем інфляції; баланс зовнішніх розрахунків, про що свідчать рахунки платіжного балансу [9].

В залежності від мети, яку переслідує держава, виокремлюють два основні типи економічної політики:

- циклічну політику, яка використовується для компенсації тимчасового зниження економічної активності;
- структурну політику, яка використовується для зміни економічної та соціальної структури.

Структурна політика переслідує довгострокові цілі. Вона складається із заходів, що торкаються зайнятості, податкової політики, промисловості і сільського господарства, системи охорони здоров'я, екологічної політики, системи соціального захисту населення тощо, які дають результати тільки в довгостроковій перспективі.

Проведення економічної політики буде більш ефективним у тому випадку, коли рішення ухвалюються урядом з орієнтацією на конкретні умови, що склалися: виробничо-технічний потенціал, стан соціальної структури, інституційний порядок загальнодержавного та місцевого управління тощо.

Для здійснення економічної політики державою використовуються такі макроекономічні інструменти: бюджетно-податкова (фіскальна) політика; грошово-кредитна (монетарна) політика.

Фіскальна політика – це заходи щодо зміни державних видатків, оподаткування та стану державного бюджету, що спрямовані на забезпечення повної зайнятості, рівноваги платіжного балансу та економічного зростання.

Інструментами фіскальної політики є видатки та доходи державного бюджету: державні закупівлі, податки, трансферти. У зв'язку з цим можна виокремити два види проведення фіскальної політики – стимулюючу та стримувальну політику.

Стимулююча бюджетно-податкова політика (експансіоністська фіскальна політика) спрямована на подолання циклічного спаду економіки в короткостроковому періоді. Передбачає збільшення державних видатків, зниження податків або комбінування цих заходів. У довгостроковій перспективі така політика призводить до зростання економічного потенціалу країни.

Стримувальна бюджетно-податкова політика (рестрикційна фіскальна політика) у короткостроковому періоді спрямована на зниження інфляційного попиту та уповільнення спаду виробництва. Для цього використовують такі заходи, як: зниження державних видатків, збільшення податків, а також комбінування цих заходів.

Монетарна політика – це заходи органів управління щодо впливу на грошову пропозицію, ставку відсотка, а через них – на інвестиції та реальний ВВП з використанням прямих і непрямих інструментів регулювання [9].

До прямих інструментів належать адміністративні заходи у вигляді директив центрального банку. Ліміти кредитування і пряме регулювання ставки відсотка дають найшвидший економічний ефект. У ринковій економіці



здійснення монетарної політики здійснюється за допомогою непрямих інструментів. До непрямих інструментів відносять зміну норм обов'язкового резервування, облікової ставки, а також операції на відкритому ринку [9].

Норми обов'язкових резервів встановлюються у вигляді відсотків від обсягу депозитів. Центральний банк, маніпулюючи встановленою законом резервною нормою, впливає на здатність комерційних банків до кредитування. Підвищення резервної норми збільшує обсяг обов'язкових резервів, які повинні тримати банки. Цей інструмент впливає на скорочення обсягу банківського кредитування через втрату надлишкових резервів надлишкових резервів, або змушує банки зменшувати депозити і тим самим грошову пропозицію. Зниження ж резервної норми переводить обов'язкові резерви в надлишкові та збільшує здатність банків створювати нові гроші шляхом кредитування.

Однією з традиційних функцій центрального банку є надання позики комерційним банкам, а відсоткова ставка, за якою видається цей кредит, називається обліковою ставкою. Зміна облікової ставки впливає на обсяги резервів комерційних банків, знижуючи або збільшуючи їхню здатність до кредитування. Так, підвищення облікової ставки веде до зниження резервів, тим самим зменшуючи здатність банку створювати гроші шляхом кредитування.

Для країн із розвиненим фондовим ринком операції на відкритому ринку - найважливіший спосіб контролю центральним банком грошової пропозиції. Застосування цього способу ускладнене в країнах з фондовим ринком, що формується. Цей інструмент передбачає купівлю-продаж центральним банком державних цінних паперів. Купівля цінних паперів здійснюється шляхом передачі портфелів цінних паперів комерційних банків центральним банкам, які оплачують ці цінні папери шляхом збільшення резервів комерційних банків на суму купівлі. Продаж цінних паперів здійснюється шляхом передачі центральним банком цінних паперів комерційним банкам, що зменшує їхні резерви.

Монетарна політика, так само як і фіскальна, буває двох типів: експансіоністська; рестрикційна.

Експансіоністську монетарну політику називають політикою «дешевих» грошей. До її завдань входить здешевлення кредиту, полегшення доступу до нього, з метою збільшення сукупного попиту і зайнятості. Для цього використовується зниження резервної норми, зниження облікової ставки і купівля цінних паперів [9].

Рестрикційна монетарна політика (політика «дорогих грошей») ставить за мету скорочення грошової пропозиції для зниження витрат і стримування інфляції. Для підтримки такої політики необхідно підвищувати норми резервування та облікової ставки, а також використовувати продаж державних цінних паперів [9].

У кейнсіанській моделі фіскальна політика розглядається як найефективніший спосіб макроекономічної стабілізації, оскільки державні видатки безпосередньо впливають на величину сукупного попиту та спричиняють мультиплікативний вплив на споживчі витрати. Податки досить ефективно впливають на споживання та інвестиції. У класичній моделі фіскальній політиці відводиться другорядна роль порівняно з монетарною, оскільки фіскальні заходи спричиняють ефект витіснення і сприяють підвищенню рівня інфляції, що значно знижує їхній стимулювальний ефект.

У кейнсіанській моделі монетарна політика розглядається як вторинна по відношенню до фіскальної, оскільки у кредитно-грошовій політиці дуже складний передавальний механізм: зміна грошової маси призводить до зміни ВВП через механізм зміни інвестиційних витрат, які реагують на динаміку процентної ставки. У класичній моделі передбачається, що зміна грошової пропозиції безпосередньо впливає на сукупний попит і, отже, на номінальний ВВП [9].

У різних моделях розглядаються різні підходи до макроекономічної рівноваги відповідно до цілей та інструментів. Голландський економіст Я. Тінберген вивів правило, що для досягнення  $N$  цілей економічної політики необхідно використовувати  $N$  незалежних інструментів. Якщо є подвійний набір цілей макроекономічної рівноваги, наприклад, дохід і платіжний баланс, то необхідно використовувати два незалежні інструменти економічної політики [9].

Валютні курси спричиняють суттєвий вплив на зовнішню торгівлю різних країн, впливаючи на рівень цін, заробітну плату, відсоткові ставки, зайнятість, інвестиційні рішення і загалом на конкурентоспроможність економіки країни. Попит і пропозиція на іноземну валюту постійно змінюються під впливом маси факторів, які у сукупності відображають зміну відносного місця країни у світовому господарстві. Відповідно змінюється і валютний курс національної валюти.

Значний вплив валютний курс спричиняє на баланс поточних операцій, що характеризує рух реальних цінностей. У балансі поточних операцій відображається торгівля товарами і послугами, чистий дохід на інвестиції, і трансфертні платежі (грошові перекази населення і держави). Знецінення національної валюти дає можливість експортерам цієї країни знизити ціни на свою продукцію в іноземній валюті, отримуючи при її обміні ту саму суму в національних грошових одиницях. Це підвищує конкурентоспроможність товарів і створює можливості для збільшення експорту. Імпорт у цій ситуації сповільнюється, тому що іноземні експортери для отримання тієї самої суми у своїй валюті змушені підвищити ціни, що знижує попит на товар. Одночасно відбувається збільшення імпорتنих цін (якщо попит на імпорт нееластичний за цінами). У разі зміцнення національної валюти спостерігається зворотна ситуація - скорочення експорту внаслідок зростання цін на експорт і зниження попиту на нього, а також збільшення обсягів імпорту [9].

Чистий вплив обмінного курсу на торговельний баланс залежить від еластичності цін. За незмінних рівнів цін на внутрішньому ринку країни та за кордоном чистий експорт благ залежить від двох змінних – реального національного доходу і номінального обмінного курсу.

При зростанні реального доходу домашні господарства збільшують попит не тільки на вітчизняні, а й на іноземні товари, тому чистий експорт благ зменшується. Вплив номінального обмінного курсу на обсяг чистого експорту благ залежить від співвідношення коефіцієнтів еластичності обсягів експорту та імпорту.

Внутрішній баланс держави – це стан економіки, яка перебуває на рівні потенційного обсягу виробництва, тобто вона підтримує повну зайнятість ресурсів країни, і внутрішній рівень цін є стабільним.

Зовнішній баланс досягається, коли у країни не спостерігається надмірного дефіциту поточного рахунку і сальдо поточного рахунку дорівнює або близьке до нуля.

Забезпечення внутрішнього і зовнішнього балансу потребує двох незалежних інструментів економічної політики. Для досягнення рівноваги існує два різновиди економічної політики: політика зміни видатків і політика переключення видатків.

Політика зміни видатків – політика управління попитом, яка спрямована на зміни доходу та зайнятості, і здійснюється у вигляді фіскальної або монетарної політики.

Політика перемикавання витрат - політика управління попитом, яка здійснюється через управління валютним курсом і впливає на зміну структури витрат на іноземні та вітчизняні товари. Вона впливає не тільки на сальдо рахунку поточних операцій, а й на загальний попит [9].

Політика зміни видатків передбачає зміну державних видатків, податків і зміну пропозиції грошей у країні, що згодом впливає на процентні ставки. Політика перемикавання видатків з метою впливу на сальдо поточного балансу використовує девальвацію та ревальвацію валюти. Девальвація підвищує внутрішні ціни на імпорт і знижує іноземну ціну на експорт, що призводить до поліпшення рахунку поточних операцій .

Монетарна політика в умовах фіксованого валютного курсу більшою мірою пов'язана з проблемами зовнішньої рівноваги. Центральному банку необхідно підтримувати певний рівень обмінного курсу, коливання грошової маси часто бувають викликані необхідністю підтримки зовнішньої рівноваги, незалежно від того, чи відповідають ці коливання потребам внутрішньої політики. Оскільки зміни, що відбуваються в грошовій масі, призводять до виникнення дефіциту або профіциту платіжного балансу. Тоді для відновлення зовнішнього балансу і підтримання обмінного курсу центральний банк повинен скоротити або збільшити резерви для купівлі або продажу активів, тим самим вилучаючи з обігу частину грошей або поповнюючи обсяг їхньої пропозиції. Для нівелювання впливу платіжного балансу на пропозицію грошей в економіці центральний банк може використовувати стерилізацію монетарних потоків [9].

Стерилізація монетарних ефектів – це підтримання стійкої пропозиції грошової маси за фіксованого курсу. Для здійснення стерилізації використовують кілька інструментів: операції на відкритому ринку, управління нормами резервування, а також депозитами державного сектору. Стерилізацію застосовують для підтримання короткострокових дисбалансів, проте її можливості обмежені. Якщо дефіцит платіжного балансу зберігається тривалий час, то зниження валютних резервів може призвести до їх повного виснаження. Країна змушена буде відмовитися від фіксованого курсу або дозволити грошовій масі скорочуватися, щоб нейтралізувати тенденцію обмінного курсу до зниження і зупинити відтік грошей за кордон. За стійкого позитивного сальдо платіжного балансу обсяг резервів може стати настільки великим, що внутрішній кредит набуде нульового значення [9].

Ефективність бюджетно-податкової політики за фіксованого обмінного курсу прямо пов'язана з мобільністю капіталу. Зростання державних витрат призводить до підвищення ставки відсотка, що стимулює приплив капіталу з-за кордону. За фіксованого курсу фіскальна політика, на відміну від грошової, може успішно впливати на рівень доходу і, відповідно, на внутрішню рівновагу, причому ступінь впливу розширюється зі збільшенням мобільності капіталу [9].

Фактори, які порушують рівновагу в економіці називають макроекономічними шоками. Розроблення механізму адаптації до шоків є одним з основних завдань кожного уряду. Для цього важливо класифікувати макроекономічні шоки, оскільки різні шоки потребують різних дій у відповідь. Макроекономічні шоки поділяються на два основних види: шоки реального сектору та монетарні шоки.

Реальні шоки стосуються операцій рахунку поточних операцій, а монетарні шоки – операцій рахунку капіталу та фінансових операцій. До 1970-х рр. більшість макроекономічних шоків відбувалася в реальному секторі, але з часом більшої значущості почали набувати шоки, пов'язані з рухом капіталу. Реальні шоки є більш тривалими за часом і стосуються як сукупного попиту, так і сукупної пропозиції [9].

Шоки реального сектору можна поділити на зміну світових цін і зміну смаків та уподобань споживачів. На зміну рівня цін можуть вплинути спад виробництва в розвинених країнах (що супроводжуватиметься зниженням попиту на сировину та зменшенням її ціни); підвищення цін на нафту (збільшується собівартість виробництва); зміна рівня інфляції в розвинених країнах та інші чинники. Реальні шоки часто являють собою зміни в експорті або імпорті країни, які відбуваються, наприклад, унаслідок змін у реальному доході самої країни або її торговельних партнерів. Такі шоки потрясають економіку країн-експортерів і країн-імпортерів життєво-необхідних товарів (сировина, кава, цукор тощо).

Зміни цін можуть здійснюватися у двох напрямках: шок від зарубіжних цін і шок від внутрішньої ціни. Шок від закордонної ціни – це коригування, що відбувається у відкритій економіці внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження світових цін. Шок від внутрішньої ціни – це коригування, що відбувається у відкритій економіці, внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження внутрішніх цін. Шоки потоків капіталу можуть виникнути як наслідок політичних змін або зміни умов володіння міжнародними активами. Вони мають випадковий, імовірнісний характер і впливають лише на сукупний попит. Монетарні шоки у відкритій економіці можуть бути самостійними, а також можуть бути спричинені шоками в реальному секторі [9].

Монетарні шоки у відкритій економіці пов'язані зі зміною світової (зарубіжної) і внутрішньої (національної) процентних ставок.

Шок від зміни зарубіжної відсоткової ставки - це коригування у відкритій економіці, які відбуваються внаслідок різкої зміни пропорцій між світовими та національними відсотковими ставками через зростання або падіння світових процентних ставок.

Шок від національної процентної ставки - це коригування у відкритій економіці, що відбуваються в результаті різкої зміни пропорцій між світовими та національними процентними ставками через зростання або падіння національних процентних ставок.

Рівновага в економіці може бути порушена зміною зарубіжної процентної ставки. Якщо вона збільшилася, то інвестиції за кордон стають привабливішими, ніж інвестиції в національну економіку. Вплив капіталу за кордон супроводжується дефіцитом платіжного балансу.

## ТЕСТОВІ ПИТАННЯ

### 1). Міжнародна валютна система складається з:

- a) резервних валют, міжнародних рахункових грошових одиниць (СДР, євро), уніфікованого режиму валютних паритетів;
- b) умов взаємної оборотності валют, регламентації режимів валютного курсу;
- c) міждержавного регулювання міжнародної валютної ліквідності, режиму світових валютних ринків та ринків золота;
- d) міжнародних організацій, що здійснюють валютне регулювання;
- e) резервних валют, міжнародних рахункових грошових одиниць (СДР, євро), уніфікованого режиму валютних паритетів, умов взаємної оборотності валют, регламентації режимів валютного курсу, міждержавного регулювання міжнародної валютної ліквідності, режиму світових валютних ринків та ринків золота, міжнародних організацій, що здійснюють валютне регулювання.

### 2). Національна валюта - це:

- a) це встановлений законом платіжний засіб країни: грошові знаки у вигляді банкнот, монет та інших формах, які обертаються та є законним платіжним засобом на території цієї країни, а також платіжні документи та інші цінні папери (акції, облигації, купони до них, бони, векселі) (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки та інші фінансові та банківські документи), які виражені у валюті цієї країни;
- b) це встановлений законом платіжний засіб країни: грошові знаки у вигляді банкнот, монет та інших формах, які обертаються та є законним платіжним засобом на території цієї країни;
- c) це платіжні документи та інші цінні папери (акції, облигації, купони до них, бони, векселі) (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки та інші фінансові та банківські документи), які виражені у валюті цієї країни;
- d) це встановлений законом платіжний засіб країни;
- e) це фінансові та банківські документи, які виражені у валюті цієї країни.

### 3). Співвідношення купівельної спроможності валют у двох країнах називають:

- a) крос-курсом;
- b) паритетом купівельної спроможності;
- c) фіксинг-курсом;
- d) конвертованістю національної валюти;
- e) повну конвертованість.

### 4). По відношенню до курсів інших валют розрізняють:

- a) спот-курс та форвард-курс;
- b) універсальну та регіональну;
- c) сильну (тверду) та слабку (м'яку) валюту;
- d) офіційну та ринкову;
- e) національну та іноземну.

### 5). Курс між двома валютами, тобто відносна ціна двох валют (пропозиція їх обміну одну на одну) - це:

- a) номінальний ефективний курс валют;
- b) реальний валютний курс;
- c) номінальний валютний курс;
- d) реальний ефективний валютний курс;
- e) обмінний валютний курс.

### 6). Типи міжнародних фінансових потоків класифікують за:

- a) валютно-кредитним та розрахунковим обслуговуванням купівлі-продажу товарів і послуг; іноземними інвестиціями в основний та оборотний капітал; операціями з цінними паперами та різними фінансовими інструментами; валютними операціями; допомогою країнам, що розвиваються, і внесками держави в міжнародні організації;
- b) станом світової економіки; зниженням торговельних бар'єрів; різними темпами економічного розвитку країн; структурною перебудовою економіки тієї чи іншої країни; диференційованим розривом темпів інфляції та рівня процентних ставок; випереджальним зростанням міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею; переходом промислово розвинених країн від трудомісткого до наукоємного виробництва; зростанням диверсифікації діяльності ТНК; зростанням дефіцитів платіжних балансів у результаті незбалансованості міжнародних розрахунків;

с) валютно-кредитним та розрахунковим обслуговуванням купівлі-продажу товарів і послуг; іноземними інвестиціями в основний та оборотний капітал; операціями з цінними паперами та різними фінансовими інструментами; валютними операціями; допомогою країнам, що розвиваються, і внесками держави в міжнародні організації; зростанням дефіцитів платіжних балансів у результаті незбалансованості міжнародних розрахунків;

д) видом економічної діяльності відповідно до структури платіжного балансу; економічними взаємовідносинами з нерезидентами; функціональним призначенням; терміном виконання фінансових операцій; формою власності за джерелами фінансових потоків;

е) структурною перебудовою економіки тієї чи іншої країни; диференційованим розривом темпів інфляції та рівня процентних ставок; випереджальним зростанням міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею; переходом промислово розвинених країн від трудомісткого до наукоємного виробництва; зростанням дефіцитів платіжних балансів у результаті незбалансованості міжнародних розрахунків.

#### **7). Основними каналами руху фінансових потоків є:**

а) валютно-кредитне та розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг; іноземні інвестиції в основний та оборотний капітал; операції з цінними паперами та різними фінансовими інструментами; валютні операції; допомога країнам, що розвиваються, і внески держави в міжнародні організації;

б) вид економічної діяльності відповідно до структури платіжного балансу; економічні взаємовідносини з нерезидентами; функціональні призначення; термін виконання фінансових операцій; форма власності за джерелами фінансових потоків;

с) вид економічної діяльності відповідно до структури платіжного балансу; економічні взаємовідносини з нерезидентами; функціональні призначення; термін виконання фінансових операцій; форма власності за джерелами фінансових потоків; функціональні призначення; термін виконання фінансових операцій; форма власності за джерелами фінансових потоків;

д) стан світової економіки; зниження торговельних бар'єрів; різні темпи економічного розвитку країн; структурна перебудова економіки тієї чи іншої країни; диференційований розрив темпів інфляції та рівня процентних ставок; випереджальне зростання міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею; перехід промислово розвинених країн від трудомісткого до наукоємного виробництва; зростання диверсифікації діяльності ТНК; зростання дефіцитів платіжних балансів у результаті незбалансованості міжнародних розрахунків;

е) валютно-кредитне та розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг; іноземні інвестиції в основний та оборотний капітал; операції з цінними паперами та різними фінансовими інструментами; валютні операції; допомога країнам, що розвиваються, і внески держави в міжнародні організації; перехід промислово розвинених країн від трудомісткого до наукоємного виробництва; зростання диверсифікації діяльності ТНК; зростання дефіцитів платіжних балансів у результаті незбалансованості міжнародних розрахунків.

#### **8). Обсяг і напрями фінансових потоків залежать від:**

а) валютно-кредитного та розрахункового обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг; іноземних інвестицій в основний та оборотний капітал; операцій з цінними паперами та різними фінансовими інструментами; валютних операцій; допомоги країнам, що розвиваються, і внесків держави в міжнародні організації;

б) стану світової економіки; зниження торговельних бар'єрів; різних темпів економічного розвитку країн; структурної перебудови економіки тієї чи іншої країни; диференційованого розриву темпів інфляції та рівня процентних ставок; випереджального зростання міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею; переходом промислово розвинених країн від трудомісткого до наукоємного виробництва; зростання диверсифікації діяльності ТНК; зростання дефіцитів платіжних балансів у результаті незбалансованості міжнародних розрахунків;

с) виду економічної діяльності відповідно до структури платіжного балансу; економічних взаємовідносин з нерезидентами; функціонального призначення; терміну виконання фінансових операцій; форми власності за джерелами фінансових потоків;

д) стану світової економіки; зниження торговельних бар'єрів; різних темпів економічного розвитку країн; структурної перебудови економіки тієї чи іншої країни; диференційованого розриву темпів інфляції та рівня процентних ставок; випереджального зростання міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею; переходом промислово розвинених країн від трудомісткого до наукоємного виробництва; зростання диверсифікації діяльності ТНК; зростання дефіцитів платіжних балансів у результаті незбалансованості міжнародних розрахунків; функціонального призначення; терміну виконання фінансових операцій; форми власності за джерелами фінансових потоків;

е) виду економічної діяльності відповідно до структури платіжного балансу; економічних взаємовідносин з нерезидентами; функціонального призначення.

**9). Система національних рахунків - це:**

а) система взаємопов'язаних макроекономічних показників, класифікацій і угруповань, що характеризують виробництво, розподіл, перерозподіл і відтворення, формування національного багатства для економік, орієнтованих на ринкові відносини;

б) дохід, отриманий громадянами цієї країни. До цієї величини включається дохід, отриманий громадянами країни за кордоном, але не включаються доходи факторів виробництва, які перебувають у цій країні, але належать іноземцям;

в) дохід, отриманий усередині країни;

г) економічних взаємовідносин з нерезидентами;

д) диференційованого розриву темпів інфляції та рівня процентних ставок.

**10). Внутрішня рівновага - це:**

а) рівновага національного доходу;

б) рівновага платіжного балансу;

в) рівновага попиту і пропозиції;

г) рівновага фінансової і грошово-кредитної політики;

д) підтримка нульового сальдо платіжного балансу за певного режиму валютного курсу.

**11). Зовнішня рівновага - це:**

а) рівновага національного доходу;

б) рівновага платіжного балансу;

в) рівновага попиту і пропозиції;

г) рівновага фінансової і грошово-кредитної політики;

д) підтримка нульового сальдо платіжного балансу за певного режиму валютного курсу.

**12). Чистий вплив обмінного курсу на торговельний баланс залежить від:**

а) продаж товарів, яка пов'язана з відповідною закупкою товарів;

б) еластичності цін;

в) коли експортер зобов'язується викуповувати частину продукції, що виробляється на підприємстві якому здійснена поставка;

г) купівля-продаж перетворюється на процес у декілька років, який не завжди може завершитися переходом права власності;

д) торгівля, яка не передбачає ніяких валютно-фінансових розрахунків.

**13). Політика зміни витратів - це:**

а) політика управління попитом, яка спрямована на зміни доходу та зайнятості, і здійснюється у вигляді фінансової або монетарної політики;

б) політика управління попитом, яка здійснюється через управління валютним курсом і впливає на зміну структури витрат на іноземні та вітчизняні товари;

в) напрям державного регулювання економіки і частина внутрішньої політики держави, спрямована на забезпечення оптимального розвитку соціальної сфери, задоволення потреб та інтересів громадян, соціальних груп, територіальних громад, а також підвищення добробуту суспільства в цілому;

г) напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання;

д) діяльність органів державного управління і соціальних інститутів, спрямована на створення сталих кількісних та якісних параметрів відтворення населення з метою подолання негативних демографічних тенденцій.

**14). Політика перемикання витрат – це:**

а) політика управління попитом, яка спрямована на зміни доходу та зайнятості, і здійснюється у вигляді фінансової або монетарної політики;

б) політика управління попитом, яка здійснюється через управління валютним курсом і впливає на зміну структури витрат на іноземні та вітчизняні товари;

в) напрям державного регулювання економіки і частина внутрішньої політики держави, спрямована на забезпечення оптимального розвитку соціальної сфери, задоволення потреб та інтересів громадян, соціальних груп, територіальних громад, а також підвищення добробуту суспільства в цілому;

г) напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання;

е) діяльність органів державного управління і соціальних інститутів, спрямована на створення сталих кількісних та якісних параметрів відтворення населення з метою подолання негативних демографічних тенденцій.

**15). Шок від закордонної ціни – це:**

а) коригування у відкритій економіці, які відбуваються внаслідок різкої зміни пропорцій між світовими та національними відсотковими ставками через зростання або падіння світових процентних ставок;

б) шок, що виникає у відкритій економіці і пов'язаний зі зміною світової (зарубіжної) і внутрішньої (національної) процентних ставок;

с) шок, що виникає як наслідок політичних змін або зміни умов володіння міжнародними активами;

д) коригування, що відбувається у відкритій економіці внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження світових цін;

е) коригування, що відбувається у відкритій економіці, внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження внутрішніх цін.

**16). Шок від внутрішньої ціни – це:**

а) коригування у відкритій економіці, які відбуваються внаслідок різкої зміни пропорцій між світовими та національними відсотковими ставками через зростання або падіння світових процентних ставок;

б) шок, що виникає у відкритій економіці і пов'язаний зі зміною світової (зарубіжної) і внутрішньої (національної) процентних ставок;

с) шок, що виникає як наслідок політичних змін або зміни умов володіння міжнародними активами;

д) коригування, що відбувається у відкритій економіці внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження світових цін;

е) коригування, що відбувається у відкритій економіці, внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження внутрішніх цін.

**17). Шок потоків капіталу – це:**

а) коригування у відкритій економіці, які відбуваються внаслідок різкої зміни пропорцій між світовими та національними відсотковими ставками через зростання або падіння світових процентних ставок;

б) шок, що виникає у відкритій економіці і пов'язаний зі зміною світової (зарубіжної) і внутрішньої (національної) процентних ставок;

с) шок, що виникає як наслідок політичних змін або зміни умов володіння міжнародними активами;

д) коригування, що відбувається у відкритій економіці внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження світових цін;

е) коригування, що відбувається у відкритій економіці, внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження внутрішніх цін.

**18). Монетарний шок – це:**

а) коригування у відкритій економіці, які відбуваються внаслідок різкої зміни пропорцій між світовими та національними відсотковими ставками через зростання або падіння світових процентних ставок;

б) шок, що виникає у відкритій економіці і пов'язаний зі зміною світової (зарубіжної) і внутрішньої (національної) процентних ставок;

с) шок, що виникає як наслідок політичних змін або зміни умов володіння міжнародними активами;

д) коригування, що відбувається у відкритій економіці внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження світових цін;

е) коригування, що відбувається у відкритій економіці, внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження внутрішніх цін.

**19). Шок від зміни зарубіжної відсоткової ставки – це:**

а) коригування у відкритій економіці, які відбуваються внаслідок різкої зміни пропорцій між світовими та національними відсотковими ставками через зростання або падіння світових процентних ставок;

б) шок, що виникає у відкритій економіці і пов'язаний зі зміною світової (зарубіжної) і внутрішньої (національної) процентних ставок;



- с) шок, що виникає як наслідок політичних змін або зміни умов володіння міжнародними активами;
- д) коригування, що відбувається у відкритій економіці внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження світових цін;
- е) коригування, що відбувається у відкритій економіці, внаслідок різкої зміни співвідношення між світовими та внутрішніми цінами через збільшення або зниження внутрішніх цін.

**20). Визначення курсу валют – це:**

- а) котирування;
- б) конвертованість;
- с) часткова конвертованість;
- д) внутрішня конвертованість;
- е) зовнішня конвертованість.

## ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

1). Якщо ціна гривні в доларах США впала з 39,8 до 39,2 центів за одну гривню, то як зміниться ціна товару вітчизняного виробництва (в доларах США), що продається в Україні за 150 гривень?

2). Монобанк, орієнтуючись на офіційний курс НБУ, встановив такий курс доллара США: купівля – 35,05 грн., продаж – 35,11. Скільки гривень можна одержати за 405 доларів 80 центів? Скільки доларів можна купити за 12 тис. грн.

3). Економіка країни характеризується такими даними:

- 1. Експорт товарів 19650 грн.
- 2. Імпорт товарів 21758 грн.
- 3. Громадяни країни отримують дохід у вигляді відсотків від іноземних інвестицій 3621 грн.
- 4. Країна сплачує іноземним інвесторам відсотковий дохід 1394 грн.
- 5. Витрати громадян на туризм становлять 1919 грн.
- 6. Доходи країни від туризму 1750 грн.
- 7. Однобічні трансферти країни 4174 грн.
- 8. Притік капіталу у країну 6612 грн.

Розрахувати сальдо поточного рахунку, капітального рахунку і платіжного балансу. Як зміняться офіційні валютні резерви країни?

4). Україна здійснює зовнішньоекономічну діяльність з іншими країнами світу. У минулому році загальний дохід населення збільшився на 530 млн. грн. Із кожної гривні споживчих витрат на імпорتنі товари витрачається 0,25 грн. Гранична схильність до споживання населення дорівнює 0,75, граничний коефіцієнт податків - 0,20.

Обчисліть мультиплікатор витрат у відкритій економіці.

5). За експортним контрактом торгівельна фірма повинна отримати валютну виручку у розмірі 40000 GBP. В той же час вона повинна сплатити одному із своїх постачальників за імпортним контрактом 19000 USD, але українськими гривнями (UAH). Який фінансовий результат фірми в гривнях після завершення розрахунків по цих контрактах, якщо: 1 USD = 35,05 UAH; 1 USD = 0,68 GBP

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1. Верстак О.М., Кормакова І.О. Конфлікти в міжнародних відносинах та їх вплив на конкурентоспроможність економіки країни. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2021. Вип. 4. С. 50-62. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2021\\_4\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2021_4_6).
- 2. Гуріна Г. С., Бугайко Д. О., Заблоцька Р. О., Корж М. В., Сидоренко К. В. Національні економічні інтереси України у сфері міжнародних економічних відносин. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки*. 2023. № 1. С. 86-91. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie\\_2023\\_1\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2023_1_16)
- 3. Литвин О. Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*. 2019. Вип. 1. С. 36-40. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU\\_mv\\_2019\\_1\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_mv_2019_1_10)
- 4. Макаренко М. І., Артеменко А. С. Міжнародний досвід лібералізації валютного регулювання. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2017\\_12\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_12_11).
- 5. Міжнародні фінанси : підручник. [ О. М. Мозговий, Т. В. Мусяць, Л. В. Руденко-Сударева та ін. ]; за наук. ред. д.е.н., проф. О. М. Мозгового. К.: КНЕУ, 2015. 515, [5] с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197267549.pdf>.

6. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: курс лекцій для студентів за напрямом підготовки 7. 03060104 «Менеджмент ЗЕД», 8. 03060104 «Менеджмент ЗЕД». О.І. Печенка, К.Ю. Величко, А.С. Дядін. Харків: Видавництво «Форт», 2015. 170 с. URL: <https://dspace.univd.edu.ua/server/api/core/bitstreams/79cbe8e0-4e83-4074-94bb-6c4790ac3347/content>.
7. Міжнародна економіка : навч. посіб. Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за заг. ред. С.М. Макухи. Х. : Право. 2012. 192 с. URL: [https://library.nlu.edu.ua/POLN\\_TEXT/POSIBNIKI\\_2012/Posib\\_Mignar\\_ekonomika\\_2012.pdf](https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomika_2012.pdf).
8. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Козак Ю.Г. та ін. Одеса. ТОВ «ПЛУТОН», 2016. 352 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5240>.
9. Міжнародна макроекономіка. навч. посіб. Ю. Г. Козак, Ю. М. Пахомов, Н. С. Логвінова, А. А. Наумчик та ін.. Видання 3-тє перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2012. – 400 с. URL: <http://surl.li/lpfpz>.
10. Наумов О. Б., Наумова О. В. Комплексний аналіз й оцінювання інституційної спроможності державних фіскальних органів у сфері міжнародних торгово-економічних відносин. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2021. № 3. С. 185-193. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu\\_2021\\_3\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu_2021_3_23).
11. Рощина Н. В., Борданова Л. С. Вплив політичних, соціальних і природних явищ на стан міжнародного валютного ринку *Підприємництво та інновації*. 2017. Вип. 4. С. 98-102. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov\\_2017\\_4\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2017_4_17).
12. Румянцев А.П., Грущинська Н.М., Пічкурова З.В. Трансформація міжнародних економічних відносин України. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки*. 2022. № 12. С. 111-122. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjje\\_2022\\_12\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjje_2022_12_16).
13. Студінський В.А., Рошкар К.М. Історико-економічний аналіз співробітництва Міжнародного валютного фонду та України в розрізі сучасних викликів. *Економічний вісник університету*. 2020. Вип. 44. С. 165-171. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu\\_2020\\_44\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2020_44_25).
14. Томашук І.В., Томчук О.Ф., Гиренко Ю.В. Розвиток міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2021. № 2. С. 197-212. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp\\_2021\\_2\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2021_2_16).
15. Чайковський Я.І. Аналітична оцінка кредитних взаємовідносин України та міжнародного валютного фонду. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 21, № 1. С. 205-211. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan\\_2015\\_21\(1\)\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2015_21(1)_29).
16. Шедяков В.Є. Процеси трансформації міжнародних економічних відносин як «вікно можливостей» для змін стратегічного значення. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 6. С. 34-39. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu\\_2021\\_6\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2021_6_6).
17. Шереметьєва О.Ю. Правовий статус та роль міжнародної фінансової організації як суб'єкта валютних правовідносин в глобалізаційному процесі. *Право України*. 2020. № 2. С. 244-259. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/prukr\\_2020\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/prukr_2020_2_20).
18. Dimand, Robert W. and Rebeca Gomez Betancourt. 2012. «Retrospectives: Irving Fisher's Appreciation and Interest (1896) and the Fisher Relation» *Journal of Economic Perspectives*, 26 (4): 185-96. DOI: 10.1257/jep.26.4.185.

## ТЕМА 3

# МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ДОГОВОРИ ЯК ДЖЕРЕЛА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 3.1. Угоди, що укладені під егідою СОТ

### 3.2. Міжнародні договори, що пов'язані з функціонуванням ЄС

### 3.3. Міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування

*Тестові питання*

*Практичні завдання*

*Список використаних джерел*

#### 3.1. Угоди, що укладені під егідою СОТ

Світова організація торгівлі (СОТ) є організаційно-правовою основою системи розвитку міжнародної торгівлі та міжнародних економічних відносин. Принципами та правилами, які розміщені в документах СОТ, повинні керуватися уряди країн при формуванні національних законодавчих і нормативних актів у сфері торгівлі та їх практичному застосуванні. СОТ також є форумом, де обговорюються найважливіші проблеми в системі торговельних і зовнішньоекономічних відносин між країнами, виробляється рішення в процесі колективних обговорень, переговорів і примирення суперечок. Основою СОТ є універсальна торговельна система, яку становлять багатосторонні угоди, що підписані більшістю країн світу та ратифіковані їх урядами [10].

Передумовами формування міжнародної організації в сфері торгівлі було загострення протиріч у зовнішньоторговельній сфері між країнами на початку 30-х років. У 1930 р. в США було прийнято закон Смута-Хоулі (Smooth-Hawley Act), внаслідок дії якого було різко підвищено митні тарифи. Ця протекціоністська політика США була підтримана урядами 26 інших країн, які не тільки встановили високий рівень тарифів, а й вдалися до застосування кількісного контролю в торговельних відносин, а також обмежень у валютно-обмінних операціях. Наслідком цього було значне скорочення кредитних та інвестиційних потоків, обсягу імпорту та виникнення проблем з ліквідністю [10].

Обмеження розвитку торгівлі також спричинило формування на початку 30-х років ХХ ст. валютних блоків – стерлінгового, доларового та т. зв. золотого. Стерлінговий блок об'єднав всі країни, які входили в імперію Великобританії та низку держав, які тісно були пов'язані з нею економічно (Єгипет, Ірак, Португалія). Пізніше до нього приєдналися Швеція, Норвегія, Данія, Японія, Німеччина та Іран. Всього до блоку входили 22 країни. До доларового блоку, який було створено у 1933 р., увійшли США, Канада та майже всі країни Латинської Америки. Золотий блок, який було сформовано одночасно з доларовим, включав Францію, Бельгію, Нідерланди, Швейцарію, а згодом Італію та Польщу. Функціонування цих блоків суттєво обмежувало обмінні операції з «позаблоковою» валютою, що негативно позначалось на міжнародній торгівлі [10].

Після Другої світової війни виникла потреба у створенні міжнародних інституцій у фінансовій і торговельній сферах, які б регулювали міжнародні економічні відносини у цих сферах як найбільш важливих для гармонійного правопорядку. З цією метою США та Великою Британією було запропоновано

перші проекти статуту Міжнародної торговельної організації. Проекти містили низку положень, які надавали право МТО не лише встановлювати правила регулювання торговельних відносин, а й вирішувати проблеми зайнятості, укладання угод з купівлі-продажу товарів, введення обмежувальних практик бізнесу, регулювати питання, що пов'язані з міжнародними інвестиціями тощо [10].

У США виступили з ініціативою розпочати багатосторонні переговори щодо зниження імпорتنих тарифів. З цією метою була створена Економічна і соціальна рада ООН (ЕККОСОР). Вона ухвалила резолюцію щодо скликання Конференції ООН з торгівлі та зайнятості, яка мала розглянути питання щодо створення МТО. Було сформовано Підготовчий комітет, членами якого були США, Велика Британія, Канада, Франція та країни Бенілюкс. Комітет скликав засідання у Лондоні у жовтні-листопаді 1946 р. З питань Міжнародної торговельної організації не було досягнуто жодних домовленостей. У січні 1947 р. були проведені засідання в м. Лейк-Саксесі (штат Нью-Йорк), а навесні та влітку – в Женеві. Наприкінці роботи Женевських конференцій було ухвалено проект Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. У результаті було прийнято рішення щодо 45000 тарифних знижок, що згодом сприяло зростанню обсягу світової торгівлі на загальну суму 10 млрд дол. США, що становило на той період 1/5 загального світового обороту [10].

Була прийнята Генеральна угода з тарифів і торгівлі (*англ. General Agreement on Tariffs and Trade*), багатостороння міжурядова угода про зниження обмежень у міжнародній торгівлі, яка була укладена провідними торговими країнами світу і вступила в дію з 1 січня 1948 р.), яка півстоліття була ключовим документом регулювання світогосподарських торговельних відносин. В основу діяльності ГАТТ було покладено здійснення багатосторонніх міжнародних переговорів, які об'єднувались в раунди. Результатом переговорів були рішення щодо зниження або збереження імпортного мита і тарифних пільг, визначення графіків зміни тарифів. Принципи і правила ГАТТ гарантували послаблення інших обмежень у світовій торгівлі, зокрема імпорتنих квот, податкових зборів, а також адміністративних заходів регулювання. Умови ГАТТ розповсюджувались на всі країни-учасниці [10].

У рамках ГАТТ було проведено 8 раундів переговорів, на останньому – Уругвайському – була заснована Світова організація торгівлі, що представлено у табл. 3.1.

Наступний Токійський раунд переговорів розпочався у вересні 1973 року і завершився у листопаді 1979 р. на черговій 35-й сесії. Серед широкого кола питань, що розглядались, були питання: тарифів, нетарифних обмежень, правила торгівлі цивільною технікою, продуктами сільського господарства та ін. Під час цього раунду вперше було оголошено про необхідність розробки нових принципів і норм міжнародної торгівлі. Найбільш важливі рішення, що були прийняті на раунді, стосувались торгівлі тропічними фруктами, яловичиною, молочними продуктами. Також було переглянуто положення антидемпінгового кодексу, а також прийнято низку положень щодо субсидій та компенсаційних заходів, технічних бар'єрів у торгівлі, процедур ліцензування імпорту, державних закупівель, митної оцінки [10].

Таблиця 3.1

## Раунди багатосторонніх торговельних переговорів у рамках ГАТТ [10]

Рік проведення	Місце проведення, назва	Основний предмет обговорення	Кількість учасників
1947	Женева	Тарифи	23
1949	Аннесі	Тарифи	31
1951	Торквей	Тарифи	38
1956	Женева	Тарифи	26
1960-1961	Женева, раунд Діллона	Тарифи	26
1964-1967	Женева, раунд Кеннеді	Тарифи, антидемпінгові заходи	62
1973-1979	Токіо, Токійський раунд	Тарифи, нетарифні заходи	102
1986-1994	Женева, Уругвайський раунд	Тарифи, нетарифні заходи, сільське господарство, текстиль, послуги, інтелектуальна власність, врегулювання суперечок, створення СОТ	123

На перших п'яти раундах переговорів основним питанням було зниження митних тарифів. Раунд Кеннеді, який проходив у 1964 році в Женеві, зібрав порівняно з іншими раундами набагато більше учасників – представників. Результатами переговорів було досягнуті домовленості щодо зниження митних тарифів на промислові товари на 36% протягом наступних 5-ти років, а також прийняття антидемпінгового кодексу [10].

На Уругвайському раунді переговорів, який проходив у м. Пунта-дель-Есте (Уругвай) у серпні 1986 р., а закінчився в квітні 1994 р. у м. Марракеш (Марокко), було прийнято найбільше число угод і рішень, що стосувались широкого кола питань регулювання торговельно-економічних відносин. Одним із значимих результатів було збільшення кількості зв'язаних тарифних ліній до 99% серед розвинених і до 98% – серед країн із перехідною економікою. Середнє зниження тарифів на промислові товари склало 40% [10].

Ключовим документом завершення Уругвайських переговорів було підписання Заключного акту, складовими якого стала: Марракеська угода про заснування СОТ із основними угодами і домовленостями; заяви і рішення міністрів; Домовленість про зобов'язання у сфері фінансових послуг.

Основним результатом ГАТТ можна вважати:

- уніфікацію правил торгівлі;
- лібералізацію торговельних режимів у більшості країн;
- перехід переважно до нетарифних інструментів захисту внутрішнього ринку від товарів іноземного походження;
- зниження ставок мита на величезну кількість товарів;
- встановлення в низці галузей, зокрема в сфері літакобудування, де факто зони вільної торгівлі [10].

Правонаступницею ГАТТ стала Світова організація торгівлі, основні принципи та норми діяльності якої базуються на документах ГАТТ.

СОТ є організацією в структурі ООН. Це провідна міжнародна економічна організація у сфері торгівлі.

Основні функції організації:

1. здійснення адміністративної та організаційної діяльності, що

спрямована на забезпечення виконання багатосторонніх торговельних угод, що знаходяться в компетенції організації;

2. проведення форумів для обговорення актуальних питань торгівлі;
3. регулювання торговельних переговорів;
4. моніторинг реалізації національних торговельних політик держав - членів СОТ;
5. надання технічної допомоги та проведення тренінгів для країн, що розвиваються;
6. сприяння вирішенню торговельних суперечок, які можуть виникати між членами СОТ;
7. кооперація з іншими міжнародними організаціями та інституціями, залученими в процес формування глобальної торговельної системи;
8. надання необхідних консультацій в галузі управління та регулювання торгівлі [10].

СОТ спирається в своїй діяльності на принцип недискримінації в торгівлі, який передбачає надання режиму найбільшого сприяння виконання експортних, імпорتنих і транзитних операцій, а також недопущення перевищення рівня пов'язаних з ними мит і зборів для національних та іноземних товаровиробників. Це означає реалізацію недискримінаційного підходу до імпорتنих і вітчизняних товарів у тому, що стосується встановлення внутрішніх податків і зборів [10].

СОТ є правонаступницею Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ). На відміну від ГАТТ, яка юридично була не міжнародною організацією, а лише тимчасовою угодою, СОТ представляє собою організація із статутними документами, організаційною структурою та встановленими правилами і принципами роботи.

Штаб-квартира СОТ знаходиться в м. Женева, Швейцарія. Вона є постійно діючою організацією, що накладає на своїх членів відповідні зобов'язання. Правовою базою СОТ є Генеральна угода з тарифів і торгівлі у редакції 1994 р., а також Генеральна угода з торгівлі послугами (далі *ГАТС* (англ. *General Agreement on Trade in Services*), багатостороння міжурядова угода щодо встановлення міжнародних правил з торгівлі послугами, яка була укладена на Уругвайському раунді переговорів у 1994 р.) і Угода по торгових аспектах захисту прав інтелектуальної власності (далі *TRIPS* (англ. *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) міжнародна угода у рамках Світової організації торгівлі, яка встановлює мінімальні стандарти та правила для визнання та захисту основних об'єктів інтелектуальної власності, яка прийнята на Уругвайському раунді переговорів Генеральної угоди по тарифам та торгівлі (ГАТТ) у 1994 р.) [10].

У 90-і роки діяльність СОТ, крім реалізації раніше укладених угод і домовленостей, була націлена на вирішення двох основних завдань:

по-перше, сприяння інтеграції країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою у багатосторонню систему регулювання світової торгівлі;

по-друге, розширення форм і сфер регулювання міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності на багатосторонній основі. На порядку денному в СОТ стояло також завдання прийому в члени організації близько 30 нових членів – країн з транзитивною економікою [10].

Угоди СОТ передбачають лібералізацію торговельного режиму та відкриття національних ринків для ввезення імпорту. Правилами організації

затверджено механізми захисту внутрішнього ринку, а саме:

1. захисні заходи у випадку різкого зростання імпорту;
2. компенсаційні заходи у випадку використання країнами-партнерами заборонених СОТ субсидій;
3. антидемпінгові заходи у випадку імпорту за демпінговими цінами;
4. дозвіл на використання субсидій, які не створюють негативного впливу на конкуренцію і спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, у тому силі, експортерів;
5. надання підтримки для розвитку аграрного сектора, зокрема застосування спеціального режиму оподаткування;
6. підвищення ставок митного тарифу та застосування квот у разі суттєвого погіршення платіжного балансу країни [10].

До позитивних наслідків вступу країни до СОТ відносять:

1. забезпечення рівних можливостей для учасників торгових відносин;
2. стимулювання економічного зростання, створення нових робочих місць;
3. пропозиція більш ширшого вибору товарів і послуг як за асортиментом, так і за якістю та цінними параметрами;
4. запобігання практиці лобіювання та реалізації інтересів вузьких груп осіб;
5. збереження миру, запобігання виникненню військових конфліктів завдяки зміцненню міжнародної стабільності;
6. конструктивне вирішення виникаючих торгових суперечок, спірних питань і конфліктів;
7. розвиток міжурядової співпраці [10].

Основними економічними умовами для вступу країни до СОТ є:

1. зниження або скасування імпортного тарифу для низки товарів;
2. відмова від експортного мита;
3. допуск іноземних компаній на національний ринок послуг;
4. дозвіл іноземним компаніям брати участь у конкурсах на проведення державних закупівель;
5. дотримання правил і норм СОТ при дотуванні агропромислового комплексу та підтримки національних товаровиробників [10].

Обов'язковою умовою вступу є удосконалення системи стандартизації, сертифікації, застосування санітарних, фітосанітарних заходів і технічного регламентів.

16 травня 2008 р. Україна стала членом Світової організації торгівлі. Протокол про приєднання України до Марракеської Угоди про створення Світової організації торгівлі підписано в Женеві 5 лютого 2008 року. 10 квітня 2008 року Верховна Рада України ратифікувала цей Протокол, який набув чинності 16 травня 2008 р. [23].

Процес встановлення взаємовідносин із СОТ не завершено. Для приведення законодавства України у відповідність із зобов'язаннями, взятими країною у рамках вступу до СОТ, і статутними документами цієї організації протягом приймаються відповідні нормативні документи.

Із приєднанням України до СОТ завершився важливий етап інтеграції країни в світову економічну систему. Він відкриває перспективи для України щодо встановлення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом та іншими

міжнародними та регіональними структурами.

Світова організація торгівлі (СОТ) відіграє ключову роль в питаннях регулювання торгівельних відносин [10]. Це впливова міжнародна структура, яка сприяє розвитку міжнародних економічних відносин загалом.

У 1998 р. був проведений симпозиум СОТ із питань сприяння торгівлі, де було зазначено, що декілька угод СОТ безпосередньо стосуються теми сприяння торгівлі.

Серед них:

1. Стаття V про свободу транзиту;
2. Стаття VII про оцінки для митних цілей та угоди про застосування статті VII ГАТТ 1994 р.;
3. Стаття VIII про збори й формальності, пов'язані з імпортом та експортом;
4. Угода про процедури ліцензування імпорту;
5. Стаття IX про відмітки міста походження;
6. Стаття X про публікацію та адміністрування правил торгівлі;
7. Угода про передвдвантажувальну інспекцію;
8. Угода про правила визначення країни походження товарів;
9. Угода про технічні бар'єри в торгівлі;
10. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів;
11. Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС);
12. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС).

У рамках переговорів Дохійського раунду та активніше з 2004 року члени СОТ були залучені до переговорів про багатосторонні правила у сфері сприяння торгівлі, які б уточнили та вдосконалили існуючі статті ГАТТ V, VIII і X.

На конференції СОТ у Балі в грудні 2013 р. серед інших документів було прийнято Угоду про сприяння торгівлі (англ. «Agreement on trade facilitation»). Ця Угода складається з Преамбули й двох частин: перша частина стосується безпосередньо питань сприяння торгівлі, друга – створення спеціального й диференційованого режиму для найменш розвинених країн-членів СОТ [29].

Перша частина складається з 13 статей, які закріплюють низку положень щодо лібералізації міжнародної торгівлі, спрощення митних та адміністративних процедур, досягнення більшої прозорості й рівності в питаннях доступу до інформації, тарифній політиці, митному очищенні товарів тощо. Велику увагу приділено прозорій та ефективній інформаційній політиці: члени СОТ зобов'язані публікувати основні вимоги, що висуваються до експорту й імпорту товарів, розміру мит, податків і зборів, правил класифікації і деяких інших параметрів, а також надавати можливість коментувати документи до набрання ними законної чинності. З метою забезпечення більшої прозорості й передбачуваності міжнародної торгівлі країни-члени повинні створити пункти інформаційної підтримки й надавати відповіді та роз'яснення на запити, що стосуються питань міжнародної торгівлі [29].

Принципи прозорості, неупередженості й рівності поширюються також на тарифну політику, встановлення платежів і зборів: кожна країна-член, за можливості, повинна періодично переглядати ставки митних тарифів і зборів із метою скорочення їх кількості й номенклатури. Принципи нарахування штрафів так само мають бути прозорими й недискримінаційними. В Угоді задекларовано



необхідність докладання зусиль у напрямку прискорення здійснення митних процедур. Для цього країнам-членам рекомендовано створювати систему «єдиного вікна», використовувати міжнародні системи стандартизації, залучати до роботи митниць акредитованих брокерів тощо.

У другій частині Угоди («Сприяння розвитку найменш розвинених країн») визначено диференційний режим для групи найбідніших країн: для них будуть застосовані більш прості й відкриті правила визначення походження товару, скасовані митні тарифи й квотування експорту [29].

Для забезпечення виконання положень Угоди в ст. 13 затверджено створення Комісії зі сприяння торгівлі, представниками якої будуть усі країни-члени, а також національні комісії зі сприяння торгівлі, завданням яких буде всебічне сприяння реалізації положень Угоди.

Домовленості, досягнуті на конференції в Балі, є досягненням загального консенсусу країнами-членами СОТ. Попередні оцінки впливу цих домовленостей на лібералізацію міжнародної торгівлі й зростання світової економіки є досить оптимістичними: за розрахунками Інституту Петерсона, опублікованими після завершення конференції в Балі, вигоди для світової економіки за рахунок лібералізації торгівлі становитимуть від 400 млрд. дол. США до 1 трлн. дол. США [29].

Всесвітня митна організація (ВМО) була заснована 13-ма європейськими країнами в 1953 р. як Рада митного співробітництва. Її членами є 179 країн. Місією Всесвітньої митної організації є підвищення ефективності митних адміністрацій у галузі дотримання правил торгівлі, збору доходів, захисту суспільства та розбудови потенціалу. Вона відіграє важливу роль у сприянні торгівлі та є рушійною силою в прийнятті та реалізації ключових конвенцій щодо сприяння торгівлі, у тому числі Кіотської конвенції та Стамбульської конвенції. Важливими інструментами ВМО є міжнародна конвенція про гармонізовану систему опису та кодування товарів, система рамкових стандартів із забезпечення безпеки та сприяння глобальній торгівлі та декларація з професійної етики [29].

Міжнародна конвенція про спрощення й гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) вступила в силу в 1974 р. Потім конвенція переглядалася й оновлювалася з метою відповідності сучасним вимогам урядів та міжнародної торгівлі.

Переглянута Кіотська конвенція була ухвалена в червні 1999 р. як основа для сучасних й ефективних митних процедур у ХХІ ст., що є передумовою забезпечення передбачуваності та ефективності міжнародної торгівлі, чого й вимагає сучасний світ. Конвенція розроблена на основі декількох ключових керівних принципів, головними з яких є:

1. прозорість і передбачуваність митних дій;
2. стандартизація та спрощення вантажних митних декларацій та підтверджувальних документів;
3. спрощені процедури для уповноважених осіб;
4. максимальне використання інформаційних технологій;
5. мінімально необхідний митний контроль для забезпечення дотримання правил;
6. використання методів управління ризиками та контролю на основі аудиту;
7. скоординовані з іншими прикордонними відомствами інтервенції;

## 8. партнерство з торгівлею.

Переглянута Конвенція містить нові й обов'язкові правила її застосування, які всі 19 договірні сторони (на сьогодні налічується 90 країн) повинні визнавати беззаперечно. Переглянута Кіотська конвенція набула чинності 3 лютого 2006 р. [6].

Усі правові положення та принципи Переглянутої Кіотської конвенції сумісні та доповнюють статті ГАТТ V, VIII і X, передбачені в контексті сприяння торгівлі Дохійської декларації. Статті ГАТТ викладають досконалі принципи формальностей і процедур для переміщення та транзиту товарів, а також публікацій та адміністрування торговельних правил [6].

Інструменти Переглянутої Кіотської конвенції є основою, джерелом інформації та практичним посібником для втілення на практиці цих досконалих принципів. Прикладами таких інструментів є база даних ВМО (WCO Data Model), унікальний номер партії (Unique Consignment Reference Number), посібники для оперативного, але контрольованого звільнення малих, низько вартісних партій товарів на кордонах (Guidelines for the immediate release of consignments by Customs) та посібники інформування пасажирів (Guidelines on Advance Passenger Information, API) [6].

Конвенція про тимчасове ввезення товарів (Стамбульська Конвенція) набрала чинності 27 листопада 1993 р. Станом на 30 червня 2012 р. Конвенція налічувала 64 договірні сторони. В одному документі вона об'єднала всі існуючі домовленості щодо тимчасового ввезення товарів або торгових зразків для виставок та в демонстраційних цілях. Конвенція також передбачає використання карнету АТА, єдиного міжнародного митного документу, що приймається митними органами країн-учасниць Конвенції АТА як митна декларація й водночас як міжнародна гарантія покриття сум ввізного мита й податків згідно з національним законодавством країни ввезення/транзиту у випадку порушення режиму тимчасового ввезення [29].

Митна Конвенція про карнет АТА для тимчасового ввезення товарів (Конвенція АТА) укладена 6 грудня 1961 р. під егідою Ради митного співробітництва. Дія карнету АТА поширюється на товари, що ввозяться на підставі раніше укладених міжнародних угод про тимчасове ввезення: на комерційні зразки, рекламні матеріали, професійне устаткування, товари та обладнання для демонстрації або використання на виставках, ярмарках, конференціях і подібних заходах. Також Конвенція гарантує сплату всіх митних платежів та зборів (у разі порушення режиму тимчасового ввезення) та передбачає створення міжнародної митної гарантійної мережі, а також міжнародної мережі асоціацій-гарантій, що видають карнети АТА [29].

*Міжнародна конвенція про гармонізовану систему опису та кодування товарів.* Гармонізована система (Harmonized System or HS) є міжнародним номенклатурним продуктом, який набрав чинності 1 січня 1988 р. Остання версія HS набрала чинності 1 січня 2012 р. Ця номенклатура використовується в різних цілях як основа для розрахунку митних тарифів та ведення міжнародної митної статистики. Система включає в себе біля 5000 товарних позицій, кожна з яких має шестизначний код, наданий згідно з чітко визначеними правилами, для досягнення єдиної класифікації товарів. HS також використовується для розробки торговельної політики, розгляду правил походження товарів, моніторингу контрольованих товарів, розрахунку податків, тарифів на

перевезення, контролю за квотами та цінами, а також для проведення економічних досліджень та аналізу [29].

Система рамкових стандартів із забезпечення безпеки та сприяння глобальній торгівлі (SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade) була прийнята в 2005 р. Цей унікальний міжнародний документ створив умови для безпечнішої світової торгівлі, визначив важливість тіснішого партнерства між митними органами й бізнесом, а також започаткував новий підхід до управління товарами, які переміщуються через кордони. Система SAFE регулярно оновлюється та вдосконалюється [29].

Декларація з професійної етики (Декларація Аруша) була прийнята в 1993 та переглянута в 2003 р. Декларація носить не обов'язковий характер і являє собою ряд основних положень для просування принципів професійної етики та боротьби з корупцією в митній сфері [29].

*Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН).* Робота ЄЕК ООН у сфері сприяння торгівлі почалась у 1960 році з метою спрощення й стандартизації експортної документації. У 1997 році був заснований Центр зі спрощення процедур торгівлі та електронних ділових операцій (СЕФАКТ ООН). Спільною ініціативою СЕФАКТ та OASIS у 1999 році запущено систему ebXML, яка допомагає підприємствам будь-якого розміру й з будь-якого регіону здійснювати бізнес операції через Інтернет. На сьогодні СЕФАКТ виробили 35 рекомендацій щодо сприяння торгівлі. Деякі з цих рекомендацій були прийняті Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) як міжнародні стандарти [29].

Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП) 1975 р. (TIR Convention) направлена на полегшення міжнародного перевезення вантажів дорожніми транспортними засобами через поліпшення умов перевезень, зокрема, спрощення й гармонізації адміністративних (прикордонних) формальностей у галузі міжнародних перевезень. Ця Конвенція, підготовлена ЄЕК ООН та Виконавчою радою МДП, є однією з найбільш дієвих міжнародних транспортних конвенцій та фактично єдиною глобальною системою митного транзиту. Станом на 2010 рік Конвенція нараховувала 68 договірних сторін [29].

Конференція ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). ЮНКТАД почала роботу у сфері сприяння торгівлі в 1970 р. Вагомим досягненням ЮНКТАД можна вважати розробку комп'ютеризованої системи митного управління ASYCUDA, яка охоплює більшість зовнішньоторговельних процедур. Система має справу з доказами, митними деклараціями, бухгалтерськими процедурами, транзитом та процедурами затримки. Вона враховує міжнародні правила й стандарти, розроблені ISO, СОТ та ООН, та може бути налаштована у відповідності до національних особливостей митних режимів, національних тарифів, законодавства тощо. ASYCUDA дозволяє трейдерам та митним службам обмінюватися електронними даними (EDI) за допомогою EDIFACT (Міжнародного стандарту електронного обміну даними для адміністрації, торгівлі і транспорту) [29].

ЮНКТАД організовує семінари на регіональному та національному рівнях, публікує відповідну інформацію та навчальні матеріали, а також надає технічну допомогу в рамках численних проєктів. ЮНКТАД допомагає країнам, що розвиваються, у визначенні їхніх потреб і пріоритетів та втіленні на практиці заходів щодо конкретних торговельних і транспортних процедур [29].

Конвенція ООН про транзитну торгівлю внутрішньоконтинентальних держав 1965 р. визнає потребу держав, що не мають морських кордонів, у належних умовах транзиту для заохочення міжнародної торгівлі. Конвенція встановлює певні правила для митних служб та торговельного співробітництва між країнами, які мають вихід до моря, і транзитними країнами. Транзитний рух не підпадає під оподаткування (можуть стягуватись лише обмежені збори виключно на покриття витрат, пов'язаних із транзитом). Договірні держави зобов'язуються використовувати спрощену документацію і швидкі методи виконання митних, транспортних та інших адміністративних формальностей щодо транзитного руху протягом усього транзитного проходження по їхній території, включаючи всякі перевантаження, складування, поділ вантажних партій на дрібніші партії тощо [29].

Міжнародна торгова палата (МТП) тісно співпрацює з ВМО, СОТ та іншими міжнародними організаціями у сфері сприяння торгівлі. Наприклад, МТП опублікував посібник із митних правил (ICC Customs Guidelines), який надає повний набір практик, які, на думку МТП, повинні характеризувати всі сучасні митні адміністрації. МТП несе відповідальність за адміністрування системи АТА Carnet [29].

У сфері сприяння торгівлі є міжнародні організації, що мають відношення до транспортних справ, як-то: International Express Carriers'Conference, International Chamber of Shipping, або ті, що діють у сфері розробки міжнародних стандартів: ISO, EAN International тощо.

Для сприяння торгівлі міжнародних угод слід згадати Конвенцію про полегшення міжнародного морського судноплавства 1965 року Міжнародної морської організації, Конвенцію про міжнародну цивільну авіацію 1944 р. Міжнародної організації цивільної авіації, Митну конвенцію ВМО, що стосується контейнерів 1972 р., Міжнародну конвенцію з узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах 1982 року ЄЕК ООН тощо [29].

### **3.2. Міжнародні договори, що пов'язанні з функціонуванням ЄС**

До основних принципів функціонування Європейського союзу належать: принцип єдиної правосуб'єктності, принцип наділення повноваженнями, принцип поділу компетенції, принцип субсидіарності, принцип пропорційності, принцип сумлінної співпраці, принцип інституційної рівноваги.

*Принцип єдиної правосуб'єктності.* Відповідно до ст. 47 Договору про Європейський Союз, «Союз має правосуб'єктність». Це положення визначає принцип єдиної правосуб'єктності – основний принцип функціонування ЄС, відповідно до якого при правовідносинах ЄС виступає як єдине ціле.

Сутність та зміст правосуб'єктності Європейського Союзу проявляються у такому:

1. визнання ЄС єдиним суб'єктом компетенції, наданої державами-членами і реалізованої ним через власні інститути, органи та установи;
2. єдиною системою правових актів ЄС (регламентів, директив тощо), які видаються у всіх сферах його компетенції;
3. правом ЄС укладати міжнародні угоди з іноземними державами та міжнародними організаціями;
4. наявністю у ЄС «максимально широкої правоздатності» юридичних

осіб на території всіх його держав-членів, враховуючи можливість набуття у власність рухомого та нерухомого майна;

5. визнанням деліктоздатності ЄС, тобто його здатністю відповідати за укладені ним договори, за нанесену шкоду іншим особам і за інших обставин;

6. існуванням у ЄС привілеїв та імунітетів на території держав-членів, які гарантовані спеціальним протоколом до установчих документів;

7. можливістю створення дипломатичних місій ЄС в іноземних державах і при міжнародних організаціях;

8. фінансовою автономією ЄС, яка передбачає наявність власного бюджету, фінансованого з «власних ресурсів», але без права самостійно визначати їх систему та величину [11].

Із принципу єдиної правосуб'єктності існують два винятки. Перший пов'язаний із поширенням у механізмі управління ЄС «децентралізованих установ», за якими визнається право власної правосуб'єктності, формально відокремленої від ЄС. Ці установи мають назву агентств, центрів, бюро, фондів, фундацій тощо.

До установ ЄС належать: Європейський інвестиційний банк, установи в соціально-трудої сфері (Європейський центр розвитку професійної освіти (CEDEFOR), Європейська фундація з покращення умов життя та праці (EUROFOUND) тощо), установи в медичній, санітарній та продовольчій сферах (Європейське агентство з лікарських засобів (EMA), Європейський центр з профілактики та контролю захворюваності (ECDC) тощо), установи у сфері промисловості, транспорту та телекомунікацій (Європейське агентство з морської безпеки (EMSA), Європейське агентство з авіаційної безпеки (EASA) тощо), установи в природоохоронній сфері (Європейське агентство з охорони довкілля (EEA)), установи в межах простору свободи, безпеки і правосуддя Європейського Союзу (Європейське поліцейське управління (EUROPOL), Європейський підрозділ співпраці у галузі юстиції (EUROJUST) тощо), установи в межах спільної зовнішньої політики і політики безпеки (Європейське оборонне агентство (EDA), Інститут Європейського Союзу досліджень безпеки (ISS), Супутниковий центр Європейського Союзу (EUSC) тощо) тощо [11].

Самостійна правосуб'єктність також надана Європейському центральному банку, відповідно до ч. 3 ст. 282 Договору про функціонування Європейського Союзу.

Другий виняток стосується долі Європейського співтовариства з атомної енергії, утвореного Римськими договорами 1957 р., установчий договір якого залишається в силі, що було підтверджено при укладенні Лісабонського договору 2007 р. [11].

*Принцип наділення повноваженнями.* Принцип наділення повноваженнями є основоположним структурним принципом, який є основою існування ЄС, вказує на договірний тип утворення Європейського Союзу і визначає межі компетенцій ЄС. Цей принцип означає, що ЄС має стільки компетенції, скільки йому передали держави-члени.

Відповідно до ч. 2 ст. 5 Договору про Європейський Союз «Союз діє виключно в межах компетенцій, що їх надали йому держави-члени у Договорах заради досягнення окреслених в них цілей. Компетенції, що їх не надано Союзу у Договорах, залишаються за державами-членами».

Принцип наділення повноваженнями означає, що держави-члени ЄС

обмежували свої суверенні права, частину з яких передавали ЄС. З іншого боку, принцип наділення повноваженнями обмежує свободу дій ЄС. ЄС не може самостійно змінювати свою компетенцію, це можуть робити лише держави-члени.

У Договорах присутні статті, які закріплюють додаткові повноваження ЄС і якими можна скористатись, якщо відсутня уповноважуюча стаття. Ці статті виражають дорозумілу компетенцію, тобто таку, яка не є явно вираженою, але наявність якої припускається для виконання цілей установчих договорів. Це також означає, що через такі статті Договорів вдається обійти заборону ч. 2 ст. 5 Договору про Європейський Союз: «Компетенції, що їх не надано Союзові у Договорах, залишаються за державами-членами».

Відповідно до ст. 352, ЄС може приймати в контексті різних напрямків його політики будь-які законодавчі акти й інші заходи, якщо вони визнані необхідними для досягнення цілей ЄС (окрім цілей, пов'язаних із спільною зовнішньою та безпековою політикою): «Якщо діяльність Союзу в межах політик, визначених у договорах, визнано потрібною для досягнення однієї з цілей, визначених у Договорах, а в Договорах не передбачено потрібних повноважень, Раді, діючи одностайно на пропозицію Європейської Комісії та після отримання згоди Європейського Парламенту, належить ухвалити відповідні заходи» [11].

*Принцип поділу компетенції.* При підготовці та прийнятті Лісабонського договору ставилось завдання розділити компетенцію ЄС та держав-членів. Відповідно до принципу поділу компетенції, в Договорі про Європейський Союз та Договорі про функціонування Європейського Союзу (в редакції Лісабонського договору) компетенція поділяється на виключну, спільну, доповнюючу та спеціальну.

Відповідно до ст. 2 Договору про функціонування Європейського Союзу, виключна компетенція означає, що у випадках, коли установчі договори надають ЄС компетенцію у визначеній сфері, то тільки ЄС може займатися законотворенням і ухвалювати юридично зобов'язуючі акти; держави-члени не можуть самостійно здійснювати подібні дії, окрім як у випадку, якщо вони уповноважені на це ЄС, або з метою втілення у життя актів ЄС.

ЄС належить виключна компетенція у таких сферах:

- митний союз;
- встановлення правил конкуренції, потрібних для функціонування внутрішнього ринку;
- монетарна політика для держав-членів, валютою яких є євро;
- збереження морських біологічних ресурсів у рамках спільної політики щодо рибальства;
- спільна торгівельна політика.

До виключної компетенції ЄС також віднесено укладення міжнародних угод з питань, що є наслідком з реалізації його внутрішньополітичної компетенції.

Спільна компетенція ЄС та держав-членів означає, що у визначених установчими договорами сферах як ЄС, так і держави-члени можуть ухвалювати обов'язкові акти. Спільною вважається компетенція, яку не можна віднести до виключної та доповнюючої компетенції.

Відповідно до ст. 4 Договору про функціонування Європейського Союзу

спільна компетенція Союзу та держав-членів охоплює такі головні сфери:

1. внутрішній ринок;
2. аспекти соціальної політики, визначені в Договорі про функціонування Європейського Союзу;
3. економічне, соціальне та територіальне гуртування;
4. сільське господарство та рибальство, за винятком збереження морських біологічних ресурсів;
5. довкілля;
6. захист споживачів;
7. транспорт;
8. транс'європейські мережі;
9. енергетика;
10. простір свободи, безпеки та правосуддя;
11. спільні проблеми безпеки у сфері охорони здоров'я - в аспектах, визначених у Договорі про функціонування Європейського Союзу.

До цього переліку також включають сферу досліджень, технологічного розвитку та космосу і сферу співпраці з питань розвитку та гуманітарної допомоги, якщо здійснення цієї компетенції ЄС не перешкоджає державам-членам здійснювати їхні компетенції.

Доповнююча компетенція визначається ст. 6 Договору про функціонування Європейського Союзу як «... компетенція вживати дії, що підтримують, координують чи доповнюють дії держав-членів».

Спеціальна компетенція не належать до тих видів, назви яких спеціально згадуються в установчих договорах. Вона стосується сфер, які визначені в установчих договорах, але не належать до виключної, спільної та доповнюючої компетенцій [11].

*Принцип субсидіарності.* Принцип субсидіарності визначає правові межі для реалізації компетенції ЄС. Згідно з принципом субсидіарності, у сферах, що не належать до виключної компетенції ЄС, він діє лише у такому обсязі й тоді, коли держави-члени не можуть належним чином досягти цілей запропонованого заходу на центральному, регіональному чи місцевому рівнях, натомість це краще здійснити на рівні ЄС з огляду на масштаби чи результати запропонованих заходів. Субсидіарність обмежується випадками, коли компетенція ЄС доповнює компетенцію держав-членів.

Принцип субсидіарності означає постійне оцінювання обґрунтованості дій ЄС з погляду наявних можливостей на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Однією з характерних рис принципу субсидіарності є забезпечення прийняття рішень якомога ближче до громадян ЄС, про що йдеться в преамбулі до Протоколу № 2 «Про застосування принципів субсидіарності та пропорційності».

Зміст принципу субсидіарності розкриває Протокол № 2 «Про застосування принципів субсидіарності та пропорційності» до установчих договорів. Протокол передбачає низку вимог щодо дотримання принципу субсидіарності:

- 1) відповідно до ст. 2 Протоколу Комісії належить провести широкі консультації при пропонуванні законодавчого акту щодо врахування

регіонального та місцевого виміру планованих дій;

2) проект законодавчого акту повинен містити пояснення, наскільки він згідний із принципом субсидіарності;

3) пояснення до проекту законодавчого акту має містити обґрунтування фінансових і юридичних наслідків ухвалення акту Союзу;

4) пояснення про те, що мети ЄС можна досягнути на рівні ЄС, необхідно підкріплювати кількісними та якісними показниками;

5) наділення національних парламентів держав-членів правом контролювати законопроекти ЄС на їх відповідність принципу субсидіарності і скеровувати відповідно до затверджених процедур свої мотивовані висновки для врахування;

б) надання державам-членам і національним парламентам права на звернення з позовом до Суду ЄС стосовно порушення принципу субсидіарності.

Відповідно до ст. 9 Протоколу № 2 «Про застосування принципів субсидіарності та пропорційності», Європейська Комісія повинна щороку подавати Європейській Раді, Європейському Парламентові, Раді ЄС та національним парламентам звіт щодо застосування ст. 5 Договору про Європейський Союз [11].

*Принцип пропорційності.* Відповідно до ст. 5 Договору про Європейський Союз, «згідно з принципом пропорційності, заходи Союзу за змістом та формою не виходять за межі того, чого потребує досягнення цілей Договорів».

Принцип пропорційності щодо реалізації компетенції ЄС вимагає, щоб дії ЄС за змістом, формою та інтенсивністю застосовуваних заходів не виходили за межі того, що є необхідним (співрозмірним) для досягнення цілей ЄС.

Аналогічно до принципу субсидіарності, контроль за дотриманням принципу пропорційності при реалізації компетенції інституцій ЄС здійснюють національні парламенти. Законодавчі акти повинні мотивуватись і обґрунтовуватись на відповідність принципу пропорційності відповідно до Протоколу № 2 «Про застосування принципів субсидіарності та пропорційності».

Принцип пропорційності стосується усіх сфер компетенції ЄС (не тільки спільної компетенції ЄС та держав-членів, але й виключної компетенції ЄС), а також більше стосується конкретних заходів – вимагає щоб заходи ЄС не створювали надмірних проблем для держав-членів [11].

*Принцип сумлінної співпраці.* Фундаментальний принцип, на якому ґрунтується ЄС, є принцип сумлінної співпраці (відомий також як принцип солідарності, принцип лояльної співпраці, принцип щирої співпраці) виражений в ч. 3 ст. 4 Договору про Європейський Союз: «Згідно із принципом сумлінної співпраці, Союз та держави-члени з цілковитим взаємним шануванням допомагають один одному виконувати завдання, що випливають з Договорів. Держави-члени вживають усіх належних заходів, загальних чи спеціальних, щоб забезпечити виконання зобов'язань, що випливають з Договорів чи актів інституцій Союзу. Держави-члени сприяють виконанню завдань Союзу й утримуються від будь-яких дій, що можуть загрожувати досягненню цілей Союзу».

Принцип сумлінної співпраці стосується не лише співпраці між ЄС та державами-членами, між державами-членами, але й до інституцій ЄС. Зокрема, ч. 2 ст. 13 Договору про Європейський Союз передбачає, що інституції взаємодіють на засадах сумлінної співпраці. До головних обов'язків, які



впливають з принципу сумлінної співпраці, належить обов'язок забезпечення примату права ЄС щодо права національного, заборона прийняття норм національного права, які суперечать праву ЄС, відповідальності держав-членів за порушення норм права ЄС тощо.

Прикладом сумлінної співпраці є обов'язок держав-членів надавати допомогу і сприяти державі-члену, яка піддалась збройній агресії з-за кордону відповідно до принципу колективної самооборони, визначеному в ч. 7 ст. 42 Договору про Європейський Союз: «Якщо держава-член зазнає збройної агресії на її території, інші держави-члени мають щодо неї обов'язок усіма доступними для них засобами допомагати їй та підтримувати її» [11].

*Принцип ефективності.* У преамбулі до Договору про Європейський Союз однією з цілей утворення ЄС визначається ефективність функціонування інституцій: «Прагнучи посилити ефективність функціонування інституцій, аби успроможнити їх краще виконувати доручені завдання у межах єдиної інституційної структури». Інституційна структура ЄС спрямована на гарантування узгодженості, ефективності і тяглості політик та дій ЄС.

Принцип ефективності в діяльності ЄС, як правило, пов'язують із виконанням належним чином актів ЄС, тобто із застосуванням права ЄС. Він використовувався при формуванні права ЄС, зокрема концепції прямої дії права ЄС та верховенства права ЄС.

Принцип ефективності передбачає однаковий підхід до виконання актів ЄС, прийнятих відповідними інституціями ЄС. Ця вимога тісно пов'язана із координацією діяльності урядів держав-членів Європейською Комісією, ефективності комунікації та якістю діяльності держав-членів на національному, регіональному та місцевому рівнях. Ст. 12 Договору про Європейський Союз передбачає активне сприяння національних парламентів належному функціонуванню ЄС [11].

*Принцип інституційної рівноваги.* Принцип інституційної рівноваги в ЄС відіграє ту ж роль, що і принцип поділу влад у демократичних країнах. Відповідно до ст. 13 Договору про Європейський Союз, інституційний механізм ЄС включає в себе 7 інституцій: Європейський Парламент, Європейську Раду, Раду ЄС, Європейську Комісію, Суд ЄС, Європейський центральний банк, Рахункову палату.

Суд ЄС у справі С – 70/88 визначив, що «встановлюючи систему поділу компетенції між інституціями, визначаючи власну роль інституцій в інституційній структурі. Договори створили інституційну рівновагу».

Функціонування інституційної системи ЄС характеризується такими особливостями:

- 1) відсутністю поділу на законодавчу та виконавчу влади (у законодавчому процесі беруть участь Європейський Парламент, Європейська Рада, Рада ЄС та Європейська Комісія);
- 2) на відміну від національних парламентів, Європейський Парламент не має права законодавчої ініціативи (це повноваження Європейської Комісії) і не може самостійно приймати правові акти;
- 3) Європейська Комісія, яка номінально є виконавчим органом ЄС, водночас володіє правом законодавчої ініціативи та може самостійно видавати правові акти (регламенти, директиви, рішення, рекомендації, думки).

Юрисдикція Суду ЄС як судової гілки влади охоплює всі сфери

компетенції ЄС, крім окремих винятків, прямо передбачених у Договорах (питання зовнішньої політики та політики безпеки).

Принцип інституційної рівноваги, окрім того, базується на таких положеннях:

- 1) кожна інституція може діяти лише на підставі повноважень, які визначені в Договорах;
- 2) жодна інституція не може підмінити іншу інституцію у виконанні її повноважень;
- 3) всі інституції зобов'язані дотримуватись визначених правом процедур;
- 4) кожна інституція сама приймає свій внутрішній регламент і жоден інший орган не має впливу на зміст цього регламенту;
- 5) всі інституції зобов'язані співпрацювати з метою реалізації цілей ЄС.

Ст. 15 Договору про функціонування Європейського Союзу ставить завдання перед інституціями, органами, службами та агенціями ЄС працювати у найвідкритіший спосіб для сприяння доброму врядуванню та забезпеченню участі громадянського суспільства.

У Білій книзі Європейського врядування, прийнятій Європейською Комісією у 2001 р., поняття врядування визначалось як «правила, процеси і поведінка, що впливають на те, яким чином застосовується влада на європейському рівні, особливо у питаннях відкритості, участі, підзвітності, ефективності та злагодженості».

Біла книга визначає п'ять принципів європейського врядування, які за своїм змістом тісно пов'язані із принципами функціонування ЄС:

1. *Відкритість.* Інституції повинні працювати більш відкрито. Вони повинні активно обмінюватись інформацією з державами-членами ЄС стосовно того, що робить ЄС та які рішення він приймає.

2. *Участь.* Якість, релевантність та ефективність політики ЄС залежить від участі широкого кола осіб та організацій на всьому шляху творення політики - від її планування до впровадження.

3. *Підзвітність.* Ролі у законодавчому та виконавчому процесах повинні бути більш зрозумілими. Кожна з інституцій ЄС повинна пояснювати і брати відповідальність за те, що вона робить для Європи.

4. *Ефективність.* Політика повинна бути ефективною і своєчасною, такою, що забезпечує все на підставі чітких завдань, оцінки майбутнього впливу з використанням попереднього досвіду.

5. *Узгодженість.* Політика та всі рішення повинні бути легкозрозумілими. Потреба в узгодженості постійно зростає внаслідок різноманітності присутньої в ЄС. Регіональна та місцева влада все частіше бере участь у реалізації політики ЄС, що посилює важливість узгоджених дій [11].

Залежно від місця міжнародного договору в праві ЄС, його предмета, цілей укладення, суб'єктного складу сторін, підсудності Суду ЄС, наслідків для країн, що приєднуються до ЄС, у первинному праві ЄС можна виділити такі групи договорів, як установчі договори, договори про внесення до них змін і доповнень та договори про приєднання.

Основними джерелами первинного права є установчі договори, на базі

яких засновано Європейський Союз. Вони мають основоположний характер і виступають основним інструментом правового регулювання суспільних відносин, що виникають у спільноті. Установчі договори характеризуються такими рисами: наділяються вищою юридичною силою, застосовуються національними органами й судами незалежно від їх згоди чи умов, які встановлюються державою-членом, а їх положення діють незалежно від прийняття національних актів імплементації та мають пряму дію, тобто не лише адресуються державам-членам, а й зумовлюють права та обов'язки для їхніх громадян і приватних юридичних осіб. Принцип прямої дії передбачається безпосередньо в самих установчих договорах, уперше його викладено в Рішенні Суду ЄС у справі «Van Gend & Loos v Netherlands Inland Revenue Administration» від 5 лютого 1963 року № 26-62 та Рішенні Суду ЄС у справі «Flaminio Costa v E.N.E.L.» від 15 липня 1964 року № 6-64 [17].

До прийняття Лісабонського договору до первинних джерел права ЄС належали Паризький договір 1951 р. про створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) та Римські договори 1957 р., якими утворено Європейську спільноту з атомної енергії та Європейське економічне співтовариство (ЄЕС). Такі договори стали згодом основою створення ЄС [17].

ЄОВС, який набрав вступив у силу 27 липня 1952 р., був спробою здійснити європейську економічну й політичну інтеграцію. Найважливішим досягненням ЄОВС стало формування спільного ринку. Договором було встановлено, що ЄОВС є юридичною особою та наділяється необхідною для цього правоздатністю. Згідно з договором ЄОВС виконував свої завдання з обмеженим ступенем втручання в суверенні повноваження держав [17].

Договір про створення Європейського співтовариства з атомної енергії (Договір про Євратом), який було підписано разом із Договором про ЄЕС, за своїм значенням поступається останньому. Договір, яким було утворено ЄЕС, став основним засобом європейської інтеграції та закріпив майже всю компетенцію цієї організації (крім спільної зовнішньої політики й політики безпеки, питань боротьби зі злочинністю, а також атомної енергетики), встановив основи економічної системи, статус громадян і керівних органів ЄС у цілому. Договір про Євратом було укладено з метою врегулювання діяльності інститутів ЄС у галузі мирного використання атомної енергії, у тому числі функціонування спільного ринку з атомної енергії [17].

Серед джерел первинного права ЄС належить ревізійним договорам, або до говорам, що вносять зміни й доповнення в установчі угоди ЄС. До них належить насамперед Амстердамський договір 1997 року, що розвивав і зміцнював принципи інтеграції. Амстердамський договір передбачав зміни інститутів після такого вступу. Він визначив цілі та закріпив принципи ЄС, розширив сферу об'єднання суверенності держав-членів, включивши питання цивільних прав і тісну взаємодію з питань соціальної політики й політики зайнятості [17].

Первинне право ЄС – це установчі договори та договори про реформи й усі договори про вступ нових держав в об'єднання. До них належать, зокрема, договори про приєднання Великобританії, Данії та Ірландії 1972 р., Греції 1980 р., Іспанії та Португалії 1985 р., а також договір, на підставі якого до складу ЄС увійшло ще 10 країн Східної Європи й Середземномор'я 2003 р. Останнім є Договір про вступ Хорватії, що набрав чинності 1 липня 2013 р. Приєднання

нових держав-членів до спільноти регулюється ст. 49 Договору про Європейський Союз. Держава, яка бажає подати заявку на членство в ЄС, повинна відповідати двом умовам: бути європейською державою та поважати спільні цінності держав-членів і сприяти їх забезпеченню (такими є людська гідність, свобода, демократія, рівність, верховенство закону й повага прав людини, у тому числі права осіб, які належать до меншин (ст. 2 Договору про ЄС)) [17].

До кожного з договорів про приєднання додається спеціальний документ – так званий акт про умови приєднання, який встановлює терміни й процедуру поступової інтеграції нових країн в економічну та правову систему ЄС. Акт про умови приєднання вносить відповідні поправки в установчі документи (наприклад, про зміну чисельного складу «європейських» інститутів) і встановлює перехідний період для поступової адаптації нових держав-членів до вимог Європейського Союзу [17].

Джерела первинного права ЄС – це документи базового характеру, що є результатом спільної нормотворчості держав-членів, вираженої в договірній формі. З прийняттям Лісабонського договору до групи міжнародних договорів, які складають первинне право ЄС, належать Договір про ЄС, Договір про функціонування ЄС, а також договори про приєднання, що визначають правові межі, у яких інститути спільноти здійснюють європейську політику. Вони встановлюють конституційну основу для життя ЄС, яка потім конкретизується в інтересах Європейського Союзу шляхом законодавчих та адміністративних дій союзних інститутів. Ці договори містять основні положення, які визначають межі здійснення політики європейськими інститутами, порядок розподілу повноважень між Європейським Союзом і державами-членами. Самі ж установчі договори, не втрачаючи своєї міжнародно-правової природи, за змістом набувають рис конституційно-правових актів [17].

### **3.3. Міжнародні двосторонні угоди про уникнення подвійного оподаткування**

В Україні діє система двосторонніх чи багатосторонніх міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу. Договори укладаються на основі типових моделей конвенцій чи договорів про уникнення подвійного оподаткування, серед яких Типова конвенція ОЕСР про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу від 1963 р. (в останній редакції 2003 р.), Типова конвенція ООН про усунення подвійного оподаткування доходів і капіталу від 1980 р., Типовий договір США про уникнення подвійного оподаткування. Перша модель покладена в основу проекту Конвенції про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та запобігання ухиленням від сплати податку, котрий розроблений Міністерством фінансів України та відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 12 листопада 1993 р. № 921 «Про організацію роботи щодо підготовки міжнародних договорів і майна та запобіганням ухиленням від сплати податку» повинен використовуватися під час проведення переговорів і підготовки текстів відповідних міжнародних договорів України. У структурі Конвенції міститься ст. 23, яка передбачає поєднання різних методів уникнення подвійного оподаткування, зокрема методів податкового кредиту, відрахування, звільнення та знижки [21].

Уст. 13 Податкового кодексу України передбачено загальні засади застосування методів уникнення міжнародного подвійного оподаткування. До прийняття вказаного акта застосування методів регулювалося ст. 18 Закону України «Про систему оподаткування».

Методи уникнення міжнародного подвійного оподаткування є самостійним комплексним інститутом, що застосовується для повної ліквідації явища подвійного оподаткування після застосування інституту резидентства або інституту обмеженої податкової юрисдикції та спеціальних правил про звільнення від оподаткування окремих видів доходів [22].

Першим у системі методів уникнення подвійного оподаткування є метод податкових звільнень (метод податкових виключень), відповідно до якого платник податків має право виключити з податкової бази у країні резидентства окремі види доходів, отриманих за межами такої податкової юрисдикції. Такий метод передбачає передачу усіх прав на оподаткування відповідних доходів у державу – джерело отримання таких доходів. Метод звільнення іноземних доходів від оподаткування поширюється, зазвичай, на деякі чітко визначені доходи: прибутки закордонних «ділових контор» (business establishment), доходи від нерухомої власності, розташованої за кордоном, дивіденди та інвестовані в інших країнах капітали. У застосуванні методу звільнення країна - експортер капіталу поступається правом оподаткування іноземного доходу країні - джерелу такого доходу. У цьому разі в країні – джерелі доходу забезпечується рівність між місцевими та закордонними інвесторами, тоді як для інвесторів країни - експортера капіталу зберігається відмінність податкових режимів для внутрішніх і закордонних інвестицій. Шляхом застосування методу звільнення явище подвійного оподаткування може бути усунено, якщо всі доходи платника податку із закордонних джерел повністю будуть виключені з бази оподаткування в державі його президентства [22].

Другим у системі методів уникнення міжнародного подвійного оподаткування є метод податкового кредиту, або ампутаційний метод (tax credit / imputation method). Цей метод передбачає зарахування податкових платежів, сплачених у державах – джерелах доходу, за розрахунку суми податкового зобов'язання за глобальними доходами в державі резидентства платника податку. Із суми глобального податкового зобов'язання вираховуються суми податку, сплачені за кордоном. У застосуванні методу податкового кредиту важливим моментом є визначення переліку іноземних податків, які підлягають кредитуванню відповідною податковою юрисдикцією. Держави можуть визначати вичерпний перелік податків, що підлягають кредитуванню, або кредитувати саме ті податки, які за своєю організацією тотожні чи схожі із внутрішніми податками [22].

У доктрині міжнародного податкового права виділяється у структурі методу кредиту повний податковий кредит (full tax credit) і звичайний податковий кредит, тобто кредит з обмеженням (ordinary tax credit). Застосування методу повного податкового кредиту передбачає, що держава резидентства оподатковує весь глобальний дохід суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та дозволяє вираховувати із визначеної суми податкового зобов'язання всю суму податків, сплачених особою в державах – джерелах отримання доходу. Звичайний податковий кредит (кредит з обмеженням) означає право платника податку, суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності вираховувати із визначеної суми глобального податкового зобов'язання частину сплачених податків у державі -

джерелі отримання доходу в обмеженому розмірі, а саме в розмірі, що відповідає податковому зобов'язанню для такого виду доходу в державі власного президентства [22].

У разі використання методу податкового кредиту лише невелика кількість податкових юрисдикцій надає повний кредит стосовно доходів, сплачених за кордоном. Основна причина, з якої більшість держав надають перевагу обмеженому податковому кредиту, полягає в тому, що якщо ставка податку в державі резидентства є нижчою від ставки в державі – джерелі отримання доходу, то вирахування всієї суми сплаченого за кордоном податкового зобов'язання призводить до перерозподілу податкових надходжень на користь держави, в якій отримано відповідний дохід [22].

Використання методу податкових кредитів у сучасних податкових юрисдикціях сьогодні найбільш розповсюджене в США, Великій Британії, Німеччині, Данії, Фінляндії, Швейцарії, Греції, Іспанії та інших державах Європи. Застосування досліджуваного методу в окремих державах має певні особливості: у Норвегії передбачається право на вирахування сплачених за кордоном податків здебільшого не із сукупного податкового зобов'язання, а з операційних витрат; Австрія та Італія надають право на податковий кредит стосовно іноземних доходів виключно на основі принципу взаємності, тобто за умови, що відповідна держава надає податковий кредит стосовно сплачених у цих державах податків [22].

Більшість угод про уникнення подвійного оподаткування для резидентів України передбачають метод обмеженого податкового кредиту. Конвенція між Україною та Австрією передбачає правило, яке використовується і в інших угодах про уникнення подвійного оподаткування (із Польщею, Латвією, Туреччиною, Королівством Нідерланди, Королівством Бельгія та ін.): «З урахуванням положень законодавства України, що стосується звільнення податку, сплаченого на території за межами України, на австрійський податок, сплачуваний за законодавством Австрії. Відповідно до цієї Конвенції прямо або шляхом вирахування з прибутку, доходів або майна, що підлягає оподаткуванню, із джерел в Австрії робитиметься знижка у вигляді кредиту проти будь-якого українського податку, обчислюваного стосовно того ж прибутку, доходу або майна, стосовно яких обчислюється австрійський податок. Ці вирахування не повинні перевищувати тієї частини податку з доходу або майна, як було підраховано до надання вирахування, що стосується доходу або майна, які можуть оподатковуватися в Австрії залежно від обставин» [20].

Міждержавна взаємодія з питань уникнення подвійного оподаткування вийшла у діяльності такої міжнародної організації, як Ліга Націй. У межах відповідної організації ще в 1928 р. спільними зусиллями держав-членів було сконструйовано першу модельну конвенцію двостороннього характеру, яка стосується проблематики уникнення подвійного оподаткування. Під егідою Ліги Націй було розроблено 4 моделі типових конвенцій, які були спрямовані на подолання проблеми подвійного оподаткування та стосувались, зокрема, таких питань:

- а) уникнення подвійного оподаткування спадкового майна;
- б) уникнення подвійного оподаткування прямими за своїм характером податками та зборами;
- в) міжвідомчої співпраці (адміністративної допомоги) з питань оподаткування;

г) допомоги в стягненні загальнообов'язкових платежів податкового характеру [1].

Іншими міжнародними організаціями також було сконструйовано низку модельних конвенцій: Типову конвенцію ОЕСР про уникнення подвійного оподаткування доходів та капіталів (1977 р.), Типову конвенцію ОЕСР про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на спадщину (1966 р.), Типову податкову конвенцію Британської співдружності націй (1964 р.), Типову конвенцію про уникнення подвійного оподаткування між державами-членами Андської групи (Колумбією, Болівією, Венесуелою, Еквадором, Перу) (1971 р.), Типову конвенцію ООН про уникнення подвійного оподаткування між розвиненими державами та державами, що розвиваються (1980 р.), Типову конвенцію ОЕСР про надання взаємної допомоги з питань оподаткування (1981 р.) [1].

Формою закріплення нормативних приписів загалом і принципів уникнення подвійного оподаткування зокрема є положення відповідних конвенцій. Такі конвенції іменуються конвенціями про уникнення подвійного оподаткування. Поділяються вони на універсальні конвенції та партикулярні (двосторонні) конвенції.

Універсальні конвенції приймаються міжнародними організаціями у вигляді типових, модельних актів, які в подальшому слугують зразком для конструювання та прийняття двосторонніх угод, які, на відміну від перших, містять у собі нормативні положення загальнообов'язкового до застосування характеру. Партикулярні угоди містять загальнообов'язкові до застосування правила.

Загальноприйнятий підхід бере на себе взаємні зобов'язання дотримуватись положень відповідних конвенцій. Одна держава укладає такі угоди з низкою інших держав. Україна уклала 74 міжнародних договорів щодо уникнення подвійного оподаткування, що представлено у табл. 3.2.

**Таблиця 3.2**

**Список чинних міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування в хронологічному порядку**

№ з/п	Назва міжнародного договору	Дата набрання чинності
1.	Угода між Урядом СРСР і Урядом Іспанії про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна	07.08.1986
2.	Конвенція між Урядом СРСР та Урядом Японії про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доходи	27.11.1986
3.	Угода між Урядом СРСР і Урядом Малайзії про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доходи	01.07.1988
4.	Конвенція між Урядом України і Урядом Сполученого Королівства Великобританії і Північної Ірландії про усунення подвійного оподаткування та запобігання податкових ухиленням стосовно податків на дохід і на приріст вартості майна	11.08.1993
5.	Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки Польща про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження податкових ухилень	24.03.1994
6.	Угода між Україною і Республікою Узбекистан про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна	25.07.1995
7.	Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки Молдова про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження податкових ухилень	27.05.1996
8.	Конвенція між Урядом України і Урядом Швеції про уникнення подвійного оподаткування доходів та попередження податкових ухилень	04.06.1996
9.	Конвенція між Україною і Угорською Республікою про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження податкових ухилень	24.06.1996
10.	Конвенція між Урядом України і Урядом Королівства Данії про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно	21.08.1996
11.	Конвенція між Україною і Канадою про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилень від сплати податків стосовно доходів і майна	22.08.1996

№ з/п	Назва міжнародного договору	Дата набрання чинності
12.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Королівства Норвегія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і на майно	18.09.1996
13.	Угода між Україною і <b>Федеративною Республікою Німеччина</b> про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доход і майно	04.10.1996
14.	Угода між Урядом України та Урядом <b>Китайської Народної Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно	18.10.1996
15.	Конвенція між Україною і <b>Королівством Нідерландів</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно	02.11.1996
16.	Угода Урядом України і Урядом <b>Республіки Вірменія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилень стосовно податків на доходи і майно	19.11.1996
17.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Соціалістичної Республіки В'єтнам</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і капітал	19.11.1996
18.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Латвійської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і на майно	21.11.1996
19.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Словацької Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і майно	22.11.1996
20.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Естонської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і майно	24.12.1996
21.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Республіки Казахстан</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи	14.04.1997
22.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Республіки Болгарії</b> про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження податкових ухилень	03.10.1997
23.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Румунії</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилень від сплати податків стосовно доходу і капіталу	17.11.1997
24.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Литовської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на майно	25.12.1997
25.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Республіки Фінляндія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно	14.02.1998
26.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Турецької Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і майно	29.04.1998
27.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Республіки Індонезія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи	09.11.1998
28.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Республіки Македонія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і на капітал	23.11.1998
29.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Королівства Бельгія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно	25.02.1999
30.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Грузії</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і на майно	01.04.1999
31.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Чеської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно	20.04.1999
32.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Киргизької Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилень від сплати податків на доходи і капітал	01.05.1999
33.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Республіки Австрія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на майно	20.05.1999
34.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Республіки Хорватія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на майно	01.06.1999
35.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Туркменістану</b> про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доходи і на майно	21.10.1999
36.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Французької Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно	01.11.1999
37.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Сполучених Штатів Америки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та капітал	05.06.2000
38.	Конвенція між Урядом України та Урядом <b>Азербайджанської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилень від сплати податків на доход і майно	03.07.2000
39.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Ісламської Республіки Іран</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і майно	21.07.2001
40.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Республіки Індія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і капітал	31.10.2001
41.	Конвенція між Кабінетом Міністрів України і Союзним Урядом <b>Союзної Республіки Югославія</b> про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доходи і капітал	29.11.2001
42.	Конвенція між Урядом України і <b>Швейцарською</b> Федеральною Радою про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доходи і капітал	26.02.2002
43.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Арабської Республіки Єгипет</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на майно	27.02.2002
44.	Конвенція між Україною і <b>Португальською Республікою</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на капітал	11.03.2002
45.	Конвенція між Кабінетом Міністрів України і Урядом <b>Республіки Корея</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та майно	19.03.2002
46.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Італійської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу та попередження податкових ухилень	25.02.2003
47.	Угода між Україною і <b>Республікою Таджикистан</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилення від сплати податків на доходи і капітал	01.06.2003



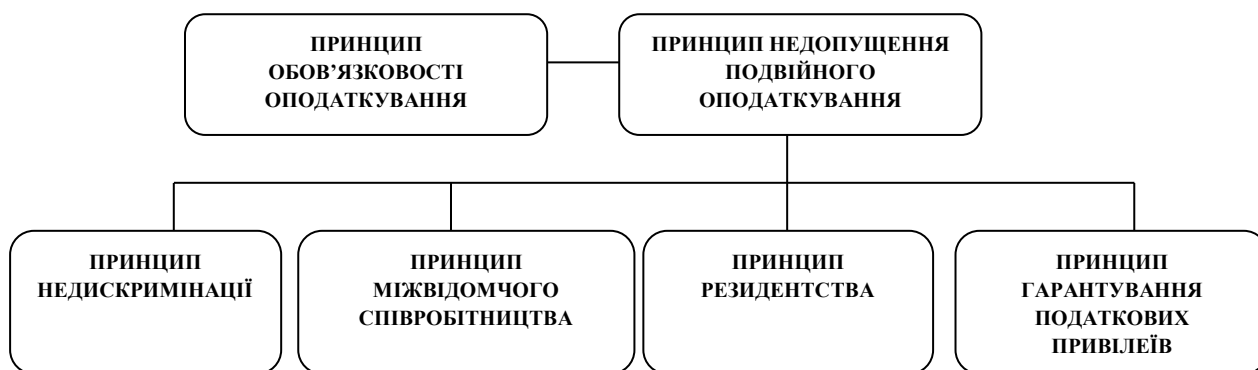
№ з/п	Назва міжнародного договору	Дата набрання чинності
48.	Конвенція між Україною і <b>Ліванською Республікою</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на капітал	06.09.2003
49.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Грецької Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на майно	26.09.2003
50.	Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави <b>Кувейт</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та капітал	22.02.2004
51.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Об'єднаних Арабських Еміратів</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і капітал	09.03.2004
52.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Сирійської Арабської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи	04.05.2004
53.	Конвенція між Кабінетом Міністрів України і Урядом <b>Алжирської Народної Демократичної Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження податкових ухилень	01.07.2004
54.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Королівства Таїланд</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи	24.11.2004
55.	Конвенція між Кабінетом Міністрів України та Урядом <b>Південно-Африканської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи	23.12.2004
56.	Конвенція між Урядом України і Урядом Держави <b>Ізраїль</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та капітал	20.04.2006
57.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Федеративної Республіки Бразилія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи	26.04.2006
58.	Угода між Кабінетом Міністрів України і Урядом <b>Монголії</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і капітал	03.11.2006
59.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Республіки Словенія</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і капітал	25.04.2007
60.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Ісландської Республіки</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи і капітал	09.10.2008
61.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Йорданського Хашимітського Королівства</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та капітал	23.10.2008
62.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Королівства Марокко</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи	30.03.2009
63.	Угода між Урядом України і Урядом <b>Республіки Сінгапур</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи	18.12.2009
64.	Конвенція між Україною і <b>Великою Соціалістичною Народною Лівійською Арабською Джамагірією</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи	31.01.2010
65.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Ісламської Республіки Пакистан</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи	30.06.2011
66.	Конвенція між Урядом України та Урядом Королівства <b>Саудівська Аравія</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та капітал і Протокол до неї	01.12.2012
67.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Мексиканських Сполучених Штатів</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та майно і Протокол до неї	06.12.2012
68.	Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки <b>Кіпр</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи і Протокол до неї	07.08.2013
69.	Конвенція між Урядом України та Урядом <b>Ірландії</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та доходи від відчуження майна	17.08.2015
70.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Великого Герцогства Люксембург</b> про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на капітал	18.04.2017
71.	Конвенція між Урядом України і Урядом <b>Республіки Мальта</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи	28.08.2017
72.	Угода між Урядом України та Урядом Держави <b>Катар</b> про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи	09.04.2019

Відповідні двосторонні конвенції мають однотипну структуру. У межах таких партикулярних договорів послідовно визначаються такі структурні елементи:

- а) суб'єкти, на яких поширюються положення конвенції;
- б) перелік видів загальнообов'язкових платежів податкового характеру (податків), яких стосуються її приписи;
- в) перелік термінів (дефініцій) і їх тлумачення;
- г) система критеріїв визначення резидентства зобов'язаних учасників податкових відносин;
- г) положення, які визначають специфіку оподаткування тих чи інших видів діяльності, доходів, суб'єктів;

- д) вимога щодо заборони дискримінації;
- е) порядок міжвідомчої взаємодії контролюючих органів договірних держав;
- є) порядок та строки набрання чинності й припинення дії відповідної конвенції [1].

Принципи уникнення подвійного оподаткування можна класифікувати за різними критеріями (рис. 3.1).



**Рис. 3.1. Система принципів уникнення подвійного оподаткування [1]**

Залежно від характеру вихідних положень податкового права, що отримали своє нормативне закріплення у відповідних конвенціях, можна розділити їх на загальні принципи та спеціальні принципи. До загальних принципів відноситься принцип недопущення подвійного оподаткування. До спеціальних принципів відноситься принцип недискримінації, принцип міжвідомчого співробітництва, принцип резидентства, принцип гарантування податкових привілеїв [1].

Принципи уникнення подвійного оподаткування умовно класифікуються залежно від характеру їх взаємозв'язків (взаємозалежності) на первинні та похідні. Принцип недопущення подвійного оподаткування є первинним щодо принципу обов'язковості оподаткування [1].

Випадки виникнення подвійного оподаткування на практиці:

1. особа є резидентом однієї держави, одержує дохід або має майно (капітал) в іншій державі та і обидві держави обкладають цей дохід або майно;
2. декілька держав піддають обкладанню весь одержаний однією особою дохід;
3. декілька держав оподатковують одержаний в одній державі дохід особи, яка не є резидентом у жодній з цих держав [12].
4. Міжнародні конвенції (угоди, договори), що розглядають оподаткування, можуть приймати різні форми (табл. 3.3).

Оподаткування доходів нерезидентів є важливим аспектом оподаткування прибутку підприємств, який охоплений п. 141.4 ПКУ (коли йдеться про доходи нерезидентів – юридичних осіб), а також розділом IV ПКУ в цілому (коли йдеться про оподаткування доходів нерезидентів – фізичних осіб). З урахуванням норм міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування, які в силу п.3.2 ПКУ та Конституції України мають пріоритет над правилами, встановленими ПКУ.

Таблиця 3.3

**Групи та характеристика Міжнародних конвенцій, що розглядають оподаткування [12]**

Групи конвенцій	Характеристика групи	Приклади конвенцій
<b>Перша група конвенцій</b>	розглядаються в основному або винятково податкові питання	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ конвенції, що відносяться до податків на прибуток і на капітал;</li> <li>➤ конвенції по уникненню подвійного оподаткування відносно податків на маєтки, спадщину і володіння; конвенції, що розглядають обмін податковою інформацією;</li> <li>➤ конвенції, у яких розглядаються питання взаємної допомоги по податковому збору та по інших питаннях</li> </ul>
<b>Друга група конвенцій</b>	конвенції, що, хоча і розглядають в основному інші питання, але містять деякі додаткові податкові положення	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ усунення міжнародного подвійного оподаткування; запобігання податкового ухилення і уникнення; розподіл податкових прав між державами, що домовляються;</li> <li>➤ забезпечення захисту вітчизняних суб'єктів господарювання, що проводять зовнішньоекономічні операції;</li> <li>➤ створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій;</li> <li>➤ запобігання податкової дискримінації</li> </ul>

*Важливою особливістю обмежень, які встановлюються конвенцією є їх універсальність, тобто обмеження стосуються лише певних сум податку, які можуть бути утримані з нерезидента чи у відношенні яких має бути надано певне вирахування (податковий кредит або звільнення), але не стосуються механізму справляння відповідних податків: способу стягнення (шляхом податку на репатріацію або шляхом утримання з постійного представництва нерезидента); строків; особи, відповідальної за сплати податку (податковий агент, нерезидент особисто чи представництво нерезидента). Коли конвенція встановлює певне обмеження, вона встановлює його у відношенні будь-яких механізмів справляння податків, які існують в Україні. Коли конвенція дозволяє оподаткування – вона дозволяє його у відношенні будь-яких механізмів, які існують в Україні.*

Конвенція також не розповсюджується на адміністративну практику, і відповідно – не стосується необхідності подання будь-яких форм податкової звітності в Україні.

Обмежувальний характер конвенції проявляється в тому, що конвенція обмежує дію ПКУ, але не може встановлювати правил оподаткування. Правила оподаткування можуть встановлюватись виключно законодавством України.

Конвенції мають подібну внутрішню будову, яка в основному відповідає будові Модельних конвенцій. Положення які встановлюють обов'язки держав утримуватись від утримання податків з певних доходів, містяться в статтях 6-21 Модельних конвенцій: стаття 6 «Доходи від нерухомого майна», стаття 7 «Доходи від підприємницької діяльності», стаття 8 «Міжнародний морський та авіаційний транспорт», стаття 10 «Дивіденди», стаття 11 «Проценти», стаття 12 «Роялті», стаття 13 «Доходи від відчуження майна», стаття 14 «Незалежні особисті послуги», стаття 15 «Доходи від зайнятості», стаття 16 «Винагорода директорів», стаття 17 «Актори та спортсмени», стаття 18 «Пенсії», стаття 19 «Державні послуги», стаття 20 «Студенти», стаття 21 «Інші доходи». Стаття 7 врегульовує оподаткування будь-яких доходів юридичних осіб від підприємницької (комерційної) діяльності, а стаття 21 – оподаткування будь-яких доходів, які не відносяться до підприємницької діяльності, і не згадані в будь-яких інших статтях конвенцій.

## ТЕСТОВІ ПИТАННЯ

**1). Ключовий документ регулювання світогосподарських торговельних відносин є:**

- a) Генеральна угода з тарифів і торгівлі;
- b) Марракеська угода про заснування СОТ;
- c) Кіотська конвенція;
- d) Стамбульська Конвенція;
- e) Міжнародна конвенція про гармонізовану систему опису та кодування товарів.

**2). Ключовий документ регулювання спрощення й гармонізації митних процедур є:**

- a) Генеральна угода з тарифів і торгівлі;
- b) Марракеська угода про заснування СОТ;
- c) Кіотська конвенція;
- d) Стамбульська Конвенція;
- e) Міжнародна конвенція про гармонізовану систему опису та кодування товарів.

**3). Зміст декларації на товари визначається митною службою, письмова форма декларації повинна відповідати:**

- a) типовій формі Організації об'єднаних націй (ООН);
- b) типовій формі Світової організації торгівлі (СОТ);
- c) типовій формі Міжнародного валютного фонду (МВФ);
- d) типовій формі Європейського союзу (ЄС);
- e) типовій формі Організації з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЕ).

**4). Мають право виступати декларантом відповідно до вимог Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур:**

- a) юридичні особи;
- b) фізичні особи - підприємці;
- c) фізичні особи;
- d) брокери;
- e) будь-які особи, які мають право розпоряджаються товарами.

**5). Відповідальність за сплату мита та податків відповідно до вимог Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур несе:**

- a) митна служба;
- b) декларант;
- c) брокери;
- d) суб'єкти господарської діяльності;
- e) суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

**6). Метод податкових звільнень, як метод уникнення міжнародного подвійного оподаткування, передбачає:**

- a) що платник податків має право виключити з податкової бази у країні резидентства окремі види доходів, отриманих за межами такої податкової юрисдикції;
- b) зарахування податкових платежів, сплачених у державах – джерелах доходу, за розрахунку суми податкового зобов'язання за глобальними доходами в державі резидентства платника податку;
- c) що сума податку, сплачена в іноземній (закордонній) юрисдикції за принципом територіальності утворення доходу (прибутку) іноземної юридичної чи фізичної особи вираховуються у підрахуванні прибутку компанії (чи доходу фізичної особи), що підлягає оподаткуванню в юрисдикції їх резидентства;
- d) компенсацію подвійного оподаткування держателям акцій, а саме обкладаються податком фізичні особи як держателі акцій з доходів від дивідендів, а також обкладається податком дохід акціонерного товариства, що є джерелом виплат дивідендів, на цю суму зменшується податок, рівний половині вартості розподілених дивідендів;
- e) що держава резиденції нараховує свій податок на підставі сукупного доходу платника податків, у тому числі доходів в інших державах, що відповідно до договору про уникнення подвійного оподаткування можуть обкладатися податком в іншій держав.

**7). Метод податкового кредиту, як метод уникнення міжнародного подвійного оподаткування, передбачає:**

- a) що платник податків має право виключити з податкової бази у країні резидентства окремі види доходів, отриманих за межами такої податкової юрисдикції;

- b) зарахування податкових платежів, сплачених у державах – джерелах доходу, за розрахунку суми податкового зобов'язання за глобальними доходами в державі резидентства платника податку;
- с) що сума податку, сплачена в іноземній (закордонній) юрисдикції за принципом територіальності утворення доходу (прибутку) іноземної юридичної чи фізичної особи вираховуються у підрахуванні прибутку компанії (чи доходу фізичної особи), що підлягає оподаткуванню в юрисдикції їх резидентства;
- d) компенсацію подвійного оподаткування держателям акцій, а саме обкладаються податком фізичні особи як держателі акцій з доходів від дивідендів, а також обкладається податком дохід акціонерного товариства, що є джерелом виплат дивідендів, на цю суму зменшується податок, рівний половині вартості розподілених дивідендів;
- е) що держава резиденції нараховує свій податок на підставі сукупного доходу платника податків, у тому числі доходів в інших державах, що відповідно до договору про уникнення подвійного оподаткування можуть обкладатися податком в іншій держав.

**8). Метод «податкового авуару», як метод уникнення міжнародного подвійного оподаткування, передбачає:**

- a) що платник податків має право виключити з податкової бази у країні резидентства окремі види доходів, отриманих за межами такої податкової юрисдикції;
- b) зарахування податкових платежів, сплачених у державах – джерелах доходу, за розрахунку суми податкового зобов'язання за глобальними доходами в державі резидентства платника податку;
- с) що сума податку, сплачена в іноземній (закордонній) юрисдикції за принципом територіальності утворення доходу (прибутку) іноземної юридичної чи фізичної особи вираховуються у підрахуванні прибутку компанії (чи доходу фізичної особи), що підлягає оподаткуванню в юрисдикції їх резидентства;
- d) компенсацію подвійного оподаткування держателям акцій, а саме обкладаються податком фізичні особи як держателі акцій з доходів від дивідендів, а також обкладається податком дохід акціонерного товариства, що є джерелом виплат дивідендів, на цю суму зменшується податок, рівний половині вартості розподілених дивідендів;
- е) що держава резиденції нараховує свій податок на підставі сукупного доходу платника податків, у тому числі доходів в інших державах, що відповідно до договору про уникнення подвійного оподаткування можуть обкладатися податком в іншій держав.

**9). Метод податкових заліків, як метод уникнення міжнародного подвійного оподаткування, передбачає:**

- a) що платник податків має право виключити з податкової бази у країні резидентства окремі види доходів, отриманих за межами такої податкової юрисдикції;
- b) зарахування податкових платежів, сплачених у державах – джерелах доходу, за розрахунку суми податкового зобов'язання за глобальними доходами в державі резидентства платника податку;
- с) що сума податку, сплачена в іноземній (закордонній) юрисдикції за принципом територіальності утворення доходу (прибутку) іноземної юридичної чи фізичної особи вираховуються у підрахуванні прибутку компанії (чи доходу фізичної особи), що підлягає оподаткуванню в юрисдикції їх резидентства;
- d) компенсацію подвійного оподаткування держателям акцій, а саме обкладаються податком фізичні особи як держателі акцій з доходів від дивідендів, а також обкладається податком дохід акціонерного товариства, що є джерелом виплат дивідендів, на цю суму зменшується податок, рівний половині вартості розподілених дивідендів;
- е) що держава резиденції нараховує свій податок на підставі сукупного доходу платника податків, у тому числі доходів в інших державах, що відповідно до договору про уникнення подвійного оподаткування можуть обкладатися податком в іншій держав.

**10). Метод повного заліку, як метод уникнення міжнародного подвійного оподаткування, передбачає:**

- a) що платник податків має право виключити з податкової бази у країні резидентства окремі види доходів, отриманих за межами такої податкової юрисдикції;
- b) зарахування податкових платежів, сплачених у державах – джерелах доходу, за розрахунку суми податкового зобов'язання за глобальними доходами в державі резидентства платника податку;
- с) що сума податку, сплачена в іноземній (закордонній) юрисдикції за принципом територіальності утворення доходу (прибутку) іноземної юридичної чи фізичної особи вираховуються у підрахуванні прибутку компанії (чи доходу фізичної особи), що підлягає оподаткуванню в юрисдикції їх резидентства;
- d) компенсацію подвійного оподаткування держателям акцій, а саме обкладаються податком фізичні особи як держателі акцій з доходів від дивідендів, а також обкладається податком дохід акціонерного товариства, що є джерелом виплат дивідендів, на цю суму зменшується податок, рівний половині вартості розподілених дивідендів;
- е) що держава резиденції нараховує свій податок на підставі сукупного доходу платника податків, у тому числі доходів в інших державах, що відповідно до договору про уникнення подвійного оподаткування можуть обкладатися податком в іншій держав.

**11). Відстрочка по сплаті мита та податків відповідно до вимог Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур складає:**

- a) не більше одного дня;
- b) не менше двох днів;
- c) не менше п'яти днів;
- d) не менше десяти днів;
- e) не менше чотирнадцять днів.

**12). Максимальний термін, дозволений для зберігання товарів на митному складі відповідно до вимог Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур повинен бути:**

- a) не менше за один рік;
- b) не менше за півроку;
- c) не менше трьох місяців;
- d) не менше одного місяця;
- e) не менше 10 днів.

**13). Представлення декларації про походження товарів не є обов'язковою відповідно до вимог Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур стосовно товарів комерційного характеру:**

- a) вартість яких не перевищує суму не менше 10000 доларів США;
- b) вартість яких не перевищує суму не менше 5000 доларів США;
- c) вартість яких не перевищує суму не менше 1000 доларів США;
- d) вартість яких не перевищує суму не менше 500 доларів США;
- e) вартість яких не перевищує суму не менше 300 доларів США.

**14). Свідоцтво про походження товарів відповідно до вимог Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур повинні бути надруковані:**

- a) тільки мовою країни вивозу або англійською мовою;
- b) тільки мовою країни ввозу;
- c) мовою країни вивозу, англійською та французькою мовами;
- d) тільки мовою країни вивозу;
- e) тільки мовою країни вивозу або французькою мовою.

**15). Представлення документів, які підтверджують походження товарів не є обов'язковою відповідно до вимог Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур для таких категорій товарів:**

- a) партій товарів комерційного призначення, сукупна вартість яких не перевищує суми, що становить не менше 100 доларів США;
- b) партій товарів комерційного призначення, сукупна вартість яких не перевищує суми, що становить не менше 60 доларів США;
- c) партій товарів комерційного призначення, сукупна вартість яких не перевищує суми, що становить не менше 200 доларів США;
- d) партій товарів комерційного призначення, сукупна вартість яких не перевищує суми, що становить не менше 500 доларів США;
- e) партій товарів комерційного призначення, сукупна вартість яких не перевищує суми, що становить не менше 1000 доларів США.

**16). Модальна конвенція про уникнення міжнародного подвійного оподаткування була розроблена:**

- a) організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР);
- b) організацією об'єднаних націй (ООН);
- c) світової організацією торгівлі (СОТ);
- d) міжнародним валютним фондом (МВФ);
- e) організацією з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЕ).

**17). Типова конвенція про уникнення міжнародного подвійного оподаткування була розроблена:**

- a) організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР);
- b) організацією об'єднаних націй (ООН);
- c) світової організацією торгівлі (СОТ);
- d) міжнародним валютним фондом (МВФ);
- e) організацією з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЕ).

**18). У Модальній конвенції про уникнення міжнародного подвійного оподаткування закладено оподаткування:**

- a) доходів по принципу резидентства;
- b) доходів по принципу їх джерела;
- c) доходів по принципу їх розподілу рівними частинами між двома державами;
- d) доходів по принципу їх розподілу пропорційно понесених витрат кожної із сторін суб'єктів держав;
- e) доходів по принципу їх розподілу 80 % до держави, у якій здійснюється підприємницька діяльність, та 20 % до іншої держави.

**19). У Типовій конвенції про уникнення міжнародного подвійного оподаткування закладено оподаткування:**

- a) доходів по принципу резидентства;
- b) доходів по принципу їх джерела;
- c) доходів по принципу їх розподілу рівними частинами між двома державами;
- d) доходів по принципу їх розподілу пропорційно понесених витрат кожної із сторін суб'єктів держав;
- e) доходів по принципу їх розподілу 80 % до держави, у якій здійснюється підприємницька діяльність, та 20 % до іншої держави.

**20). Перевірка митної служби товарів, що зазначені у декларації, відповідно до вимог Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур проводиться:**

- a) протягом одного дня після реєстрації декларації на товари;
- b) протягом двох днів після реєстрації декларації на товари;
- c) у можливо короткій строк після реєстрації декларації на товари;
- d) протягом десяти днів після реєстрації декларації на товари;
- e) протягом місяця після реєстрації декларації на товари.

## ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

**1).** В Україні діє представництво авіаційної компанії – резидента Нідерландів.

Розшифрувати ситуацію відповідно до вимог Податкового кодексу України.

Визначити ситуації відповідно до вимог Конвенції між двома державами та зазначити у наступному вигляді:

1	Можливість застосування ст.6 «Доходи від нерухомого майна»	
2	Можливість застосування ст. 8 «Міжнародний морський та авіаційний транспорт»	
3	Наявність ознак постійного представництва	
4	Можливість застосування ст.13 «Доходи від відчуження майна»	
5	Можливість застосування ст. 10 «Дивіденди», 11 «Проценти», 12 «Роялті»	
6	Визначення того, чи відносяться доходи до підприємницької діяльності	
7	Застосування ст. 7 «Доходи від підприємницької діяльності» або ст. 21 «Інші доходи»	

Для виконання цього завдання застосовувати Конвенцію між Україною і Королівством Нідерландів про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно доходів на доходи і майно. Застосовувати вимоги Податкового кодексу України, що не суперечить конвенції.

**2).** Компанія – резидент Чехії надає в Україні інжинірингові послуги, для чого направляє в Україну персонал на період 5 місяців.

Розшифрувати ситуацію відповідно до вимог Податкового кодексу України.

Визначити ситуації відповідно до вимог Конвенції між двома державами та зазначити у наступному вигляді:

1	Можливість застосування ст. 6 «Доходи від нерухомого майна»	
2	Можливість застосування ст. 8 «Міжнародний морський та авіаційний транспорт»	
3	Наявність ознак постійного представництва	
4	Можливість застосування ст.13 «Доходи від відчуження майна»	
5	Можливість застосування ст. 10 «Дивіденди», 11 «Проценти», 12 «Роялті»	
6	Визначення того, чи відносяться доходи до підприємницької діяльності	
7	Застосування ст. 7 «Доходи від підприємницької діяльності» або ст. 21 «Інші доходи»	

Для виконання цього завдання застосовувати Конвенцію між Урядом України і Урядом Чеської Республіки про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно

податків на доходи і майно. Застосовувати вимоги Податкового кодексу України, що не суперечить конвенції.

3). Судноплавна компанія – резидент Мальти, яка не має зареєстрованого в Україні представництва, отримує доходи у вигляді фрахту за надані послуги з міжнародного перевезення вантажів.

Розшифрувати ситуацію відповідно до вимог Податкового кодексу України.

Визначити ситуації відповідно до вимог Конвенції між двома державами та зазначити у наступному

вигляді:

1	Можливість застосування ст. 6 «Доходи від нерухомого майна»	
2	Можливість застосування ст. 8 «Міжнародний морський та авіаційний транспорт»	
3	Наявність ознак постійного представництва	
4	Можливість застосування ст. 13 «Доходи від відчуження майна»	
5	Можливість застосування ст. 10 «Дивіденди», 11 «Проценти», 12 «Роялті»	
6	Визначення того, чи відносяться доходи до підприємницької діяльності	
7	Застосування ст. 7 «Доходи від підприємницької діяльності» або ст. 21 «Інші доходи»	

Для виконання цього завдання застосовувати Конвенцію між Урядом України і Урядом Мальти про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно. Застосовувати вимоги Податкового кодексу України, що не суперечить конвенції.

4). Компанія – резидент Кіпру, яка не має в Україні постійного представництва (як в розумінні ПКУ, так і в розумінні конвенції) надає в бербоут-чартер резиденту України судно для проведення днопоглиблювальних робіт.

Розшифрувати ситуацію відповідно до вимог Податкового кодексу України.

Визначити ситуації відповідно до вимог Конвенції між двома державами та зазначити у наступному

вигляді:

1	Можливість застосування ст. 6 «Доходи від нерухомого майна»	
2	Можливість застосування ст. 8 «Міжнародний морський та авіаційний транспорт»	
3	Наявність ознак постійного представництва	
4	Можливість застосування ст. 13 «Доходи від відчуження майна»	
5	Можливість застосування ст. 10 «Дивіденди», 11 «Проценти», 12 «Роялті»	
6	Визначення того, чи відносяться доходи до підприємницької діяльності	
7	Застосування ст. 7 «Доходи від підприємницької діяльності» або ст. 21 «Інші доходи»	

Для виконання цього завдання застосовувати Конвенцію між Урядом України і Урядом Кіпру про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно. Застосовувати вимоги Податкового кодексу України, що не суперечить конвенції.

5). Компанія управління активами здійснює управління активами корпоративних і пайових інвестиційних фондів. При цьому, компанія розподіляє дивіденди від діяльності фондів на користь їх учасників, серед яких є резидент Кіпру, що не має в Україні постійного представництва (як в розумінні ПКУ, так і в розумінні конвенції).

Розшифрувати ситуацію відповідно до вимог Податкового кодексу України.

Визначити ситуації відповідно до вимог Конвенції між двома державами та зазначити у наступному

вигляді:

1	Можливість застосування ст. 6 «Доходи від нерухомого майна»	
2	Можливість застосування ст. 8 «Міжнародний морський та авіаційний транспорт»	
3	Наявність ознак постійного представництва	
4	Можливість застосування ст. 13 «Доходи від відчуження майна»	
5	Можливість застосування ст. 10 «Дивіденди», 11 «Проценти», 12 «Роялті»	
6	Визначення того, чи відносяться доходи до підприємницької діяльності	
7	Застосування ст. 7 «Доходи від підприємницької діяльності» або ст. 21 «Інші доходи»	

Для виконання цього завдання застосовувати Конвенцію між Урядом України і Урядом Кіпру про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно. Застосовувати вимоги Податкового кодексу України, що не суперечить конвенції.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Браславський Р.Г. Конвенції про уникнення подвійного оподаткування як джерело закріплення принципів податкового права. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції*. № 4, 2017. С. 51–55. URL: [http://apnl.dnu.in.ua/4\\_2017/14.pdf](http://apnl.dnu.in.ua/4_2017/14.pdf).
2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947) URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_264?lang=en#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264?lang=en#Text)
3. Генеральна угода про торгівлю послугами. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_017#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#Text)
4. Городніченко Ю.В. Подвійне оподаткування : його сутність та методи усунення. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/10\\_ukr/99.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/99.pdf).
5. Демянчук Ю.Г. Організаційно-правові засади уникнення міжнародного подвійного оподаткування в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2011. 213 с. URL: <https://lj.oa.edu.ua/articles/2011/n1/11dyhmpo.pdf>.
6. Денисенко С.І., Ільченко О.В. Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур як основоположний документ у сфері митної справи. *Юридичний науковий електронний журнал*. № 5. 2022. URL: [http://lsej.org.ua/5\\_2022/154.pdf](http://lsej.org.ua/5_2022/154.pdf).
7. Дубовик О. Ю. Проблеми усунення подвійного оподаткування в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3829/1/.pdf>.
8. Європейське врядування. Біла книга URL: [http://www.pravo.org.ua/files/konstatyucWHITE\\_BOOK\\_UKR\\_REV.pdf](http://www.pravo.org.ua/files/konstatyucWHITE_BOOK_UKR_REV.pdf).
9. Загальна інформація про світову організацію торгівлі URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=94872f60-5734-4e7c-bcee-7873ffb2076d&title=ZagalnaInformatsiiaProSvitovuOrganizatsiiuTorgivliu>
10. Іваницька О.М. Роль СОТ в регулюванні світової торгівлі товарами та послугами. URL: [https://ktpu.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/02/Rol-SOT\\_2.pdf](https://ktpu.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/02/Rol-SOT_2.pdf).
11. Ковалів М. В., Тимчишин Т. М., Ніканорова О. В. Основи права Європейського Союзу: навчальний посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 212 с. URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/3227/1/%D0%9A%D0%9E%D0%92%D0%90%D0%86%D0%92%20%D0%9C.%D0%92.---%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%20%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B0...--%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA-.pdf>.
12. Ковальчук К.Ф., Петрова Л.В. Дослідження сучасних проблем у сфері уникнення подвійного оподаткування. *Проблеми економіки та політичної економії*. № 1. 2018. URL: [https://politeco.nmetau.edu.ua/journals/1/16\\_a\\_ua\\_p.pdf](https://politeco.nmetau.edu.ua/journals/1/16_a_ua_p.pdf).
13. Конвенція про тимчасове ввезення. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_472#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_472#Text)
14. Конституційні акти Європейського Союзу (в редакції Лісабонського договору) / за заг. ред. Г. Друзенка. К. : К.І.С., 2010. – С. 66. URL: [https://www.academia.edu/4830376/%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A1%D0%A2%D0%98%D0%A2%D0%A3%D0%A6%D0%86%D0%99%D0%9D%D0%86\\_%D0%90%D0%9A%D0%A2%D0%98\\_%D0%84%D0%92%D0%A0%D0%9E%D0%9F%D0%95%D0%99%D0%A1%D0%AC%D0%9A%D0%9E%D0%93%D0%9E\\_%D0%A1%D0%9E%D0%AE%D0%97%D0%A3](https://www.academia.edu/4830376/%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A1%D0%A2%D0%98%D0%A2%D0%A3%D0%A6%D0%86%D0%99%D0%9D%D0%86_%D0%90%D0%9A%D0%A2%D0%98_%D0%84%D0%92%D0%A0%D0%9E%D0%9F%D0%95%D0%99%D0%A1%D0%AC%D0%9A%D0%9E%D0%93%D0%9E_%D0%A1%D0%9E%D0%AE%D0%97%D0%A3)
15. Лепетюк О.В. Введення в дію договорів України про уникнення подвійного оподаткування з державами-членами ЄС. *Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право»*. 2014. № 1. С. 1–14. URL: <https://lj.oa.edu.ua/articles/2014/n1/14lovces.pdf>.
16. Лепетюк О.В. Характеристика договорів України про уникнення подвійного оподаткування з державами-членами ЄС (на прикладі оподаткування роялті). *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2014. № 24. С. 169–172. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/6881/1/%D0%A5%D0%90%D0%A0%D0%90%D0%9A%D0%A2%D0%95%D0%A0%D0%98%D0%A1%D0%A2%D0%98%D0%9A%D0%90%20%D0%94%D0%9E%D0%93%D0%9E%D0%92%D0%A0%D0%86%D0%92%20%D0%A3%D0%9A%D0%A0%D0%90%D0%87%D0%9D%D0%98%20%D0%9F%D0%A0%D0%9E%20%D0%A3%D0%9D%D0%98%D0%9A%D0%9D%D0%95%D0%9D%D0%AF.pdf>
17. Михайлова О.С. Міжнародні договори як первинне джерело права Європейського союзу. URL: [http://www.pjv.nuoua.od.ua/v1\\_2016/13.pdf](http://www.pjv.nuoua.od.ua/v1_2016/13.pdf).
18. Михалчич В.М. Правила уникнення міжнародного подвійного оподаткування в міжнародному податковому праві. *Європейські перспективи*. 2014. № 9. С. 171–177. URL: [http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/evpe\\_2014\\_9\\_30.pdf](http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/evpe_2014_9_30.pdf).

19. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_643#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_643#Text)
20. Нікітін В.В. Двосторонній договір як метод усунення подвійного оподаткування. *Юридична наука*. № 1(103). 2020. URL: <https://journal-nam.com.ua/index.php/journal/article/download/58/55>.
21. Олендер І.Я. Методи уникнення міжнародного подвійного оподаткування: постановка проблеми. : *дис. ... докт. юрид. наук* : 12.00.07. Київ, 2021. 213 с. 408. URL: [https://dduvs.in.ua/wp-content/uploads/files/Structure/science/rada/new\\_d0872702/38\\_5/d.pdf](https://dduvs.in.ua/wp-content/uploads/files/Structure/science/rada/new_d0872702/38_5/d.pdf).
22. Олендер І.Я. Методи уникнення міжнародного подвійного. *Право і суспільство*. № 3. 2019. URL: [http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2019/3\\_2019/part\\_1/32.pdf](http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2019/3_2019/part_1/32.pdf).
23. Офіційний сайт СОТ. URL: [http://www.wto.org/english/res/e/doload e/inbr e.pdf](http://www.wto.org/english/res/e/doload/e/inbr e.pdf).
24. Оцінка наслідків Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС: *Міжнародний центр перспективних досліджень*. 2007. URL: [http://wto.in.ua/files/content/articles/fta\\_eu\\_impact.Pdf](http://wto.in.ua/files/content/articles/fta_eu_impact.Pdf).
25. Податковий кодекс України №2755-VI від 02 грудня 2010 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
26. Правове забезпечення митної політики : міжнародно-правові стандарти та українське законодавство : *навч. посіб.* В.В. Денисенко. Запоріжжя : ЗНТУ, 2018. 326 с. URL: [http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/3118/1/Denysenko\\_Legal\\_providing.pdf](http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/3118/1/Denysenko_Legal_providing.pdf).
27. Про приєднання України до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466/2002#Text>.
28. Розгон О. Усунення подвійного оподаткування: національний та міжнародний рівні. *Юридичний радник*. 2009. № 5. URL: <http://www.yurradnik.com.ua/>.
29. Спрощення процедур у сфері зовнішньої торгівлі. *Версія для розповсюдження під час конференції*. Київ. 2014. URL: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/UKTPI\\_No4\\_Trade%20facilitation\\_for%20distribution.pdf](http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/UKTPI_No4_Trade%20facilitation_for%20distribution.pdf).
30. Типова конвенція ООН про уникнення подвійного оподаткування між розвитими розвиненими країнами URL: [http://www.un.org/esa/ftd/documents/UN\\_Model\\_2011\\_UpdateRu.pdf](http://www.un.org/esa/ftd/documents/UN_Model_2011_UpdateRu.pdf).
31. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_018#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text)
32. Цінності об'єднаної Європи. URL: [http://parlament.org.ua/upload/docs/European\\_Values.pdf](http://parlament.org.ua/upload/docs/European_Values.pdf).
33. Шевчук Б. Засади функціонування Європейського союзу. URL: [http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo\\_1/edu\\_44/fail/ch\\_1/4.pdf](http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_44/fail/ch_1/4.pdf).
34. Шмиголь Н.М., Кормишова А. І., Антонюк А. А. Уникнення подвійного оподаткування: теорія та практика ефективного використання. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2013. № 5. С. 98–104. URL: [http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2013/5\\_2013/19.pdf](http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2013/5_2013/19.pdf).
35. Model Tax Convention on Income and on Capital. Condensed version, 15 July 2005. Paris : OECD Publications, 2005. 374 p. URL: <https://www.oecd.org/ctp/treaties/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-20745419.htm>.

Навчальний посібник

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА  
ДІЯЛЬНІСТЬ:  
ОБЛІК, КОНТРОЛЬ  
ТА  
ОПОДАТКУВАННЯ**

---

*Електронне видання*

Центральноукраїнський національний  
технічний університет  
2023