

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ



ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни "Міжнародний бізнес"
(електронне видання)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни "Міжнародний бізнес"
(для студентів денної та заочної форм навчання)
(електронне видання)

Затверджено
на засіданні кафедри
менеджменту і маркетингу
Протокол №7 від
27 січня 2026

2026

УДК 650.01

Опорний конспект лекцій з дисципліни "Міжнародний бізнес" (для студентів денної та заочної форм навчання) / Я.Ю. Білоус – Київ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2026. – 91 с.

Видання містить зміст, вступну частину, лекційний матеріал згідно з затвердженим тематичним планом, перелік літературних джерел, рекомендованих при вивченні курсу Міжнародний бізнес".

Для студентів факультету економіки та управління денної та заочної форм навчання.

Укладачі: Я.Ю. Білоус, доц., докт. філософії

Рецензент: Ю.І. Ключ, д.е.н., проф.

ВСТУП

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується безпрецедентним рівнем глобалізації, поглибленням міжнародного поділу праці та активізацією трансграничних потоків капіталу, товарів, послуг та інформації. В цих умовах дисципліна «Міжнародний бізнес» набуває визначального значення для підготовки фахівців економічного профілю, оскільки формує у майбутніх спеціалістів розуміння закономірностей функціонування багатонаціональних корпорацій, особливостей ведення комерційної діяльності на зовнішніх ринках та механізмів адаптації до полікультурного бізнес-середовища.

Опорний конспект лекцій з дисципліни «Міжнародний бізнес» являє собою систематизований виклад теоретичних засад, концептуальних підходів та прикладних аспектів організації та управління міжнародною економічною діяльністю. Дане видання покликане структурувати навчальний матеріал відповідно до робочої програми курсу, забезпечити логічну послідовність його вивчення та сприяти глибокому засвоєнню студентами ключових категорій і понять міжнародного бізнесу.

Метою підготовки даного конспекту є формування у здобувачів вищої освіти цілісної системи знань щодо природи, форм, методів та специфіки здійснення міжнародних бізнес-операцій. Особливу увагу в роботі приділено аналізу зовнішнього середовища міжнародного бізнесу, стратегіям виходу компаній на зовнішні ринки, управлінню міжнародними фінансами, а також питанням міжкультурної комунікації та етики ділових відносин.

Структура опорного конспекту відображає логіку побудови навчальної дисципліни та охоплює всі змістові модулі, передбачені освітньо-професійною програмою. Кожна тема містить виклад основних теоретичних положень, визначення ключових термінів та узагальнюючі висновки, що дозволяє студентам ефективно опрацьовувати матеріал як під час аудиторних занять, так і в процесі самостійної роботи.

Вивчення дисципліни «Міжнародний бізнес» сприятиме формуванню у майбутніх фахівців аналітичного мислення, здатності оцінювати ризики та перспективи міжнародної діяльності підприємств, а також готовності приймати ефективні управлінські рішення в умовах невизначеності глобального ринку.

ЗМІСТ

Тема 1: Сутність і особливості розвитку міжнародного бізнесу	6
Тема 2: Цілі і характерні риси МБ.....	16
Тема 3: Політико-правове й економічне середовища ведення МБ...	24
Тема 4: Міжнародна торгівля і закордонні прямі інвестиції.....	31
Тема 5. Контрагенти та посередники у міжнародному бізнесі.....	38
Тема 6. Світова валютна система та міжнародні фінансові ринки....	57
Тема 7: Особливості функціонування світової фінансової системи.	76

Тема 1: Сутність і особливості розвитку міжнародного бізнесу

План

1. Сутність МБ
2. Періодизація розвитку МБ

1. Сутність МБ

МБ – найбільш загальна форма функціонування МЕО в сучасних умовах. Її сутність – підприємництво, здійснюване в міжнародній сфері.

Економічний зміст МБ розкривається в господарських операціях, у яких беруть участь суб'єкти світового господарства. Основні суб'єкти МБ:

- 1) фізичні особи;
- 2) фірми;
- 3) союзи підприємців;
- 4) представники держав;
- 5) міжнародні організації;
- 6) ТНК (МНК).

Типи МБ:

1) приватний, котрий здійснюють фізичні і приватні юридичні особи;

2) державний, котрий здійснюють держави і їхні представники.

Основні види МБ:

- 1) Промисловий;
- 2) торговий;
- 3) фінансовий,
- 4) транспортно-комунікативний.

Не дивлячись на те, що чимало прикладів МБ, у яких партнерами виступають, з одного боку, приватна фірма, а з іншого боку – урядовий заклад іншої країни, усе-таки більш характерним варто вважати або міжфірмові операції такого роду, чи внутріфірмові – у тому випадку, якщо різні підрозділи фірми розміщені в різних країнах і ці підрозділи взаємодіють між собою (найбільш типові в цьому випадку так називані МНК – багатонаціональні корпорації). Т.е., МБ – це, у першу чергу, ділову взаємодію приватних чи фірм їхніх підрозділів, що знаходяться в різних країнах.

Але необхідна відповідь на головне питання: що змушує бізнес ставати міжнародним, що визначає доцільність, корисність, а нерідко і необхідність виходу фірми за границі власної країни?

МБ базується на можливості одержання вигод саме з переваг міжкrajнних ділових операцій, тобто з того факту, що продажу даного товару в іншій країні, чи налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, чи надання послуг спільно фірмами двох країн – третьої і т.д. забезпечують залученими у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, ведучи справу тільки у своїх країнах. Це – ключовий момент у розумінні природи і специфіки МБ.

Кожна компанія і кожна галузь характеризуються наявністю різних умов конкурентного середовища, що можуть варіювати від країни до країни. У результаті цього деякі фірми можуть виявити більше здібностей у справі використання переваг закордонного середовища, чим інші. Та й на своїх вітчизняних ринках одним фірмам приходить більше конкурувати з іноземцями, чим іншим.

1. Скорочення часу і простору.

Традиційна різниця між вітчизняним і МБ полягає в тому, що його міжнародні форми звичайно сполучені з подоланням великих відстаней. Саме фактор великої відстані збільшує операційні витрати й утрудняє проведення контролю над діяльністю фірм. Однак дані проблеми нині не настільки гострі завдяки високим темпам технічного прогресу в області комунікацій і транспорту.

2. Розширення технологічних і географічних границь.

Багато чого з того, що приймається сьогодні як належне, є накопичений протягом багатьох десятиліть досвід подолання технологічних і географічних границь Бізнес здобуває усе більш глобальний характер оскільки:

- транспортні засоби стають швидше;
- системи комунікацій дозволяють здійснювати контроль з великих відстаней.

3. Досягнення в інституціональній області.

Багато чого з того, до чого ми давно звикли, являє собою кумулятивний результат змін самого суспільства і його соціальних інститутів, що відбуваються під впливом ділових кіл і урядових органів. Це дозволяє ефективно застосовувати технічні нововведення. Відносна легкість, з яким більшість виробників сьогодні можуть одержати винагороду за товари і послуги, продані за кордоном, порозумівається поруч нововведень. До них відносяться: використання грошових знаків замість бартеру, клірингові розрахунки по перекладу валюти однієї країни у валюту іншої, страховка на випадок збитку по маршруті проходження чи несплати за товар, а також банківські угоди про надання кредитів.

Інституалізація ділової активності:

- проводиться як представниками ділових кіл, так і урядовими органами;

- полегшує товарний потік;
- знижує ступінь ризику.

4. Розвиток конкуренції в глобальному масштабі.

В даний час фірми здатні реагувати на зміни за рубезем значно швидше, ніж коли-небудь, колись. Новини, отримані в одному місці, майже синхронно з моментом їхнього виникнення передаються в будь-яке інше місце, що приводить до швидкого обміну інформацією про нові вироби, а отже, до більшого обсягу продажів на іноземних ринках. Поряд з цим фірми можуть переміщати виробництво з країни в країну, базуючи на своєму міжнародному досвіді і можливостях транспортування практично куди завгодно. Аналогічним образом компанії можуть розділяти виробництво компонентів і (чи) цілих виробів між країнами, для того, щоб оптимально використовувати різницю у вартості їхнього виготовлення.

Більшість великих фірм діють на міжнародному ринку, тому що:

- нові товари швидко поширюються по усьому світі;
- фірми можуть налагодити виробництво в різних країнах;
- вітчизняні фірми зіштовхуються з міжнародними конкурентами.

Світовий бізнес – ділове співробітництво підприємств або їх підрозділів, які знаходяться у різних країнах. Це будь-яка діяльність з перетину кордонів, участю представників двох або більше країн.

Глобальний бізнес зумовлений наступними факторами:

- транспортні засоби стають більш швидкими і нові товари швидко розповсюджуються по всьому світу,
- зростають можливості систем компютеризації і комунікацій, що дозволяє здійснювати контроль з великих відстаней;

Амазон – віртуальний магазин, відкрився у липні 1995 і з того часу обслуговувалось більше 13 млн. чоловік в більше ніж 160 країнах. В його каталозі 4,7 млн. книг, дисків та аудіокниг.

- доступність і всеосяжність – світовий бізнес регулюється відповідним законодавством країн, де він здійснюється, але для кожної фірми певної країни існують широкі можливості для виходу на світовий ринок.

Особливі характеристики світового бізнесу:

- найбільш типовими для світового бізнесу є міжфірмові операції, що здійснюється фірмами та їх підрозділами, які діють в декількох країнах та взаємодіють між собою,
- він базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародних світових відносин. Ця характеристика пов'язана з фактом, що збут товару в іншій країні або виробництво певного товару та надання певного виду послуг в ній має більше переваг, ніж така ж діяльність всередині країни.

Причини, що спонукають фірми до виходу на міжнародний

ринок:

1. розвиток внутрішнього ринку, за якого вигідніше вкладати капітал за кордоном (насиченість ринку товарами, посилення тиску конкурентів, зростання залежності від посередницької торгівлі тощо),

2. нестабільність політичної та економічної ситуації всередині країни, зокрема очікування низького економічного зростання і погіршення інвестиційного клімату,

3. недосконалість комерційної бази, що регулює комерційну діяльність,

4. нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті і компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах,

5. активна конкуренція зі сторони іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку,

6. можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і розсіювання його шляхом завоювання іноземних ринків, в т.ч. розв'язання проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку,

7. можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей,

8. отримання доступу до цінного ноу-хау,

9. зростаючий попит потенційних зарубіжних клієнтів,

10. можливість придбання на зарубіжних ринках необхідних ресурсів (яких немає, або значно дорожчі, ніж на внутрішньому), диверсифікація джерел постачання.

Цілі, які спонукають займатися ЗЕД в Україні:

Українські підприємства	Іноземні підприємства
Забезпечення потреби в товарах критичного імпорту (масло, какао, бавовна)	Розширення ринку
Одержання доступу до валюти	Отримання доступу до дешевих сировинних ресурсів
Залучення зарубіжних технологій та спеціалістів	Використання дешевої і достатньо кваліфікованої робочої сили
Отримання додаткових матеріальних і фінансових ресурсів	Отримання доступу до наукових розробок
Повніше насичення ринку якісними товарами	Винесення шкідливого виробництва або застарілої технології за межі держави
Підвищення конкурентоспроможності підприємств	
Збереження і збільшення зайнятості	
Розвиток експортної бази	

Таким чином, мова йде про мотивацію підприємця, а вона

розвивалася в контексті історичного розвитку цивілізації в цілому і його економічному ядрі, насамперед. Які ж основні етапи цього розвитку?

2.Періодизація розвитку МБ

Американський дослідник Р.Робінсон розділив історичний розвиток міжнародного бізнесу за 5 останніх століть на 4 ери.

1.Комерційна ера (1500 -1860 р.).

Починається з часів великих географічних відкриттів і закінчується серединою 19 в. Пошук величезних особистих вигод, зв'язаних з торгівлею колоніальними товарами в Європі, був наймогутнішою рушійною силою, що визначала розвиток базової форми м/н торгівлі. Ризики цього бізнесу були також надзвичайно великими (зв'язані з далекими морськими подорожами), але сама можливість одержання прибутків, що багаторазово перевищували витрати, залучала в цей найперший МБ усі нові і нові покоління підприємців. Паралельно з ним розвивалася досить велика сфера, яку сучасною мовою можна було б назвати бізнесом-сервісом власне МБ – від інвестиційного і страхових (фінансування торгових експедицій і страхування їх) до інфраструктур (розвиток складського і транспортного господарства). Вагомий імпульс одержала промисловість європейських країн: від суднобудування і металообробки до переробки заморської сировини (передовими країнами щодо розвитку МБ були Англія, Голландія, Іспанія, Німеччина, Франція).

Любою вид внутрікrajнна бізнесу, так чи інакше, стикається з державною владою, її органами і встановленнями. Принципова відмінність МБ складається в 2 головних обставинах:

1) твердий вплив, що роблять взаємини країн на можливість і ефективність ведення бізнесу між їх фірмами;

2) підтримка, що уряд країни робить власним підприємцям у їхній закордонній діяльності.

Ера комерції вперше поставила перед підприємцями розвинутих європейських країн ключові питання управління МБ:

- чи є економічний сенс переносити підприємницьку активність і ризики з національного середовища за рубежі держави і чи можуть відповідні прибутки і (чи) збитки бути оцінені заздалегідь?

- від яких основних факторів реально залежить прийняття таких рішень?

- наскільки вільний бізнес у своїх рішеннях і діях від політики своєї держави, чи може він розраховувати на його підтримку (враховувати протидію)?

- що варто враховувати, передумативав і здійснювати під час ділових операцій на "чужій території" в інтересах забезпечення

довгострокової прибутковості ці операції і безпеки їхнього ведення?

2.Ера експансії (1850-1914 р.)

Здійснюється остаточне оформлення і структуризація колоніальних імперій на тлі бурхливого розвитку європейських країн, а пізніше США, викликаного промисловою революцією початку 19 в. і наступними досягненнями технологічного розвитку. Перехід від вивозу екзотичних заморських товарів до видобутку сировини і систематичному плантаційному господарству в колоніальних регіонах як більш вигідним і економічно перспективним сферам закордонного бізнесу.

Конкурентні переваги розвинутих європейських держав обумовлювалися дешевиною сировини, що вироблялося в колоніях. Це викликало необхідність надходження інвестицій у розвиток колоніальної сировинної індустрії. Одночасно росла і роль державного колоніального управління: захист колоній від зовнішньої погрози і збереження самого колоніального режиму жадали від метрополій погоджених дій влади і національного бізнесу на території колонії. Оскільки ж у нього почали утягувати маси робітників-туземців, а вивіз у колонії кваліфікованої робочої сили з метрополій був економічно не вигідний, то з усією гостротою встали питання врахування місцевих культурних особливостей, освіти і соціальних проблем місцевого населення.

Також відбувається інтенсивний розвиток усередині європейського МБ.

Різні темпи розвитку європейських держав у цей період, розходження в забезпеченості природними ресурсами, різний рівень освіченості населення й інші подібні фактори дозволили виділити, з одного боку, країни-виробники промислової продукції і з, іншої сторони, країни-ринки для цієї продукції (останні в багатьох випадках виробляли дешеву с/г продукцію).

Також – це епоха безперервних торгових воєн між країнами. Цікавим наслідком цього став розвиток виробничих підприємств і філій фірм за кордоном.

Розвивався і міжнародний фінансовий сервіс, міжнародний транспорт.

Значення ери експансії для МБ.

У цей період визначилися головні мотиви МБ, що збереглися і до наших днів:

- використання більш ефективних ресурсів (сировинних, природних, енергетичних);
- розширення ринків збуту;
- нові пошуки додатка вільних фінансових ресурсів;
- використання сприятливих умов місцевого законодавства (податкового, митного і т.д.).

3. Ера концесій (1914-1945 р.)

Якісно змінилася роль найбільших компаній, що оперували на колоніальних ринках. Поза залежністю від того, чи йде мова про відомий United Fruit, бельгійцях у чи Конго перших нафтових концесіях на Середньому Сході, навкруги відповідні компанії-концесіонери перетворюються в автономні економічні держави, що здійснюють виробничі, торгові, освітні, медичні, транспортні, поліцейські функції не тільки для своїх працівників, але найчастіше і для всіх жителів прилеглих до їх концесій районів.

Відбувається формування на концесійних підприємствах значного прошарку тубільних менеджерів середньої ланки, яких спеціально навчали, найчастіше – на підприємствах і в навчальних закладах самої метрополії. Одночасно росла і національна самосвідомість колоніальних народів.

Відносно МБ у не колоніальній сфері слід зазначити трохи найбільш характерних моментів:

1) Поразка Німеччини в Першій світовій війні і відповідно пішла за цим переділ світових ринків.

2) Велика депресія 1929-1932 її Вона з усією гостротою порушила питання про ефективність МБ у порівнянні з внутрішнім.

3) Інтернаціоналізація використання людських ресурсів (настільки характерна для ери глобалізації) уперше заявила про себе саме в ці роки. Відзначені перші масові міграції робітників з Азії, Африки і Латинської Америки на підприємствах країн Заходу.

4) Виникнення двох сильних тоталітарних режимів (у СРСР і Німеччині) показувало досить ясно значні можливості державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, але одночасно і всі слабкі риси держави як "міжнародного підприємця".

Значення ери концесій для МБ

Концесійна ера підготувала ґрунт для самовизначення колоніальних і напівколоніальних країн в економічному аспекті, а Друга світова війна дала значний політичний імпульс цим процесам. З іншого боку, відбувається інтернаціоналізація світового ринку робочої сили. Загострюється суперництво на світових ринках сировини, напівфабрикатів і готових виробів, головні учасники якого прагнуть придбати конкурентні переваги, використовуючи можливості усе більш складної структури МБ. А це означало просування не тільки до наступного ери національних держав, але і до глобалізації бізнесу в цілому.

4. Ера національних держав (1945-1970 р.)

Два головних напрямки розвитку МБ: по-перше, становлення і бурхливий розвиток десятків нових національних держав, що одержали в спадщину від концесійної ери деякою мірою розвигий економічний базис і деяка кадрово-технологічна структура. З другої сторони – і всі пороки

колоніального господарського розвитку: від монопродуктових економік до найтяжких фінансових проблем. Це стало могутнім початковим поштовхом значному розвитку МБ: незалежні держави проводили активний пошук ринків збуту традиційних продуктів свого експорту і були активними реципієнтами для будь-яких інвестицій. Це підштовхнуло розвиток м/н ринків капіталу, поява і розвиток ряду нових фінансових інструментів, ріст сфери м/н аудиту і консалтингу.

З іншого боку, найбільш могутні американські корпорації, використовуючи переваги домінуючого положення США в післявоєнний період, уперше практично здійснили прорив до багатонаціонального бізнесу, тобто до якісно нової ступіні розвитку МБ фірми, коли увесь світ стає, по суті, ареною її конкурентної боротьби і сферою фірмових інтересів. У 60-70 року їх наздогнали і перегнали європейські і японські суперники. Завоювання ринків товарів і послуг завжди опосередковується, і у свою чергу опосередковує ще більш тверду боротьбу тих же суперників на м/н, регіональних і національних ринках капіталів, технологій, робочої сили, інформації і т.д.

Реальне просування національної економіки до ефективного виробництва і сфери послуг вимагає визначеного комплексу, що називається "пакетом розвитку". Він включає: технології, капітал, інформацію, кваліфікацію і компетентність персоналу, консалтингову підтримку й ін. Але одержати це "відразу і разом", у 70-ті рр. було складно, що тому розвиваються країни і їхні фірми брали різні елементи пакета, а різних країнах і в різних фірм, роблячи його "оптимальним для себе". Оскільки для реального багатонаціонального бізнесу увесь світ - поле його ділової гри, то формування такого пакета для власних цілей чи в інтересах партнерів тут можна здійснювати найбільше ефективно.

Початок глобалізації МБ

Подальший розвиток багатонаціональне в МБ, із зовнішньої точки зору, йшло шляхом зростання кількості МНК. Хоча в 70 і 80-і рр. спостерігається якісний прорив: у число найбільших ММК входять фірми країн, що розвиваються, що знаходяться на різних ступінях розвитку: Південної Кореї, Філіппін, Індії, Тайваню і т.д. Але внутрішній зміст цього процесу саме і підготувало перехід МБ до найвищої крапки його розвитку – глобалізації.

Якщо в минулому МНК вирішували відносно прості задачі виробництва і дистриб'юції товарів, то за останні десятиліття вони почали вирішувати більш складні і глобальні задачі: С.Ронен визначає їхній як створення і використання сітки багатонаціонального обслуговування, що включає банки, рекламні агентства, консалтингові фірми, університети, установи охорони здоров'я і т.д., і спирається на глобальну комп'ютеризацію. У

даному випадку не має значення, до якого країні належить той чи інший елемент сервісу. Багатонаціональність не тому космополітична, що в неї "немає батьківщини" (зрештою, Intel усе-таки таки американська фірма, як Soni -японська, а Siemens – німецька), а тому, що вона не може собі дозволити (при інших рівних) замінити ефективність патріотизмом.

Формуючи власну мережу багатонаціонального обслуговування, будь-яка МНК розглядає її як свою гарантію ефективності бізнесу, а той факт, що в остаточному підсумку ці мережі зливаються в глобальну мережу, просто збільшує ефективність системи в цілому.

Фірмовий бізнес вимагає різних рівнів міжнародності в залежності від двох головних факторів. Якщо розглядати бізнес фірми з країни А в країні Б, то факторна структура буде наступною.

По-перше, рівень міжнародності бізнесу фірми залежить від глибини її залученості в бізнес у країні Б. Якщо мова йде про разові продажі товару через експортно-імпортну фірму самої країни А, то це нижчий рівень залученості практично не народжує ніякої потреби і міжнародної складової бізнесу. Оскільки такі операції не відрізняються від продажів і розрахунків з іншими фірмами, а вся м/н складова має місце в офісі експортно-імпортної фірми і схована від виробника.

Інша справа, якщо фірма початку виробництво в країні Б, найняла місцевий персонал, розгорнула дистриб'ютерську мережу (чи вступила в співробітництво) і т.д. Тут максимально виявляється міжнародність: від мовних питань до місцевого податкового законодавства і від репатріації валютного прибутку до участі в місцевих соціальних акціях. Зрозуміло, що між цими двома полюсами лежить цілий ряд послідовних ступіней розвитку міжнародності.

По-друге, міжнародність залежить від рівня культурної подібності країн Аи Б. Якщо А це Франція, а Б Італія, то приналежність обох країн не просто до Європи, а до одного кластера європейських романських (латинських) країн, дозволяє визнати високий рівень взаєморозуміння і міжнародна адаптація в культурному (самий складному) аспекті буде досить проста. Але якщо А – це Франція, а Б – Україна, та справа виглядає істотно складніше. І максимально високий рівень міжнародності потрібно в парі "Франція – Японія", якщо брати до уваги культурні розходження.

Роль ери національних держав

Ера нац. держав дала могутній поштовх розвитку МБ і зробила його сферою увесь світ, у якому перестали існувати закриті системи типу "метрополія-колонія". Одночасно МБ вийшов на якісно новий рівень розвитку і поему мав потребу в якісно новій системі управління.

МНК першими вийшли на найвищий рівень міжнародності і по глибині залученості, і по культурному факторі, оскільки глобальна ефективність фірми (а вона і є головна мета) вимагає абсолютної волі

вибору форм діяльності в будь-якій країні (перший фактор) і абсолютну волю вибору самої країни (другий фактор).

5.Ера глобалізації (починаючи з 70 р. 20 в.)

Цей період розвитку цивілізації взагалі і МБ зокрема проходить під знаком революційних технологічних змін, за яких йдуть економічні, соціальні і політичні зміни. Комп'ютерна революція і значний розвиток телекомунікацій практично змінили особу всіх традиційних технологій шляхом висновку їх на якісно новий рівень.

Сьогодні на Землі практично не залишилося закритих для МБ зон. Реальна глобалізація характеризується тим, що м/н економічні зв'язки охопили практично всі країни планети і кожна з них залежить від МБ. Наслідки цього двоякі: з одного боку, країна може користатися всіма його благами, не випробуючи негативних наслідків відсутності в неї тих чи інших ресурсів, можливостей і т.д. Але, з іншого боку, природною платою за це стає й істотна залежність країни від стану світових ринків у цілому, не можна користатися лише благами інтеграції у світову економіку, приходить одночасно нести і ризики цього процесу (світова фінансова криза 1998 р.)

Т.е., глобалізація – це посилення взаємозалежності національних економік, переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються в різних регіонах світу і спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності.

Рушійні сили глобалізації:

- подолання нерівномірного розміщення сировинних і енергетичних ресурсів на території планети;
 - природнокліматичні й економіко-географічні відмінності, що визначають територіальний поділ праці, спеціалізацію країн і викликають розвиток і поглиблення взаємозв'язків між ними;
 - досягнення транспорту і комунікацій;
 - наростання відкритості ринків і м/н відносин;
 - прискорення темпів технологічних нововведень і висновку винаходів на ринок;
 - кооперація зусиль багатьох держав в екологічній сфері
- Гальмуючі фактори глобалізації:
- відмінності соціально-економічних систем;
 - утручання держав в економіку і політика протекціонізму;
 - коливання обмінних курсів,
 - традиційні конфлікти;
 - ідеологічні розбіжності;
 - релігійні обмеження

Тема 2: Цілі і характерні риси МБ

План

1. Цілі МБ
2. Види (форми) МБ
3. Характерні риси сучасного МБ.

1. Цілі МБ

1) розширення ринку збуту продукції, послуг, капіталу, робочої сили;

2) придбання нових джерел ресурсів;

3) здійснення диверсифікованості виробництва.

Розширення збуту. Ринок збуту обмежений кількістю осіб, зацікавлених у продукції фірми і її послуг, а також їхньою купівельною спроможністю. Однак кількість зацікавлених людей і рівень їхньої купівельної спроможності зростають, якщо розглядати це питання в міжнародному масштабі, а не в рамках окремо узятोї країни.

Якщо підходити до даної проблеми загалом, то стає зрозуміло, що більш високий рівень збуту означає і більш високий рівень прибутку. Коли, наприклад, кожен збутовий підрозділ має ту саму торгову націнку, то розширення обсягу продажів веде до підвищення прибутку.

М/н збут є головним мотивом участі фірм у МБ. Багато найбільших фірм мають понад половину своїх доходів із продажів, проведених за кордоном. До таких фірм можна віднести німецьку БАСФ, шведську "Електролюкс", американську "Айбіем", французьку "Мішелін", швейцарську "Нестле", голландську "Філіпс" і японську "Соні".

Придбання ресурсів. Фірми-виробники і дистриб'ютори досить часто підшукують необхідні види виробів і послуг, а також напівфабрикати, що комплектують вироби і кінцеву продукцію в інших країнах. У ряді випадків це робиться з метою зниження витрат. В інших випадках закордонні закупівлі дозволяють придбати унікальну продукцію або умови, недоступні у власній країні.

Диверсифікованість. Звичайно компанії воліють не допускати великих коливань у рівні своїх продажів і прибутків і з цією метою ретельно підшукують придатні закордонні ринки для збуту і закупівель. Багато фірм користаються тим, що економічні цикли в країнах світу не збігаються. Таким чином, коли в одній країні, що вступила в період спаду, рівень продажів знижується, він підвищується в іншій, котра перебуває в стадії економічного підйому. В остаточному підсумку, знайшовши ринок для придбання того самого товару або його компонента в різних країнах,

фірма може знизити збиток від коливань цін або дефіциту в якій-небудь конкретній країні.

Фактори, що впливають на реалізацію цілей МБ:

1) загальні фактори зовнішнього середовища:

-географічні; -історичні; -політичні; -економічні; -правові, -соціальні; -культурні;

2) конкурентні фактори зовнішнього середовища:

- швидкість зміни параметрів продукції; - оптимальний розмір виробництва; - кількість покупців; - обсяг закупівель кожним з покупців; - однорідність покупців; - співвідношення місцевих і міжнародних покупців; - витрати на переміщення продукції; - унікальні здібності конкурентів.

Способи реалізації цілей МБ.

Способи реалізації МБ:

1)операційні;

2)функціональні.

Операційні способи досягнення цілей:

1) експортні операції;

2)імпортні операції;

3)транспортні операції;

4)купівля-продаж ліцензій;

5)франчайзинг;

6)управлінські послуги (управлінський контракт);

7)контракт про будівництво господарського об'єкта і "під ключ";

8)прямі інвестиції; 9)портфельні інвестиції.

Функціональні способи досягнення цілей МБ:

1) оптимізація процесу міжнародного виробництва;

2)здійснення маркетингових операцій;

3)фінансові операції в МБ (розрахункові, кредитні, страхові й ін.);

4) бухгалтерський облік і контроль у м/н господарській діяльності;

5)здійснення кадрової політики.

2.Види (форми) МБ

Сучасні форми МБ:

1)експорт-імпорт товарів;

2)експорт-імпорт послуг;

3)господарська діяльність за рубежом:

- банківські операції;

- оренда;

- прокат;

- страхування;

- НДКР,

- менеджмент;
- 4) інвестиційна діяльність;
- 5) спільне підприємництво;
- 6) ТНК (МНК).

При проведенні МБ компанії повинні вибирати одну з різних форм господарських операцій. Роблячи вибір, їм варто уважно розглянути власні цілі й оцінити ресурси, а також умови здійснення своєї діяльності.

Експорт і імпорт товарів.

Експорт і імпорт товарів звичайно є: - ключовими статтями в міжнародних угодах будь-якої країни;

- першими з м/н операцій будь-якої компанії; -операціями, що продовжуються у випадку диверсифікованості компанією своїх методів ведення МБ.

Статтями товарного експорту є матеріальні товари, що вивозяться з країни, у той час як до статей товарного імпорту відносяться товари, ввезені в країну. Оскільки переміщення цих товарів із країни в країну піддається зоровому сприйняттю, те найчастіше їх називають "видимими" експортом і імпортом.

Експортування й імпортування виробів є для більшості країн основним джерелом міжнародних доходів і витрат. Серед компаній, що беруть участь у МБ, переважають ті, котрі зайняті імпортуванням і експортуванням у більшій мірі, ніж будь-яким іншим видом угод.

Імпортування і (чи) експортування продукції нерідко є першою зовнішньоекономічною операцією, що починається тією або іншою фірмою. Це пояснюється тим, що на початковій стадії залучення в МБ ці операції припускають зазвичай мінімальні зобов'язання і найменший ризик для ресурсів фірми. Наприклад, фірми можуть збільшувати експорт продукції шляхом завантаження своїх надлишкових потужностей, що зводить до мінімуму потребу в додаткових капіталовкладеннях. Крім цього, вони можуть звертатись до послуг торгових посередників, що за комісійні візьмуться здійснювати експортно-імпортні функції, усуваючи, таким чином, необхідність у найманні досвідченого персоналу для зовнішньоторговельних операцій.

Експортно-імпортні операції не припиняються фірмами і тоді, коли вони переходять до інших форм МБ. У цьому випадку вони їх продовжують або у вигляді аналогічного бізнесу на інших ринках, або як доповнення до нових видів бізнесу.

Експорт і імпорт послуг.

Послуги забезпечують інші доходи, ніж реалізація товарів:

- прикладами можуть служити: подорожі, транспорт, виплати комісійних, роялті, дивіденди, позичкові відсотки;
- доходи від послуг мають велике значення для низки країн;

- вони охоплюють багато спеціальних форм МБ;
- фірма найчастіше укладає договори на патентування і франчайзінг після того як придбає певний досвід торгівлі товарами.

Експорт і імпорт послуг є джерелами доходів з-за кордону, відмінними від тих, котрі виникають у результаті товарного експорту й імпорту. Одержання доходу цього типу розглядається як експорт послуг, а плата за них – як імпорт послуг. Поряд з цим послуги характеризуються також як "невидимі" блага. МБ охоплює багато різних видів послуг.

Подорожі, туризм і транспорт. Надходження від транспортування товарів і туризму можуть скласти важливе джерело доходу для міжнародних агентств повітряних сполучень, компаній морських перевезень, агентств по попередньому бронюванню квитків і місць, а також готелів. Наприклад, стан економіки таких країн, як Греція і Норвегія, багато в чому залежить від доходів, що надходять від перевезення іноземних вантажів на їхніх судах. На Багамських островах від іноземного туризму одержують значно більше прибутку, ніж від товарного експорту.

Здійснення діяльності за кордоном. Комісійні являють собою оплату за здійснення визначеної діяльності за кордоном, а саме: проведення банківських операцій, страхування, або оренда на прокат, проектно-конструкторські роботи й управлінські послуги. Проектно-конструкторські роботи, як правило, проводяться в рамках операцій "під ключ", що припускають спорудження на контрактній основі виробничих потужностей, переданих в експлуатацію замовнику після забезпечення їхньої повної готовності до початку експлуатації. Комісійні виплати за управлінські послуги звичайно є результатом попередньо підписаних контрактів на управління або досягнутих домовленостей, згідно яких одна фірма надає іншій фірмі управлінський персонал для загального управління або для спеціалізованих управлінських функцій.

Використання активів з-за кордону. Роялті являють собою виплати за використання активів, що знаходяться за кордоном, наприклад фірмових знаків, патентів, авторських прав або інших видів експертних документів, відповідно до підписаних контрактів, що зветься ліцензійними угодами. За допомогою роялті оплачується також франчайзінг, тобто такий спосіб ведення бізнесу, при якому одна сторона – франчайзер, продає іншій незалежній стороні – франчайзі, право на користування своїм фірмовим знаком, що є істотним активом для франшизи. На додаток до цього франчайзер на тривалій основі допомагає партнеру в здійсненні господарських операцій, поставляючи напівфабрикати і комплектуючі вироби, надаючи управлінські послуги і технології.

Досить часто фірми вдаються до придбання іноземних ліцензій або франчайзінгу після того, як вони досягли успіхів в експорті своєї продукції на зовнішньому ринку. Цей крок звичайно припускає прийняття на себе

великих зобов'язань у м/н плані, ніж експортна діяльність. Велика відповідальність переважно викликана тим, що фірма повинна направити досвідчений технічний персонал в іншу державу для сприяння ліцензіатові, або власнику франшизи, у створенні й адаптації його виробничих потужностей для випуску нового виробу.

Інвестиції.

Прямі інвестиції. Основними характеристиками прямих інвестицій є:

- контроль над ними;
- високий рівень зобов'язань у відношенні покладеного капіталу, персоналу і технології;
- доступ до зовнішніх ринків;
- перевага продажів від виробництва за кордоном над експортом вітчизняної продукції (як правило);
- часткове право власності (іноді).

Іноземні інвестиції являють собою володіння власністю за кордоном, звичайно в рамках якоїсь компанії, з метою одержання фінансового прибутку. Прямі інвестиції є різновидом іноземних інвестицій, що супроводжуються контролем за діяльністю компанії навіть у випадку придбання невеликої частки її акцій (на рівні 10%). Володіння контрольним пакетом акцій закордонного підприємства є найвищим типом зобов'язань стосовно зовнішньоекономічних операцій. Воно не тільки припускає право власності на доход з капіталу, але звичайно передбачає і більш інтенсивний обмін кваліфікованими фахівцями і новими технологіями між країнами, чим у випадку відсутності контрольного пакета акцій у закордонному виробництві. Унаслідок високого рівня зобов'язань прямі інвестиції найчастіше (але не завжди) стають можливі після того, як фірма здобула досвід у здійсненні експортно-імпортних операцій. Операції з прямих капіталовкладень можуть бути розпочаті з метою знаходження доступу до певних ресурсів або ринку для реалізації продукції фірми.

Коли дві або більш організації мають право власності на прямі інвестиції в одну компанію, то подібне ведення операцій визначається терміном "спільне підприємство" (СП). Певний тип СП, відомий як "змішане підприємство", характеризується участю державних органів у приватній компанії.

Для значної більшості американських фірм рівень продажів продукції, зробленої за кордоном за допомогою прямих інвестицій, у багато разів перевищує рівень продажів американської продукції, що відправляється за кордон у вигляді товарного експорту. На сьогоднішній день переважне число найбільших фірм світу мають великі прямі інвестиції за кордоном, і охоплюють кожний з видів бізнесу, зокрема видобуток сировини, вирощування врожаю, виробництво або продукції її

компонентів, продаж продукції, а також надання різного роду послуг.

"Портфельні" інвестиції. Основними характеристиками "портфельних інвестицій" є:

- відсутність контролю над закордонними операціями;
- фінансові вигоди, наприклад у вигляді кредитів.

До "портфельних" інвестицій можуть бути віднесені як боргові зобов'язання, так і акції фірми. Фактором, що дозволяє відрізнити даний тип інвестицій від прямих, є відсутність контролю над діяльністю фірми, що приймає інвестиції. До них вдаються переважно з метою вирішення фінансових завдань. Фінансові відділи корпорацій звичайно переводять кошти з однієї країни в іншу для одержання більш високого прибутку за рахунок короткострокових капіталовкладень. Вони також вдаються до позик у різних країнах.

Багатонаціональна компанія.

Фірма, що має вихід на міжнародний ринок і приваблива виробничою базою за кордоном, називається МНК (міжнародною корпорацією) або ТНК (транснаціональною корпорацією). Звичайно компанії такого роду вдаються у своїй господарській діяльності практично до всіх доступних форм МБ.

МНК використовують м/н підхід і в займанні закордонних ринків і при розміщенні виробництва, а також мають комплексну глобальну філософію бізнесу, що передбачає функціонування компанії як усередині країни, так і за кордоном. Повноцінна МНК, як правило, удається до більшості з перерахованих вище форм господарських операцій. Оскільки важко з упевненістю визначити, чи використовує фірма "м/н підхід", чи застосовуються більш вузькі робочі визначення МНК. Зокрема, чи визначають мінімальну кількість країн, у яких компанія повинна мати виробничі потужності, чи можливо компанія повинна досягти певного визначеного розміру, щоб її можна було віднести до класу МНК. Також використовується термін "багатонаціональна корпорація". Але переважніше термін "компанія", оскільки у світі існує різноманіття компаній-партнерів, що мають загальний бухгалтерський баланс, але не приймаючих при цьому організаційну форму корпорації.

Ще одним терміном, найчастіше використовуваним замість МНК, особливо в рамках ООН, є ТНК. Ним користаються також для позначення компаній, що знаходяться в різних країнах, але є власністю й очолювані громадянами однієї країни.

МНК поділяються на дві категорії. До глобальної компанії відносять таку, котра інтегрує воедино господарську діяльність, здійснювану в різних країнах. Подібна компанія проектує або вироб, або схему надання послуг щодо визначеного сегмента світового ринку, або в різних країнах робить складові частини одного виробу.

Багатонаціональною компанією називають компанію, що допускає великий ступінь незалежності при проведенні операцій у кожній із країн.

3. Характерні риси сучасного МБ.

МБ у сучасних умовах визначається наступними рисами:

1. Загальність. Хоча МБ і регулюється відповідними законодавствами країн, він поступово перетворюється у свого роду невід'ємну можливість практично для будь-якої фірми майже кожної країни, принципово змінюючи стратегічні і тактичні перспективи фірм і відкриваючи перед ними нові потенційні можливості ділової активності. У той же час тут, звичайно, є і свої обмеження.

2. Ступінчастість розвитку. Входження фірми в МБ, як правило, починається з простих форм звичайної закордонної торгівлі і в міру розвитку досягає вищої форми – МНК. По суті ці особливості зводяться до природної вимоги нагромадження досвіду і нарощення потенціалу. Саме входження в МБ, і подальші досягнення в ньому будуть зв'язані з подоланням визначених порогів. Якщо на початковому етапі – поріг, наприклад, якісний рівень товарів фірми і раціональність її витрат, що дозволяє продавати товари за кордоном, то в міру її розвитку це питання грамотного розвитку дистриб'юції, ефективного використання м/н ринків капіталів і робочої сили, грамотної роботи з м/н транспортними мережами і т.д.

3. Технологічна глобалізація. Можливості комп'ютеризації, інформатизації і телекомунікацій принципово змінили характер МБ, що у сучасних умовах придбав три принципово нові риси:

- він може ефективно здійснюватися "не виходячи з офісу";
- він може здійснюватися в режимі реального часу;
- він може за допомогою телекомунікацій охоплювати всі бізнес ринки товарів, капіталів, робочої сили, інформації і т.д., які його цікавлять.

4 "Фінансори́зація". Досить точно відображає найважливішу рису "глобалізованого" МБ: фінансовий зміст м/н ділових операцій, починаючи від їхнього задуму і закінчуючи реальним результатом. Воно стає серцевиною МБ, тим своєрідним центром, навколо якого обертаються всі інтереси, рішення, стратегії.

Пошук та використання м/н конкурентних переваг стали жорстко спиратися на досягнення фінансового менеджменту, новітні і численні фінансові інструменти, зростаючі з гігантських можливостей світового фінансового ринку.

5 Складний взаємозв'язок національного й інтернаціонального.

Складний вплив на ділове життя планети конвергентних і дивергентних процесів у сфері національних культур.

З одного боку, глобалізація веде до винятково конвергентних процесів: починаючи від джінсів, телевізорів і гамбургерів до формування ділової багатонаціональної культури, визначені принципи і правила якої розділяються практично більшістю бізнесменів світу. Але, з іншого боку, зростає національна і культурна диференціація, що у крайніх формах націоналізму і релігійної нетерпимості виявляється у важких конфліктних формах; очевидно зовсім природне прагнення народів і етнічних громад зберегти свої культурні і національні цінності, стереотипи поведінки, захистити їх від розмивання "усередненою" масовою культурою.

Тема 3: Політико-правове й економічне середовища ведення

МБ.

План

1. Правове середовище МБ.
2. Політичне середовище МБ.
3. Економічне середовище МБ.

1. Правове середовище МБ

Одним з факторів зовнішнього середовища, що здійснюють вплив на діяльність компанії, є правова система. Керівники повинні мати уявлення про визначені правові системи в країнах, де вони діють, а також про правові взаємини країн світу.

Види правових систем.

Існує три типи правових систем, звичаєве право; цивільне право; теократичне право.

США і Великобританія є прикладами систем звичаєвого права, хоча в США існує Єдиний комерційний кодекс, що регулює підприємництво і має властивості системи цивільного права. Звичаєве право базується на традиції, прецеденті, вдачах і звичаях, а найважливіша роль у тлумаченні закону належить суддям. Оскільки творцями звичаєвого права в сучасному оформленні є англійці, колишні колонії Британії також є країнами дії звичаєвого права.

Система цивільного права, іменована також кодифікованою правовою системою, базується на детально розробленому комплексі законів, що зведені в кодекс. Ці статuti, або кодекси, є основою ведення бізнесу. Понад 70 країн, у тому числі Німеччина, Франція, Японія, у своїй діяльності спираються на цивільне право.

Таким чином, основне розходження між двома системами полягає в тому, що звичаєве право базується на тлумаченні подій судами, а цивільне право спирається на факти і їхнє співвідношення з законом. Прикладом розходження, створеного двома системами, є договірне право. У країнах дії звичаєвого права договори (контракти) мають тенденцію до великої деталізації зі згадуванням усіх можливих ситуацій. Навпаки, у країнах дії цивільного права договори (контракти) звичайно коротше і менш конкретизовані, оскільки багато питань, згадані в договорах по системі звичаєвого права, фактично включені в цивільний кодекс.

Кращим прикладом системи теократичного права, заснованої на релігійних заповідях, є мусульманське право, яке впливає у тому або іншому ступені в 27 країнах. Мусульманське право базується на ісламі і прагне регулювати всі сторони життя, навіть при тому, що правові питання складають лише малу частину цієї доктрини. В ісламських країнах, як

правило, існують правові системи, що представляють собою суміш ісламського права і систем звичаєвого або цивільного права. Їхні правові системи часто виявляються унікальним сплавом, заснованим на минулих колоніальних зв'язках і ісламських принципах.

Національні закони регулюють ділові відносини між країнами. Національні закони впливають на спосіб реалізації основних елементів процесу управління. Ці закони можуть відноситися до ведення бізнесу усередині країни або до ділових відносин між країнами. До найважливіших сфер правового впливу відносяться:

- 1) комерційне, або договірне – захист патентів, торгових знаків і авторських прав; стандартні форми бухгалтерського обліку;
- 2) загальноправове середовище – закон про охорону навколишнього середовища, санітарно-гігієнічні норми і правила техніки безпеки;
- 3) створення нового бізнесу,
- 4) трудове законодавство,
- 5) антитрестовське законодавство і закони про картелі;
- 6) ціноутворення;
- 7) оподаткування.

Керівники багатонаціональних підприємств повинні бути знайомі з правовою системою кожної країни, у якій вони ведуть справи. До звичайних джерел такого роду знань відносяться послуги різноманітних місцевих юридичних або фірм залучення до роботи м/н юридичної фірми, що має свої представництва по усьому світі. Керівники повинні зрозуміти відповідні правила гри, щоб потім застосовувати їх на практиці.

Міжнародне право.

Концепція м/н права може бути настільки широкою, що буде охоплювати будь-які закони, що впливають на м/н угоди, або настільки вузькою, що стане відноситися тільки до договорів, що регулюють відносини між країнами з питань товаропотоків, виробничих факторів (наприклад, напівфабрикатів, сировинних матеріалів, трудових ресурсів і управління) і капіталів. На ці відносини впливають національне законодавство і міжнародні договори. Багатобічні договори, наприклад такі, як Генеральна угода з тарифів і торгівлі, і обоюдні умови, наприклад Угода про вільну торгівлю між США і Канадою, являють собою договори про дружбу, торгівлю і мореплавання. Вони торкаються наступних питань:

- 1) в'їзд окремих осіб,
- 2) пересування товарів (експортно-імпортні тарифи й інші, нетарифні бар'єри);
- 3) судноплавство і перевезення вантажів;
- 4) пересування капіталу;

5) придбання власності;

6) захист особистості і власності (наприклад, захист від націоналізації й експропріації, захист патентів, товарних знаків і авторського права);

7) переказ коштів.

Таким чином, договори не тільки полегшують м/н торгівлю, але і допомагають розв'язати проблеми і зм'якшити розбіжності між країнами й окремими особами в цих країнах.

Уряд країни може розширити сферу правового впливу, захотівши, щоб фірми, що мають штаб-квартири в даній країні, дотримувались її національного законодавства у всіх інших країнах, де вони здійснюють операції. Даний принцип екстериторіальності великою мірою ускладнює ведення бізнесу.

2. Політичне середовище МБ

До двох основних аспектів будь-якого суспільства, що впливають на спосіб ведення бізнесу, відносяться політична й економічна системи. Політична система призначена для інтеграції суспільства. Економічна система призначена для розподілу обмежених ресурсів між конкуруючими користувачами і зв'язана з регулюванням і координацією ресурсів і власністю на яке-небудь майно. У сучасних суспільствах дуже важко, якщо взагалі можливо, відокремити політичні системи від економічних.

Ідеологія являє собою систематизовану й інтегровану сукупність концепцій, теорій і цілей, що утворюють соціально-політичну програму. Більшість сучасних суспільств є плюралістичними, що означає співіснування різних ідеологій, оскільки відсутня яка-небудь одна загальноприйнята Ідеології можуть бути дуже схожими, що мають незначної відмінності, або ж зовсім різними. Головним параметром будь-якої політичної системи є її здатність утримувати суспільство в цілісності, незважаючи на тиск протилежних ідеологій. З цією проблемою не справилися в 90-х рр. такі країни Східної Європи, як Югославія, Чехословацька Федеративна Республіка і СРСР.

Політичних ідеологій багато. Дві полярні крапки представляють демократія і тоталітаризм. Від цих полюсів відходять системи з різними ступенями участі громадян у керуванні країною. Сьогодні зміни у світі відбуваються дуже швидко і багато хто з авторитарних режимів замінюються різними формами демократії. Наприклад, держави, що раніше входили в СРСР, переходять від тоталітаризму до демократії. Інший приклад – Великобританія: при Маргарет Тетчер демократичний уряд рішучий повернуло убік консерватизму. Багато диктаторських режимів Латинської Америки 70-х і 80-х рр. (наприклад, у Бразилії і Панамі)

поступилися місцем більш демократичним формам правління.

Демократія.

Ідеологія чистої демократії веде своє походження від древніх греків, що вважали, що громадяни повинні прямо брати участь у процесі прийняття рішень. Відповідно до цього ідеалу всі громадяни рівні в політичному і правовому відношенні і користатися широкими правами. У дійсності складність суспільства збільшується з ростом населення, і тому участь усіх громадян в ухваленні рішення неможливо. Більшість сучасних країн, що є прихильниками демократичного правління, фактично застосовують різні форми представницької демократії.

Сучасні демократичні політичні системи характеризуються наступними ознаками.

- 1) воля переконань, слова, печатки й об'єднання в організації;
- 2) вибори, при яких голосуючі вирішують, хто буде їх представляти;
- 3) обмежений термін перебування в обраній посаді;
- 4) незалежна і справедлива судова система, що вищий пріоритет віддає правам і власності окремих осіб;
- 5) відносно деполітизована бюрократична (мається на увазі держапарат) і оборонна інфраструктура;
- б) відносна відкритість держави.

Тоталітаризм.

У тоталітарній державі одна партія, одна або особа група осіб монополізують права на політичну владу, не визнають опозиції і не допускають її виникнення. При такому режимі рішення приймає обмежене число осіб.

Сьогодні існують три основні форми тоталітаризму. На заході найбільш знайомою є комунізм, але є й інші форми. Іран і емірати Близьку Схід мають форму правління – теократичний тоталітаризм. Світський тоталітаризм існує в багатьох латиноамериканських країнах, а також в Іракові, Єгипті і на Тайвані. У латиноамериканських країнах правління коливається між демократією і військовими диктатурами, хоча останнім часом демократія починає перемагати.

Сучасні політичні системи.

Усі сучасні форми правління відрізняються від теоретичних форм, на яких вони будуються. Хоча чистої демократії в сучасних країнах ні, все-таки існують різні форми представницького правління, при яких громадяни голосуванням вибирають представників своїх інтересів, приймаючих колективні рішення.

Однієї з форм демократії є парламентарне правління, чудовий приклад якого представлений у Великобританії, де від кожного географічного району в Палату громад двопалатного парламенту

вибирається одна людина не рідше одного разу в п'ять років. Після проведення загальних виборів монарх пропонує лідеру партії, що завоювала більшість місць у Палаті громад, сформувати уряд. Лідер партії більшості стає прем'єр-міністром і вибирає членів свого кабінету. Партія, що одержала друге по величині кількість місць, стає опозицією. Інші партії можуть поєднуватися з правлячою або опозиційною партіями. Члени кожної партії вибирають свого лідера. Ця людина стає, таким чином, або прем'єр-міністром, або директором опозиції.

Французька модель має на увазі прямі вибори президента, що займає свою посаду протягом семи років і призначає прем'єра і рада міністрів за рекомендацією прем'єра. Парламент, що складається з Національних зборів, обраного всім народом, і Сенату, обраного непрямым голосуванням – вибірниками, відповідає за законодавчу діяльність. При ланзевій формі правління, як і в американській системі, виконавча і законодавча влади розділені.

У більшості демократичних країн численні партії можуть брати участь у процесі виборів. Багато демократій мають усього кілька переважних партій, тому їм неважко сформувати уряд. В Італії ж так багато політичних партій, що уряд, що знаходиться у владі, є урядом меншості, що утворює коаліцію з декількома дрібними партіями. Коли виражається востум недовіри, створюється нова коаліція для того, щоб сформувати новий уряд. Ізраїль і германія являють собою ще один приклад сучасних демократій, де уряди формуються за допомогою коаліцій.

У деяких демократіях існує одна домінуюча партія, що контролює політичну владу. Наприклад, Мексика являє собою демократичну країну, у якій от уже майже 60 років править одна політична партія – Інституційно-революційна партія. Її члени належать до мексиканської еліти, найбільш утвореним і спокушеної в керуванні людям. ІРП не має якого-небудь визначеного ідеологічного напрямку, неї цікавить головним чином єдність країни. Багато тоталітарних країн рухаються зі сторону демократії, особливо в Східній Європі

3.Економічне середовище МБ.

Економічні системи класифікуються як -капіталістичні, - соціалістичні, -змішані.

Можна класифікувати:

1)по методу розподілу і контролю над ресурсами: - ринкова економіка, - командна економіка.

2) за типом власності: - приватна власність, - суспільна власність.

У ринковій економіці ресурси розподіляються і контролюються споживачами, що "голосують" шляхом покупки товарів.

У командній економіці ресурси розподіляються і контролюються рішенням уряду.

При приватному підприємництві окремі особи мають ресурси у своїй власності

При суспільній власності ресурсами володіє держава.

Тип власності на засоби виробництва має широкий діапазон від повної приватної власності в одній граничній точці до повної суспільної в іншій. У дійсності крайніх точок фактично не існує. Наприклад, США вважаються відмінним прикладом приватного підприємництва, однак держава володіє деякими засобами виробництва й активно займається створенням продукту в таких секторах економіки, як освіта, військові галузі, поштова служба і деякі комунальні послуги.

Ринкова економіка. У ринковій економіці велике значення мають два соціальних елементи: індивід і фірма. Індивіди володіють ресурсами і споживають продукцію, у той час як фірми споживають ресурси і роблять продукцію. Ринковий механізм прямо зв'язаний із взаємодією ціни, кількості, пропозиції та попиту на ресурси і продукцію. Трудові ресурси забезпечуються окремими домашніми господарствами, якщо фірма пропонує адекватну оплату праці. Продукція споживається, якщо ціна знаходиться у визначеному інтервалі. Фірма встановлює заробітну плату на основі кількості трудових ресурсів, що є в наявності для заняття робочих місць. Ресурси розподіляються в результаті постійної взаємодії домашніх господарств і фірм, а також взаємодії різних фірм, наприклад, коли ресурси споживання однією фірмою є продукцією-виходом іншої фірми. Ключові фактори ринкової економіки включають суверенітет споживача і волю підприємства діяти на ринку. Суверенітет споживача являє собою волю споживачів впливати на виробництво за допомогою вибору продукції.

Ринкова економіка показала високий ступінь ефективності в більшості промислово розвитих країн. Однак навіть тут зробленої ринкової економіки не існує через вплив трьох факторів: великих корпорацій, профспілок і уряду. Велика корпорація може почасти знизити тиск ринку, регулюючи його закупівлями або ресурсів збутом продукції. Завдяки великому розміру фірми і відносній незначності кожного окремого акціонера існує досить великий розрив між правом власності і контролем за прийняттям рішень, що можуть строго або не строго мотивуватися ринком. Ріст активності в сфері підприємництва кинув виклик деяким установкам великих фірм і додав визначений динамізм в економіку.

Профспілки відповіли на тиск, що робили власники і керівники бізнесу на ринок праці. Зокрема, вони багато домоглися у відношенні зарплати, додаткових пільг і виплат, умов праці і збереження робочих місць на ринку праці. Багато профспілок контролюють надходження на роботу й обмежують волю робітників у зміні професії у відповідь на зміну попиту та

пропозиції.

Політика уряду впливає на формування економіки країни. Фіскально-грошова політика впливає на зайнятість, виробництво і споживання товарів і послуг (наприклад, військовий сектор економіки) і на ріст грошової маси в звертанні.

Централізована планова економіка. При централізованій плановій економіці держава намагається координувати діяльність різних секторів економіки. У випадку крайньої форми централізованого управління завдання встановлюються для кожного підприємства в країні, уряд визначає, скільки повинно бути зроблено, ким і для кого. Передбачається, що уряд краще може судити про те, як варто розподіляти ресурси, чим економіка в цілому або споживач зокрема.

В основі централізованої планової економіки лежить програма, звичайно п'ятилітній план, у якому на щороку встановлюються конкретні завдання для кожної галузі. У рамках державного плану починається спроба скоординувати роботу всіх галузей, оскільки продукція однієї фірми стає вихідним ресурсом для іншої. Для правильного розподілу ресурсів така економіка повинна спиратися на точні державні завдання, а не на ринкові ціни.

Змішана економіка. Змішані економіки характеризуються різним ступенем поєднання ринкових і командних економічних структур, а також суспільної і приватної власності на ресурси.

Жодна економіка не є чисто ринковою або централізованою. США і СРСР (до недавніх реформ) представляли протилежні полюси змішаних економік. Однак на практиці те, що називається змішаною економікою, звичайно має більш високий ступінь державного втручання, чим у США, і великий ступінь опори на ринкові сили, чим у СРСР. Державне втручання може розглядатися подвійно: фактична власність держави на засоби виробництва або його вплив на прийняття економічних рішень

Багато хто промислово розвині країни, наприклад Німеччина і Швеція, відрізняються відносно низьким обсягом державної власності, але сильною традицією соціального забезпечення. У Великобританії також мається сильна система соціального забезпечення, що спирається на податки, однак британський уряд більш широко залучено в акціонерну власність, чим шведське і німецьке.

Тема 4: Міжнародна торгівля і закордонні прямі інвестиції

План

- 1.Зв'язок між торгівлею і мобільністю факторів виробництва.
- 2.Причини м/н торгівлі.
3. Регулювання м/н торгівлі.
- 4.Причини закордонних прямих інвестицій.

Мета заняття: пояснити зв'язок між м/н торгівлею та мобільністю факторів виробництва, охарактеризувати причини ведення м/н торгівлі, визначити принципи та методи регулювання м/н торгівлі.

Ключові слова: міжнародна торгівлі, органи регулювання м/н торгівлі, тариф, квота, ліцензія, субсидія.

1.Зв'язок між торгівлею і мобільністю факторів виробництва

Зовнішня торгівля часто обумовлюється розходженнями в забезпеченості країн виробничими факторами. Така країна, як Канада, що володіє великими площами орних земель і нечисленною, але фаховою робочою силою, може вирощувати пшеницю високо механізованим методом. Ця пшениця може обмінюватися на светри ручної роботи з Гонконгу, для виробництва яких потрібно надлишок низько кваліфікованої праці і мало землі.

Давні трактати, присвячені торгівлі, ґрунтувалися на передумові, що фактори виробництва в м/н плані майже не переміщуються, а торгівля може здійснюватися вільно. У дійсності ж безліч природних і штучних бар'єрів знижують мобільність у м/н, як готових виробів, так і виробничих факторів. Рух факторів є альтернативою торгівлі виробами. Якби фактори виробництва не могли вільно переміщатися через границі, як приймалося теоретиками-економістами минулого, то торгівля була б, як правило, найбільш ефективним способом компенсації розходжень у розподілі виробничих факторів. Але якщо б торгівля або переміщення виробничих факторів не могли відбуватися в м/н, країнам приходилося б просто відмовлятися від споживання деяких товарів. Як альтернативу кожна країна могла б робити ці товари самостійно, але така ситуація в цілому приводила б до скорочення світового обсягу випуску продукції і більш високим цінам. Ми можемо тільки фантазувати з приводу того, якою астрономічною була б вартість кави, якби її робили, наприклад, у теплих районах арктичних районах. Однак у деяких випадках неможливість використання закордонних виробничих факторів стимулює появу ефективних методів виробництва в

даній (певній) країні, наприклад розробку нових матеріалів замість традиційного застосування машин або для витіснення ручної праці. Розробка синтетичного каучуку і штучного шовку, безсумнівно, прискорилося через те, що військова ситуація зробила непрактичним транспортування шовку і природного каучуку.

Взаємодоповнюваність торгівлі і прямих інвестицій.

Рух виробничих факторів за рубіж через прямі інвестиції стимулює зовнішню торгівлю, оскільки вимагає постачань:

- комплектуючих деталей;
- додаткової продукції,
- устаткування для дочірніх фірм.

Незважаючи на те що прямі інвестиції збільшують виробництво товарів для наступного реімпорту, фірми зазвичай багато експортують для своїх закордонних підрозділів, тобто закордонні прямі інвестиції, як правило, не є заміном експорту. Але значної частини цього експорту не було б, не будь закордонних інвестицій. У цих випадках рух виробничих факторів за рубіж скоріше стимулює, чим заміняє зовнішню торгівлю. Одна з причин полягає в тому, що вітчизняні заводи можуть відправляти матеріали і "комплектуючі деталі закордонним підрозділам для використання в готових виробках. Закордонні дочірні компанії або філії можуть також отримувати капітальне устаткування і видаткові матеріали у вітчизняних фірм, тому що більше довіряють їх якості, а також стабільності або постачань для досягнення максимальної уніфікації деталей у м/н масштабі. Закордонний підрозділ може випускати частину асортименту й одночасно виступати як торговий агент з експорту інших товарів материнської компанії.

2. Причини м/н торгівлі.

Незалежно від вигод, одержуваних країнами від торгівлі, вона не починається доти, поки підприємства країни не зрозуміють, що існують можливості для експорту й імпорту. Оскільки компанії мають у своєму розпорядженні обмежені ресурси, вони повинні вирішити, використовувати ці ресурси усередині або країни на м/н рівні. Якщо компанії побачать, що можливості на м/н ринку можуть виявитися більшими, ніж на вітчизняному, то вони направлять свої ресурси в закордонний сектор.

Стимули до експорту:

1) використання надлишкових потужностей. Компанії часто мають у своєму розпорядженні виробничі потужності в поточному або довгостроковому періодах, що не користаються адекватним внутрішнім попитом. Це можуть бути розвідані запаси природних ресурсів або конкретні потужності для виробництва визначеної продукції, які не можна

легко переключити на виробництво інших товарів, що можливо мають відповідний внутрішній попит.

Малі країни мають тенденцію до торгівлі в більшому ступені, чим великі. Одна з причин полягає в тому, що технологія виробничого процесу може дозволити фірмі рентабельно випускати продукцію тільки при багатосерійним виробництві, у великих обсягах, чим потрібно для задоволення попиту у своїй країні. Для приклада візьмемо автомобільну промисловість: у "Вольво" потреба експорту з невеликого шведського ринку значно більше, ніж у "Дженерал Моторс" – з великого американського ринку.

2)зниження витрат виробництва. Дослідження показали, що компанії можуть знижувати свої витрати на 20-30% усякий раз, коли подвоюється випуск продукції, це явище відоме як крива нагромадження досвіду. Зниження витрат виробництва зв'язано з декількома факторами: покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції; підвищенням ефективності за рахунок досвіду, придбаного при виробництві великих партій продукції; масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їхніми великими партіями.

3)підвищення прибутковості. Виробник може у визначених умовах продавати ту саму продукцію з більшою вигодою за рубежом, чим у себе дома. Це зв'язано з відмінністю конкурентного середовища на закордонному ринку від вітчизняного, тому що товар за рубежом знаходиться на іншому етапі життєвого циклу.

4)розподіл ризику. Виводячи збут за межі ринку тільки однієї країни, виробник може звести до мінімуму коливання попиту, оскільки цикли ділової активності країн знаходяться в різній фазі, а ті самі товари можуть знаходитися на різних етапах життєвого циклу. Ще один фактор розподілу ризику за допомогою експорту полягає в тому, що виробник зможе придбати більше клієнтів, зменшуючи, таким чином, свою уразливість при втраті якого-небудь одного або декількох клієнтів.

Стимули до імпорту:

1)більш дешеві постачання товарів. Фірма шукає більш дешеві або високоякісні сировинні й інші матеріали, що комплектують або готові вироби, щоб використовувати їх на своїх виробничих підприємствах;

2)розширення асортименту. Фірма може активно шукати нові товари, розроблені за рубежом, щоб доповнити свої наявні асортиментні групи;

Заниження ризику переривання постачань товарів. Розширюючи коло постачальників, фірма буде менше залежати від або диктату долі єдиного постачальника.

Перешкоди на шляху м/н торгівлі:

- відсутність знань про наявні можливості;

- недостатність інформації про механіку торгівлі;
- страх ризику;
- торгові обмеження

3. Регулювання м/н торгівлі.

Основні принципи регулювання МТ:

1)Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом збільшення кількості обмежень у торгівлі.

2)Фритредерство (лібералізація) – політика, спрямована на відкриття внутрішнього ринку для іноземних конкурентів шляхом зниження кількості обмежень у торгівлі.

Рівні регулювання МТ:

1)Фірмовий – це угода між фірмами про розділ ринків сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.

2)Національний – зовнішня торгівля кожної країни здійснюється відповідно до національного нормативно-правового забезпечення регулювання ЗЕД.

3)Міжнаціональний – виявляється у висновку відповідних договорів між державами, групами держав.

Наднаціональний – здійснює стратегію світового співтовариства або заходу щодо регулювання м/н торгівлі шляхом створення м/н спеціальних інституціональних структур, що відповідають угод.

МТ регулюється за допомогою двох груп інструментів:

1)тарифного регулювання; 2)нетарифного регулювання

Тарифи – це сукупність нормативів, за допомогою яких держава і м/н економічні організації регулюють ціни на послуги, виробництва, споживання, а також збори, податки і мита. Зміст тарифів розкривається:

- у тарифних ставках;
- у тарифних сітках;
- у тарифно-кваліфікаційних довідниках;
- у національних митних тарифах.

Нетарифне регулювання включає заходи, що поділяються на дві групи:

- перша група – заходи, що спрямовані на пряме обмеження експортно-імпортних операцій. Ціль – захист і регулювання розвитку національних галузей економіки;

- друга група – заходи щодо стимулювання експорту.

Перша група включає:

І Квотування і ліцензування експортно-імпортних операцій.

2Добровільне обмеження експорту.

3. Установлення мінімальних імпорتنих цін.

4. Імпортні податки.

5. Імпортні депозити.

6. Валютні обмеження

7. Компенсаційне мито

8. Антидемпінгове мито

9. Адміністративні формальності

10. Технічні бар'єри.

11. Система експортного контролю

Друга група:

1. Експортні субсидії.

2. Експортні кредитні субсидії.

3. Державне кредитування експортера.

4. Державне страхування експортних кредитів

5. Податкові пільги для експортерів.

6. Частка національної участі

Стимулювання національного виробництва.

Організаційно-інформаційне забезпечення (сприяння).

4. Причини закордонних прямих інвестицій.

Підприємства й уряди прагнуть брати участь у прямих інвестиціях за наступними причинами:

1) розширення ринків шляхом продажу товарів за рубежом;

2) придбання іноземних ресурсів (наприклад, сировини, ефективного виробництва, знань).

При участі уряду а прямих інвестиціях додатковим мотивом може стати досягнення визначеної політичної переваги.

Інвестиції для розширення ринку:

Транспортування деяких товарів збільшує витрати настільки, що робить торгівлю ними не вигідною. Таким компаніям необхідно організовувати виробництво за рубежом, якщо вони збираються продавати там свою продукцію. Коли фірми поширюють свою діяльність за кордон, щоб робити в основному ту ж саму продукцію, що вони випускають будинку, тоді прямі інвестиції називаються горизонтальною експансією

Торгові обмеження. Якщо на імпорт накладені тверді обмеження, то компанії часто організують місцеве виробництво для обслуговування місцевого ринку. Фірми більше прагнуть до організації місцевого виробництва, якщо потенціал ринку високий і на цьому ринку реалізується ефект масштабу.

Обмеження, що вводяться споживачами. Споживачі іноді віддають перевагу продукції вітчизняного виробництва з таких причин, як:

- націоналізм;
- імідж товару; віра в те, що вітчизняна продукція краще;
- ризик доставки; страх того, що товари іноземного виробництва не будуть доставлені вчасно;
- зміна товару; більша відповідність своїх товарів місцевим смакам.

Проходження за конкурентами. В олігопольних галузях (тобто з невеликою кількістю продавців) конкуренти часто здійснюють прямі інвестиції у визначеній країні в те саме час.

Проходження за клієнтами. Компанії можуть удержати своїх клієнтів шляхом організації виробництва за рубежом, коли ці клієнти також створюють закордонне виробництво.

- Зміни в порівняльних витратах. Місце розташування виробництва з мінімальними витратами міняється за рахунок інфляції і підвищення ставок заробітної плати.

Інвестиції в джерела дешевих ресурсів:

- вертикальна інтеграція, при якій сировинні матеріали, виробництво і збут найчастіше розміщуються в різних країнах;
- міжкраїнова раціоналізація виробництва.

При раціонально організованому виробництві різні комплектуючі або деталі вузли виготовляються в різних частинах світу. До переваг такого типу виробництва відносяться:

- різна вартість виробничих факторів;
- тривалий випуск продукції.

Проблемами є:

- необхідність переконання уряду в тім, що вітчизняне виробництво дійсно буде мати місце;
- більш високий ризик припинення роботи;
- ведення обліку і звітності.

Доступ до виробничих факторів. Компанія може оформити свою присутність у країні для розширення можливостей доступу до знань і інших ресурсів.

Державне стимулювання інвестицій може привести до зміни місця розташування виробництва з мінімальними витратами.

Політичні мотиви. Уряди самі роблять прямі інвестиції або стимулюють прямих інвесторів з метою:

- забезпечення постачання стратегічними ресурсами;
- розширення сфери свого впливу.

Придбання частки або участі нове будівництво.

Переваги придбання частки участі:

- відсутність проблем, характерних для пускового періоду нового підприємства;

- більш легка фінансова ситуація;
- збереження колишнього обсягу виробничих потужностей на ринку.

Фірми можуть прийняти рішення про будівництво, якщо:

- для придбання немає придатної фірми;
- придбання фірми створить серйозні проблеми;
- придбання важке фінансувати

Тема 5. Контрагенти та посередники у міжнародному бізнесі

План

Контрагенти у зовнішньоекономічній діяльності та їх класифікація.

Характеристика контрагентів за правовим статусом.

Посередники у міжнародній економічній діяльності.

Контрагенти у зовнішньоекономічній діяльності та їх класифікація

В процесі здійснення міжнародного бізнесу українські підприємства та фізичні особи-підприємці вступають в ділові відносини з іншими суб'єктами, які носять загальну назву «контрагенти».

Контрагенти – це закордонні та іноземні підприємства, фірми, фізичні особи, державні органи та міжнародні організації тощо, які є реальними або потенційними партнерами даного підприємства (фізичної особи-підприємця) на зовнішніх або внутрішніх ринках [1].

Або простіше: **контрагенти** – це сторони, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) і знаходяться між собою у договірних відносинах. Контрагентом експортера виступає імпортер, контрагентом орендодавця – орендар, контрагентом підрядника – замовник і т. ін.

Кожен контрагент має свою назву, під якою він реєструється в торговому реєстрі своєї країни. В назві повинен бути зазначений організаційно-правовий статус підприємства (фірми) за національним законодавством даної країни. Назва підприємства (фірми) позначається на рахунках, бланках, чеках, товарному знаку, вивісках тощо.

Одна із класифікацій контрагентів наведена на рис. 3.1. [2]

За видом (характером) діяльності контрагенти поділяються на промислові, торговельні, транспортні, страхові, туристичні, інжинірингові, лізингові, інноваційні фірми тощо.

Промислові фірми – це такі контрагенти, де більше 50 % товарообороту складає промислова продукція, виготовлена власними силами. Першорядне місце серед таких контрагентів займають автомобільні, машинобудівні, приладобудівні фірми. Досить часто такі фірми одночасно є і експортерами своєї продукції.

Торговельні фірми – це такі контрагенти, які переважно займаються операціями купівлі-продажу товарів і можуть спеціалізуватися на експорті або імпорті даних товарів. Більше 50 % своїх доходів такі контрагенти отримують від торгових або посередницьких операцій.

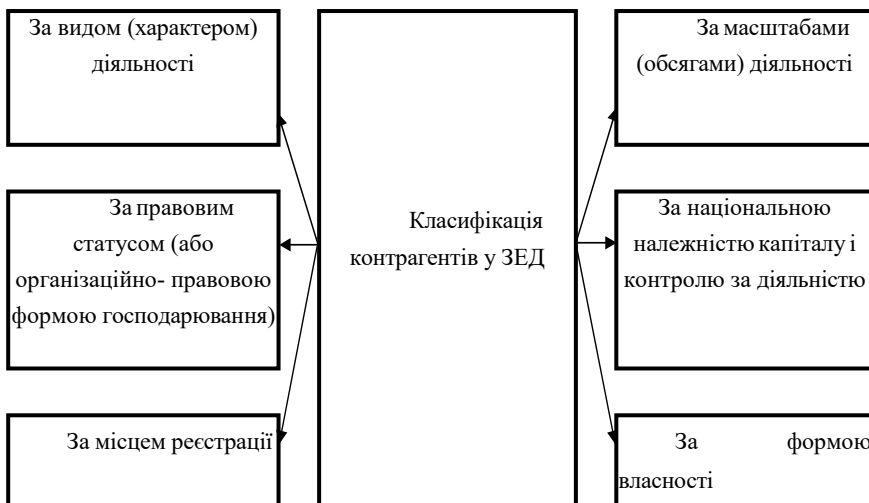


Рис. 8.1. Класифікація контрагентів у міжнародному бізнесі

Транспортні фірми – це такі контрагенти, які займаються перевезеннями вантажів та пасажирів. Зазвичай транспортні фірми поділяються на автомобільні, авіаційні, залізничні, транспортно-експедиційні тощо.

За формою власності контрагенти поділяються на приватні, державні, кооперативні (колективні) підприємства (фірми), підприємства з іноземним капіталом (або спільні підприємства) тощо.

За місцем реєстрації контрагенти поділяються на вітчизняні та закордонні підприємства (фірми).

Вітчизняні підприємства (фірми) – це такі контрагенти, які зареєстровані в Україні. Закордонні підприємства (фірми) – це такі контрагенти, які зареєстровані в будь-якій іншій країні відповідно до законодавства цієї країни.

Інформація про місце реєстрації контрагента дуже важлива для прийняття рішення про налагодження з ним ділових відносин, оскільки місце реєстрації визначає обсяги прав, обов'язків та відповідальності, якими наділяється даний контрагент.

За національною належністю капіталу і контролю за діяльністю контрагенти поділяються на національні, іноземні, змішані, міжнародні підприємства (фірми). Національний характер належності капіталу визначає, кому саме належить майно, продукція та прибуток даного підприємства (фірми) і хто реально управляє даним підприємством (фірмою) [3].

Національними називають контрагентів, капітал яких належить громадянам даної країни. Наприклад, найбільша в світі фірма з виробництва електронно-обчислювальних машин «ІВМ», капітал якої належить громадянам США, є національною фірмою США.

До іноземних відносять контрагентів, капітал яких належить іноземним громадянам повністю або в певній частині, яка забезпечує їм контроль за діяльністю цієї фірми. Наприклад, сумнозвісне Відкрите акціонерне товариство «Міттал Стіл Кривий Ріг» з 2005 року є в Україні іноземним підприємством.

Якщо іноземні підприємства (фірми) створюють дочірні підприємства та реєструють їх в даній країні, то такі підприємства (фірми) відносяться до іноземних (оскільки управляються іноземним капіталом) та до вітчизняних (оскільки створені за законами України).

Якщо іноземні підприємства (фірми) створюють в Україні філіали (представництва) і реєструють їх як віддалені (відокремлені) підрозділи, то такі контрагенти відносяться до іноземних (оскільки управляються іноземним капіталом) та закордонних (оскільки створені за законами інших країн).

До змішаних (за капіталом) відносять контрагентів, капітал яких належить громадянам двох або кількох країн. Таких контрагентів ще називають транснаціональними.

Примітка. Прикладом може слугувати голландсько-бельгійсько-франко-американо-швейцарський концерн «Phillips». Реєстрація даного концерну здійснена в країні одного із засновників (Голландії), що визначається місцезнаходженням офісу (або штаб-квартири) концерну.

До міжнародних контрагентів відносять підприємства (фірми), створені спеціалізованими міжнародними організаціями. Їх діяльність обумовлена відповідними міжнародними угодами.

За обсягом діяльності контрагенти поділяються на великі, середні, малі, найдрібніші підприємства (фірми). Критеріями віднесення підприємства (фірми) до тієї чи іншої групи можуть бути обсяги виробництва, кількість працюючих тощо. Тут треба мати на увазі, що в різних країнах існують різні підходи до класифікації підприємств (фірм) за даною ознакою.

Характеристика контрагентів за правовим статусом

Однією із найважливіших характеристик є правовий статус або організаційно-правова форма господарювання того чи іншого контрагента. Саме правовий статус контрагента визначає:

хто має право представляти контрагента у переговорах, підписувати договори тощо;

як розподіляються прибутки даного контрагента;
хто і як буде сплачувати борги контрагента у випадку його банкрутства тощо [2].

Правовий статус контрагентів визначається та регулюється цивільним та торговим правом країни, в якій вони зареєстровані. За цим правом всіх контрагентів можна поділити на [1]:

- приватних підприємців;
- одноособові підприємства;
- об'єднання осіб (підприємців);
- об'єднання капіталів;
- об'єднання підприємств (фірм).

Порівняльна характеристика контрагентів за правовим статусом наведена на рис. 3.2.

Приватні підприємці – це фізичні особи, які зареєстровані за кордоном як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Практично в усіх країнах фізичні особи-підприємці мають ті ж права й обов'язки, що й юридичні особи, а саме: можуть укладати від свого імені зовнішньоекономічні договори, несуть повну майнову відповідальність за результати діяльності, можуть виступати позивачами або відповідачами у судах тощо.

Контрагенти	Континентальна Європа	Велика Британія	США
Одноособові	Приватні	Приватні	Приватні
Об'єднання осіб	Повні товариства	Товариства з необмеженою відповідальністю (unlimited partnership)	Повні товариства (general partnership)
	Командитні товариства (Kommanditgesellschaft – нім.)	Товариства з обмеженою відповідальністю (limited partnership)	Командитні товариства (limited partnership)
			Пайові об'єднання (joint stock association)

Об'єднання капіталів	Товариства з обмеженою відповідальністю (Gesellschaft mit beschränkter Haftung – G.m.b.H. – нім.)	Приватні компанії з обмеженою відповідальністю (private company)	Корпорації
	Акціонерні товариства (Aktiengesellschaft – нім.)	Публічні компанії з обмеженою відповідальністю (public company)	Акціонерні товариства

Рис. 8.2. Порівняльна характеристика контрагентів за правовим статусом

Одноособові підприємства (фірми) характерні переважно для малого бізнесу, коли всі питання організації бізнесу, управління, укладання угод, відповідальності тощо вирішуються засновником цього підприємства. Вирішення окремих питань власник може покласти на уповноважених ним особи. Зазвичай такі підприємства є приватними.

Об'єднання осіб – це об'єднання зусиль та капіталів фізичних осіб (засновників) для здійснення господарської та підприємницької діяльності. Об'єднання осіб передбачає особисту участь засновників в управлінні створеною фірмою та майнову відповідальність кожного за справи фірми.

Об'єднаннями осіб в континентальній Європі є повні та командитні товариства, у Великій Британії – товариства з необмеженою відповідальністю (unlimited partnership) та товариства з обмеженою відповідальністю (*partnership*), в США – повні (*general partnership*) і командитні (*limited partnership*) товариства, а також пайові об'єднання (*joint stock association*) [4].

Повні товариства в континентальній Європі – це об'єднання двох або більше осіб з капіталами для здійснення підприємницької діяльності. Загальними рисами повних товариств в континентальній Європі є:

товариство отримує статус юридичної особи і повинно бути зареєстровано у відповідних реєстрах;

засновники особисто беруть участь у справах товариства та мають право укладати зовнішньоекономічні угоди;

засновники несуть повну (солідарну) відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном;

збитки та прибутки розподіляються між засновниками пропорційно їх внескам в загальну справу;

товариство не повинно публікувати звіти про результати своєї господарської та фінансової діяльності;

число членів товариства зазвичай не обмежується;

питання входження до товариства нових членів вирішуються тільки за згодою всіх інших членів і т.ін.

Повному товариству в континентальній Європі відповідає англійське товариство з необмеженою відповідальністю, яке створюється на підставі закону про партнерство 1990 року і має аналогічні риси. Відмінності полягають лише в тому, що англійське товариство з необмеженою відповідальністю [5]:

не є юридичною особою;

кількість членів товариства обмежена 20 особами;

існує заборона виключення із товариства будь-якого засновника, якщо це не було передбачено засновницькою угодою;

прибутки та збитки можуть розподілятися між членами товариства не тільки пропорційно внескам в капітал фірми, але й порівну (або іншим способом);

при прийнятті рішень права членів товариства, які увійшли до товариства пізніше, можуть бути обмежені тощо.

В США повні товариства створюються на основі законів про товариства, які прийняті в більшості штатів країни. Ці товариства також не визнаються юридичними особами.

Командитні товариства в континентальній Європі являють собою об'єднання декількох осіб для здійснення підприємницької діяльності. Командитні товариства подібні повним товариствам за тим виключенням, що частина членів товариства є тільки вкладниками, не бере участі в управлінні діяльністю товариства і відповідає за його роботу тільки своїми внесками. Управління справами товариства та повну майнову відповідальність несуть тільки повні члені товариства. Дані товариства не є юридичними особами.

У Великій Британії аналогом командитних товариств континентальної Європи є товариства з обмеженою відповідальністю. Вони створюються за законом про обмежене партнерство 1907 року. Товариства з обмеженою відповідальністю у Великій Британії на відміну від командитних товариств континентальної Європи є юридичними особами, підлягають обов'язковій реєстрації у національних реєстрах. Пайовий капітал таких товариств ділиться на частини, які належать конкретним особам.

Командитні товариства діють і в США, причому їх діяльність в основному аналогічна діяльності командитних товариств у Великій Британії. Окрім цього в США діють так звані пайові об'єднання. Ці об'єднання на величину пайового капіталу випускають акції, які вільно обертаються на біржі. Всі учасники пайового об'єднання несуть повну майнову відповідальність за результати роботи товариства.

Об'єднання капіталів – це концентрація капіталів великої кількості осіб (юридичних та фізичних) для здійснення підприємницької діяльності. Всі члени такого об'єднання капіталів звільняються від значних ризиків, оскільки відповідають за результати роботи об'єднання капіталів тільки величиною зробленого внеску, тобто обмежено.

В континентальній Європі до об'єднання капіталів відносяться товариства з обмеженою відповідальністю та акціонерні товариства, у Великій Британії – приватні компанії з обмеженою відповідальністю (private) та публічні компанії з обмеженою відповідальністю (public), в США – корпорації та акціонерні товариства [2].

Загальними рисами товариств з обмеженою відповідальністю у континентальній Європі є:

- капітал товариств утворюється з внесків учасників, які є іменними; внески дають право на участь у загальних зборах та на отримання дивідендів від результатів діяльності товариства;

- учасники товариства відповідають за результати діяльності товариства тільки величиною свого внеску;

- кількість учасників товариства може бути обмежена (наприклад, в Німеччині – до 50 чоловік);

- управління справами товариства та укладання угод здійснює один або декілька керівників, які можуть і не бути учасниками товариства;

- товариства не повинні робити публічну звітність про результати діяльності, зміни керівного складу товариства;

- товариства потребують обов'язкової реєстрації в національних органах реєстрації. Це можуть бути або державні органи, або громадські (Торговельні Палати) тощо.

У Великій Британії приблизним аналогом товариств з обмеженою відповідальністю континентальної Європи є приватні компанії з обмеженою відповідальністю. Ці компанії не можуть мати більше 50 засновників і окрім вищезазначених рис товариств з обмеженою відповідальністю мають певні ознаки акціонерних компаній. Так, приватні компанії з обмеженою відповідальністю згідно з Законом 1980 року можуть випускати акції, які можуть передаватись третім особам за приватною угодою.

В США аналогом є так звані корпорації, які мають ще більше ознак акціонерних товариств. Капітал корпорації ділиться на акції або на паї,

що не має принципової різниці. Учасники корпорацій несуть обмежену відповідальність за результати діяльності корпорації тільки в межах сум, сплачених за акції. Для корпорацій обов'язковою є публічна звітність про результати діяльності, чого немає для товариств з обмеженою відповідальністю континентальної Європи. Від акціонерних товариств корпорації відрізняються відсутністю відкритої підписки на акції.

До загальних рис акціонерних товариств континентальної Європи відносяться [2]:

- утворення шляхом випуску акцій на пред'явника;
- акції товариства обертаються на фондовій біржі та вільно переходять від однієї особи до іншої;
- відповідальність акціонерів обмежена тільки коштами, сплаченими за акції;
- за результати діяльності відповідає само товариство своїм майном;
- керівництво поточною діяльністю та представництво при укладанні угод надається директору або директорам, які обираються на загальних зборах учасників та входять до складу керівництва товариства;
- директори можуть нести відповідальність за результати роботи акціонерного товариства всім своїм майном;
- акціонерні товариства повинні публікувати річні звіти про результати своєї діяльності (звіти правління, баланси та рахунки прибутків або збитків).

У Великій Британії аналогом акціонерних товариств є публічні (відкриті) компанії з обмеженою відповідальністю. Ці компанії повинні здійснювати відкрити підписку на акції, мати відповідні документи на ведення бізнесу, певну величину акціонерного капіталу. Аналогічні риси мають і акціонерні товариства у США.

Поширеним явищем в багатьох країнах є так звані холдинг-компанії або холдинги. Холдинги – це акціонерні компанії (товариства), які створюються з метою управління контрольними пакетами акцій інших компаній. Діють холдинги через систему участі, тобто через володіння певною кількістю акцій інших компаній. Система участі, як правило, доповнюється особистою унією, тобто тим, що одні і ті ж особи займають керівні посади в багатьох компаніях. Фірма, яка контролює діяльність інших, називається головною, материнською, основною.

Фірми, які знаходяться під контролем головної фірми, поділяються на філії, дочірні компанії (subsidiary), асоційовані компанії (associated company – в Англії, affiliated company – в США).

Філії не є юридичними особами, не мають свого статуту, діють від імені та за дорученням головної фірми. Як правило, філії мають однакову з материнською фірмою назву.

Дочірні компанії, навпаки, є юридичними особами, мають своє майно, ведуть самостійний баланс тощо. Материнська фірма не несе матеріальної відповідальності за роботою дочірньої компанії, хоча і здійснює контроль за її діяльністю, призначає керівників тощо. В свою чергу, дочірні компанії можуть мати пакети акцій інших, так званих онукових фірм тощо [1].

Асоційовані компанії є юридично самостійними суб'єктами і формально не знаходяться під контролем материнської компанії, але пов'язані з нею певними інтересами.

Досить часто при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності контрагентами можуть виступати підприємства (фірми), які одночасно входять до складу об'єднань підприємств. В цьому випадку контрагент є самостійним суб'єктом ділових відносин, зберігає юридичну та господарську самостійність, але при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності повинен враховувати та відстоювати інтереси об'єднання, до якого входить. Найчастіше такими об'єднаннями підприємств можуть бути картелі, синдикати, пули, трести, консорціуми, концерни, промислово-фінансові групи тощо.

Картель – це об'єднання підприємств (фірм) однієї галузі, які укладають угоду про спільну комерційну діяльність, насамперед, про ринки збуту продукції, ціни тощо.

Синдикат – це різновид картельної угоди, який передбачає створення єдиного органу, через який здійснюється збут продукції. За певних умов збут продукції може бути доручений одному із учасників синдикату.

Пул – це також різновид об'єднань підприємств картельного типу, для якого характерний особливий прядок розподілу прибутку. Весь прибуток спочатку акумулюється, а потім розподіляється серед учасників за заздалегідь визначеною пропорцією.

Трест – це злиття в єдиний виробничий комплекс різних підприємств (фірм), які спеціалізуються на випуску одного або декількох видів продукції. Тобто, це об'єднання підприємств (фірм) з послідовними етапами обробки сировини або виробництва певного виду продукції. Всі підприємства (фірми) підпорядковуються головному підприємству, яке здійснює оперативне керівництво діяльністю об'єднання. В цьому випадку підприємства (фірми), які увійшли до об'єднання, можуть частково втрачати свою юридичну та господарську самостійність. Такі об'єднання характерні для будівельної галузі.

Консорціум – це тимчасове об'єднання підприємств (фірм), комерційних банків, будівельних та транспортних організацій тощо з метою вирішення певних науково-технічних задач або виходу на зовнішній ринок. Всі підприємства (фірми), які входять до консорціуму,

зберігають свою юридичну та господарську самостійність і підпорядковуються головному підприємству тільки в тих питаннях, заради вирішення яких і був створений консорціум.

Концерн – це об'єднання підприємств (фірм), пов'язаних системою участі, договорами про спільні інтереси, персональними уніями, патентно- ліцензійними угодами, спільним фінансуванням тощо. Для концернів характерний великий обсяг внутрішньофірмових поставок продукції. Всі підприємства (фірми), які утворюють концерн, залишаються юридично самостійними, але в питаннях фінансування, капітального будівництва, здійснення науково-дослідних робіт тощо можлива централізація управління.

Промислово-фінансова група ПФГ – це об'єднання підприємств (фірм) різних галузей: промислових, торговельних, транспортних, будівельних тощо, комерційних банків, пенсійних фондів, інвестиційних компаній і т.ін., які переслідують мету вирішення складних народногосподарських задач або розвитку певних територій. Всі учасники ПФГ повністю зберігають свою юридичну та господарську самостійність.

Для ПФГ обов'язкова наявність головного підприємства (фірми), яке здійснює координацію діяльності всіх інших.

Посередники у міжнародній економічній діяльності

Посередництво – це такий вид діяльності, при якому інтереси сторін узгоджує третя особа – посередник, отримуючи від цього певну вигоду (дохід, прибуток).

Посередники – це особи (юридичні і фізичні), які представляють інтереси виробників або споживачів, а самі не є такими. Посередницькі операції у зовнішньоекономічній діяльності регулюються нормами Цивільного права та відповідними нормами Міжнародного торгового права, які визначає Міжнародна торгова Палата (м. Париж).

Особливості посередницької діяльності [1]:

а) представляючи інтереси контрагентів, посередники здійснюють за їх дорученням як юридичні, так і фактичні дії;

б) посередники не тільки здійснюють укладення угод, але й часто їх фінансують, надають послуги, беруть на себе певні ризики;

в) посередницькі угоди здійснюються на договірній основі.

Принципи, на яких здійснюють свою діяльність посередники: рівноправність сторін у посередницьких угодах;

підприємливість (господарська кмітливість, зацікавленість, винахідливість у вирішенні конкретних задач);
 оперативність (мобільність, динамічність і своєчасність виконання завдань);
 економічна зацікавленість (отримання певної вигоди, зиску).
 Всіх посередників у міжнародному бізнесі можна класифікувати за 4-ма основними ознаками (рис. 3.3) [1]:

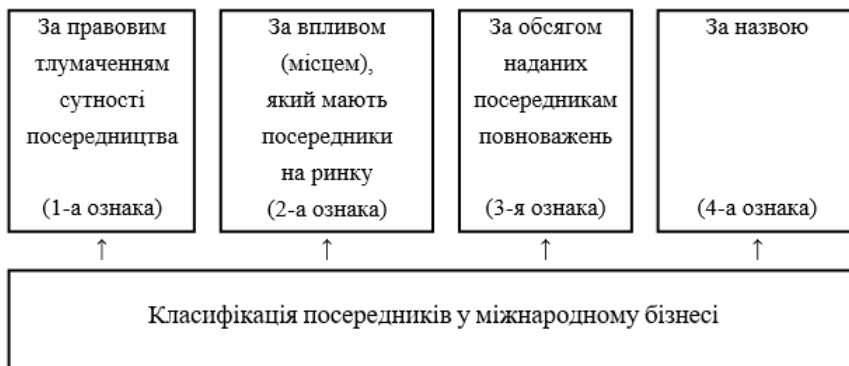


Рис. 8.3. Посередники у міжнародному бізнесі

За першою ознакою виділяють два підходи до тлумачення сутності посередництва: англо-американський та континентальний (Європа). Англо-американське тлумачення сутності посередництва передбачає більшу свободу дій для посередників та їх регулювання переважно судовим порядком. Континентальне тлумачення сутності посередництва передбачає більше обмежень свободи дій для посередників та регулювання їх дій переважно на законодавчому рівні.

За другою ознакою, тобто залежно від впливу (місця), який мають посередники на ринку, вони поділяються на [1]:

- звичайних (або простих) посередників;
- посередників з правом «першої руки»;
- монопольних (або ексклюзивних) посередників.

Звичайні (прості) посередники мають право виконувати на визначеній території певні дії та отримувати від цього винагороду від довірителя. Посередницькі угоди даного типу не обмежують прав довірителя, який також може самостійно виконувати аналогічні на даному ринку дії та залучати інших посередників. Такі угоди укладаються на короткий термін (до року). Після цього довіритель може обрати іншого посередника (залежно від результатів роботи першого).

Посередники з правом «першої руки» – це ті ж звичайні (прості) посередники, але в їх посередницькому договорі з довірителем зазначено, що довіритель завжди повинен запропонувати посереднику право виконувати певні дії на визначеній території і лише після відмови посередника, довіритель має право запропонувати виконувати такі ж дії іншому посереднику або виконувати їх самостійно. Тобто посередники з правом „першої руки” мають більші можливості для аналізу зробленої пропозиції (за ціною, обсягами дій, наслідками тощо) і у випадку недостатньої вигідності запропонованої пропозиції відмовитись від неї [2]. Монопольні (ексклюзивні) посередники – це такі посередники, які отримали право від довірителя виконувати певні дії на обумовленій території протягом певного часу, а сам довіритель втрачає право виконувати аналогічні дії або пропонувати виконувати їх іншим посередникам. Якщо довіритель все ж таки виконав ці дії на даній території сам або через інших посередників, то він повинен сплатити монопольному (ексклюзивному) посереднику винагороду, яка була передбачена в угоді, якби дані дії безпосередньо виконував монопольний посередник.

За третьою ознакою, тобто залежно від обсягу наданих посередникам повноважень, всіх їх можна згрупувати в 4 групи (див. рис. 3.4) [4]:

Посередники першої групи не мають права самостійно укласти зовнішньоекономічні угоди з іншими контрагентами, а діють тільки від імені довірителя та за його рахунок, отримуючи відповідну винагороду. Типовими посередниками першої групи виступають агенти-представники, брокери та торгові агенти.

Агенти-представники – це посередники, які представляють інтереси довірителя на певних ринках. Основні обов'язки таких посередників:

- здійснювати маркетингові дослідження ринку;
- надавати довірителю відповідну інформацію про технічні характеристики товарів, ціни, умови експлуатації тощо;
- створювати сприятливий імідж довірителя;
- організовувати ділові зустрічі довірителя з потенційними контрагентами тощо.



Рис. 8.4. Характеристика посередників залежно від обсягу наданих повноважень

Зазвичай на роль агентів-представників залучаються солідні фірми або фізичні особи, які мають високий статус у діловому світі. У випадку, коли за сприяння агента-представника була укладена угода, довіритель виплачує йому винагороду до 2–5 % від загальної вартості угоди.

Брокери – це посередники (фізичні та юридичні особи), які мають відповідні повноваження та працюють на біржах за певними жорсткими правилами. Брокер не є стороною угоди між контрагентами, а вирішує тільки питання знаходження покупців і продавців з метою сприяння підписання договору між ними. На кожну посередницьку операцію брокер от-римує спеціальні повноваження та вказівки від довірителя (клієнта).

Винагорода брокера, яка залежно від сфери його діяльності носить назви брокидж, куртаж, провізійон тощо, не є компенсацією витрат робочого часу брокера за виконану роботу, а є оцінкою його компетенції,

знань ринку, товару, цін, положення в ділових колах, активності на ринку тощо. Зазвичай величина винагороди брокера визначається у процентах від вартості укладеної угоди або у твердих сумах від кількості укладених угод [2].

Торгові маклери – це такі посередники (зазвичай дрібні, не дуже відомі фірми або фізичні особи), які взагалі не беруть участі в укладанні угод, а тільки зводять контрагентів можливої угоди. Підприємницький дохід маклер отримує у вигляді винагороди, розмір якої залежить від вартості укладеної угоди.

Посередники другої групи, які носять загальну назву агентів-довіре-них, мають право самостійно укладати угоди з іншими контрагентами від імені довірителя та за його рахунок, отримуючи відповідну винагороду. Зазвичай величина агентської винагороди встановлюється у процентах від вартості укладених угод (ціни реалізації товарів, обсягу будівельних робіт тощо). Може бути і така ситуація, коли посереднику встановлюється стабільна невелика винагорода плюс виплата процентів залежно від вартості укладених ним угод.

Типовими посередниками другої групи є агенти-виробники, агенти зі збуту продукції, агенти із закупок товарів, агенти з експорту і т.ін.

Агенти виробників представляють інтереси декількох виробників певних видів товарів, які доповнюють один одного, і вирішують питання продажу цих товарів на певних ринках.

Агенти зі збуту продукції отримують право на збут всієї продукції підприємства або її частини на всіх (або певних) ринках. Агент зі збуту продукції є нібито відділом збуту підприємства, але не входить до організаційної структури виробника.

Агенти із закупок товарів (або агенти з постачання) займаються купівлею потрібної підприємству продукції на певних ринках.

Агенти з експорту продукції вирішують питання експорту певних видів продукції підприємства на певні ринки.

Агенти-довірені залучаються до зовнішньоекономічної діяльності то-ді, коли підприємство виготовляє великі обсяги однорідної продукції і йому потрібні надійні посередники, які можуть працювати на різних ринках на тривалій, постійній основі.

Посередники третьої групи мають право самостійно укладати зовнішньоекономічні угоди з іншими контрагентами від свого імені, але за рахунок довірителя, отримуючи від цього відповідну винагороду. Типовими посередниками третьої групи є комісіонери та консигнатори.

Комісіонери – це посередники (фізичні або юридичні особи), які на зовнішніх ринках діють від свого імені, але за рахунок і на користь довірителя. Комісіонери є посередниками тільки для довірителя. Для

контрагентів комісіонери виступають стороною угоди (продавцем чи покупцем).

В практичній діяльності комісіонерів часто використовується таке поняття як «індент».

Індент – це разове доручення, яке комісіонер надсилає довірителю для виконання укладених ним (комісіонером) угод. Якщо доручення дається в загальних рисах і виконання замовлення контрагента здійснюється на розсуд (ризик) комісіонера, то таке доручення називається «відкритим індентом». Якщо доручення точно визначає характеристики товару або послуги, які бажає отримати контрагент, то таке доручення комісіонера довірителю називається «закритим індентом» [1].

За подібну послугу комісіонер отримує від довірителя комісійні, тобто певний процент від вартості укладених угод.

Комісіонери залучаються до зовнішньоекономічної діяльності тоді, коли підприємство виготовляє товари, виробництво та реалізація яких вимагають відносно тривалого часу, пошуку надійних партнерів тощо. Взаємовідносини комісіонера з довірителем в цьому випадку будуються на тимчасовій, хоча і довготривалій основі.

В угоді між довірителем та комісіонером зазначається, за якими цінами комісіонер повинен виконувати доручення довірителя. Якщо комісіонер виконав доручення за вищими цінами, то він повинен сплатити різницю довірителю, хоча в угоді може бути застереження, що з частини додаткового доходу комісіонер може отримати додаткову винагороду.

Якщо комісіонер виконав доручення довірителя за нижчими цінами, то він повинен відшкодувати втрати довірителю, хоча в угоді може бути застереження, що за певних умов це відшкодування не здійснюється.

Якщо в посередницькій угоді комісіонер дає гарантії довірителю про те, що укладений комісіонером договір буде обов'язково виконаний (тобто комісіонер бере на себе відповідальність за невиконання договору контрагентом), то таке зобов'язання комісіонера називається делькреде і передбачає виплату комісіонеру додаткової винагороди.

Консигнатори – це посередники (фізичні або юридичні особи), які діють від свого імені, але за рахунок і на користь певної особи, яка називається консигнантом. При цьому консигнант постачає товари на склад консигнатора, який знаходиться за кордоном, та дає право консигнатору реалізовувати ці товари на певних ринках. Ціни реалізації поставленої продукції зазвичай не обумовлюються. Винагорода консигнатора в цьому випадку складає різницю між цінами, які були визначені консигнантом, та цінами реалізації продукції.

Консигнаційна угода між посередником (консигнатором) та консигнантом має низку особливостей [1]:

а) визначає, скільки товарів може одночасно знаходитись на складі консигнатора;

б) визначає термін консигнації, протягом котрого повинна бути реалізована завезена партія товарів;

в) визначає обов'язки консигнатора застрахувати товар, оскільки цей товар є власністю консигнанта до моменту продажу;

г) визначається вид консигнації, яка може бути безповоротною, частково поворотною та поворотною.

Безповоротна консигнація означає, що, якщо товар не був реалізований консигнатором у певний термін, то останній повинен викупити його у консигнанта за певними цінами.

Частково поворотна консигнація означає, що частина товарів приймається на умовах безповоротної консигнації, а частина – на умовах повернення у випадку їх не реалізації протягом визначеного терміну.

Наприклад, сторони домовились, що із загальної суми консигнації в

50 тис. грн. товари вартістю 35 тис. грн. були прийняті на умовах безповоротної консигнації, а товари вартістю 15 тис. грн. – на умовах поворотної консигнації. Консигнатор протягом обумовленого терміну реалізував товари на 25 тис. грн.

Тоді виходить, що залишились не реалізованими товари на суму 25 тис. грн. З них товари на суму 15 тис. грн. повертаються консигнанту, а товари на суму $(25 - 15) = 10$ тис. грн. повинні бути викуплені консигнатором за заздалегідь обумовленими цінами.

Поворотна консигнація означає, що всі нереалізовані консигнатором товари повинні бути повернені консигнанту. Витрати на це зазвичай консигнант та консигнатор ділять порівну.

Посередники четвертої групи за дорученням довірителя мають право самостійно укладати зовнішньоекономічні угоди з іншими контрагентами від свого імені та за свій рахунок. Вигода посередника – це різниця в цінах продажу товарів та їх покупки у довірителя. Ризик того, що покупець не заплатить за товар, лежить на посередникові, а не на довірителіві.

Типовими посередниками четвертої групи є дилери, дистриб'ютори та комівояжери [1].

Дилери – це посередники (фізичні або юридичні особи), які, виконуючи доручення довірителя, діють на певних ринках від свого імені та за свій рахунок. Тобто дилери отримують від довірителя товари за певною ціною, а реалізують їх за іншою, більш високою ціною, отримуючи від цього певну вигоду. Тому в посередницьких угодах між дилерами та довірителями обумовлюються або надбавки до цін товарів, які

підлягають реалізації, або зниз- ки з цін товарів, якщо товари підлягають реалізації за фіксованими цінами.

Основні типи дилерів: трейдери, джобери, спредери.

Трейдери – це дилери, які отримують вигоду від купівлі-продажу товарів за рахунок коливань цін на ці товари в довготерміновому періоді (наприклад, протягом року).

Джобери (або скальпери) – це дилери, які отримують вигоду від купівлі-продажу товарів за рахунок коливань цін на ці товари в короткотерміновому періоді (наприклад, протягом доби, години).

Спредери – це дилери, які отримують вигоду від проведення арбітражних угод, тобто угод, які рознесені у просторі (коли угоди укладаються одночасно на різних ринках) або у часі (коли угоди укладаються в різні відрізки часу на одному ринку).

Дилери залучаються до зовнішньоекономічної діяльності тоді, коли підприємство виготовляє різноманітні товари у великих кількостях. Взаємовідносини дилера з довірителем в цьому випадку будуються на довготривалій постійній основі.

Дистриб'ютори – це посередники (фізичні або юридичні особи), які, виконуючи доручення довірителя, отримують від нього певні товари та реалізують їх або за вищими цінами, або розподіляють їх серед інших дистриб'юторів за заздалегідь визначеними цінами. Окрім цього дистриб'ютори мають ексклюзивні права на реалізацію даного товару, тобто інші посередники такими правами не користуються.

Винагорода дистриб'ютора складається з обсягу реалізованої продукції ним самим, а також додаткового гонорару, який він отримує від того, що залучає в свою мережу інших дистриб'юторів, які також реалізують дані товари та збільшують доходи першого дистриб'ютора.

Комівояжери – це посередники (тільки фізичні особи), які, виконуючи доручення довірителя, отримують у нього певні товари та безпосередньо доставляють їх споживачам за заздалегідь визначеними (або не визначеними) цінами. Комівояжери – це роз'їзні представники торгових фірм. Винагорода комівояжера складається з обсягу реалізованих та доставлених споживачам товарів, куплених у довірителя.

За четвертою ознакою, тобто за назвою, посередниками можуть виступати торгові, комісійні, агентські, брокерські фірми, фектори і т.ін.

Торгові фірми – це такі посередники, які взаємодіють з постійними клієнтами, підтримують з ними тривалі контакти та працюють на дилерській основі. Є багато різновидів таких посередників:

а) оптові бази (фірми) виступають посередниками між промисловими підприємствами та дрібними торговими фірмами. Оптові фірми за свій рахунок купують за кордоном та у вітчизняних виробників

певні товари та реалізують їх окремим споживачам дрібними партіями, отримуючи прибуток за рахунок різниці в ціні;

б) оптово-роздрібні бази (фірми) самі здійснюють операції з експорту та імпорту товарів, не користуючись послугами великих оптових фірм. Оптово- роздрібні фірми за свій рахунок купують за кордоном та у вітчизняних виробників певні товари та реалізують їх у власній мережі магазинів (магазинах-складах), отримуючи прибуток за рахунок різниці в ціні;

в) експортні фірми закупають за свій рахунок товари на внутрішньому ринку та перепродують їх за кордоном від свого імені;

г) імпортні фірми закупають за свій рахунок товари за кордоном та перепродують їх на внутрішньому ринку іншим оптовим або роздрібним торговцям;

д) торгові дома – це такі посередники, які об'єднують функції експортних та імпортних фірм;

е) стокісти – це такі фірми, які перебувають в країні, яка здійснює імпорт продукції, та ведуть експортно-імпортні операції на основі спеціального договору про консигнаційний склад, який є доповненням до основного договору купівлі-продажу товарів. Стокісти мають власні склади, продають товари за свій рахунок та від свого імені, чим і відрізняються від консигнаторів;

ж) дистриб'юторські фірми – це фірми, які здійснюють переважно імпортні операції і виступають як торговці за договором на основі угоди про надання їм ексклюзивних права на продаж. Дистриб'юторські фірми купують та продають імпортні товари за свій рахунок.

Комісійні фірми – це такі посередники, які працюють з довірителями переважно на комісійній основі. Є багато різновидів таких посередників:

а) комісійні експортні фірми є представниками вітчизняних виробників. Вони відповідають за своєчасність поставок товарів за кордон,

їх транспортування, технічне обслуговування, страхування тощо. Комісійні експортні фірми можуть виконувати обов'язки конфірмаційних домів, тобто беруть на себе ризик щодо кредитів, які вони від імені виробників надають закордонним покупцям;

б) комісійні імпортні фірми виступають представниками імпортерів своєї країни. Вони розміщують замовлення за кордоном на придбання потрібних вітчизняним підприємствам товарів від свого імені, але за їх рахунок.

Агентські фірми – це такі посередники, які працюють з довірителями переважно на агентській основі, тобто виступають від імені

і за рахунок довірителів. Такі фірми тісно співпрацюють з довірителями, але юридично вони завжди зберігають повну незалежність.

Брокерські фірми – це невеликі фірми, спеціалісти яких мають високу кваліфікацію і переслідують мету зведення між собою потенційних контрагентів. Окрім цього, брокерські фірми підтримують постійні зв'язки з великими банками, що дозволяє їм іноді фінансувати угоди (у заставу під товар). Брокерські фірми надають клієнтам кваліфіковану інформацію, випускаючи низку бюлетенів.

Фектори – це посередники, які виконують широке коло посередницьких обов'язків переважно від імені експортерів продукції. Наприклад, фектори експортують продукцію своїх довірителів, фінансують експортні операції, виплачують аванси виробникам (експортерам), видають кредити покупцям (імпортерам), страхують зовнішньоторговельні операції тощо. Таких фірм особливо багато у США, Канаді та Англії.

Тема 6. Світова валютна система та міжнародні фінансові ринки

План

Поняття світової валютної системи
Елементи валютної системи та їх характеристика
Теорії міжнародних валютно-фінансових відносин.
Міжнародні фінансові ринки

Поняття світової валютної системи

Істотною ланкою всієї системи зовнішньоекономічних зв'язків держав в умовах господарського зближення націй стають грошові та валютні відносини.

Міжнародні валютні відносини за своїм змістом – сукупність валютних і розрахункових відносин, які обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств. Валютні відносини включають в себе поточні зв'язки, в які вступають юридичні та фізичні особи (фірми, державні та приватні організації, окремі особи і т.д.) при здійсненні міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій.

Валютний механізм – це комплекс економічних, правових норм та інститутів, їх представляють (Статут МВФ і сам Фонд, міжнародні угоди з валютних питань, регіональні фінансові установи, і т.д.).

Валютні відносини є похідними від зовнішньоекономічних операцій, і тому вони змінюються разом з ними як якісно, так і кількісно. Тому валютні відносини є більш мобільною, рухомою стороною (складовою частиною) валютної системи. Валютний механізм, навпаки, повинен володіти більшою стабільністю, оскільки складна сукупність правових норм і установ не може перебувати в стані постійних змін, так як стала би дезорганізуючим фактором у функціонуванні валютної системи і ринкової економіки в цілому.

З економічної точки зору валютна система являє собою сукупність валютно-фінансових відносин, що історично склалися на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків, і обслуговуючих (опосередкованих) ці зв'язки. З організаційно-інституційної точки зору – це сукупність матеріально-технічних засобів і фінансово-правових структур, за допомогою яких здійснюються грошові (валютні) розрахунки.

Світова валютно-фінансова система являє собою історично сформований на базі розвитку товарного виробництва, грошового обігу і міжнародних економічних відносин порядок розрахунків між учасниками платіжного обороту з властивою йому системою валютно-фінансових

установ, регламентований міжурядовими угодами та статутами міжнародних організацій.

Валютні відносини, володіючи відносною самостійністю, через платіжні баланси, валютні курси, кредитні та розрахункові операції надають багатоаспектний вплив на хід суспільного відтворення, напрям, темпи і пропорції економічного розвитку окремих країн, їх міжнародні економічні відносини.

Еволюція валютних відносин обумовлена розвитком продуктивних сил, поглибленням міжнародного поділу праці. Соціально-економічна сутність валютних відносин полягає в забезпеченні необхідних умов для здійснення відтворення в рамках всесвітнього господарства.

Суб'єктами валютних відносин виступають держави, фізичні особи, підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Ці відносини реалізуються через певний механізм, який встановлює порядок випуску та використання коштів міжнародних розрахунків і платежу, правила встановлення обмінних курсів і т.д.

Таким чином, валютна система – форма організації та регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами.

Залежно від масштабів і характеру функціонування розрізняють національні, регіональні та міжнародні валютні системи.

Національна валютна система формується на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків, національного законодавства і державно-правових норм організації валютних відносин країни з урахуванням міжнародного права. Ця форма валютної системи виконує дві основні функції: обслуговування міжнародного (зовнішнього) платіжного обороту країни; формування валютних ресурсів, необхідних для нормального процесу суспільного відтворення.

Регіональна валютна система формується на основі інтеграційних процесів, міждержавних регіональних економічних угруповань. Ця форма валютної системи покликана обслуговувати міжнародний платіжний оборот країн-членів інтеграційного угруповання.

Міжнародна валютна система формується на базі міжнародного поділу праці, в процесі становлення та розвитку світового господарства і закріплюється міждержавними угодами. Ця форма валютної системи обслуговує взаємний обмін результатами діяльності національних господарств світової спільноти.

Історично спочатку виникли національні валютні системи, закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Національна валютна система є складовою частиною грошової системи країни, хоча вона відносно самостійна і виходить за національні кордони.

Її особливості визначаються ступенем розвитку і станом економіки та зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Національна валютна система нерозривно пов'язана зі світовою валютною системою – формою організації міжнародних валютних відносин, закріпленої міждержавними угодами. Хоча світова валютна система переслідує глобальні, світогосподарські цілі і має особливий механізм функціонування та регулювання, вона тісно пов'язана з національними валютними системами. Цей зв'язок здійснюється через національні банки, що обслуговують зовнішньоекономічну діяльність, і проявляється в міждержавному валютному регулюванні та координації валютної політики провідних країн. Взаємний зв'язок національних та світової валютних систем не означає їх тотожності, оскільки різні їх завдання, умови функціонування та регулювання, вплив на економіку окремих країн і світове господарство. Між цими формами валютних систем є певний зв'язок і взаємозв'язок через різного роду кредитно-фінансові інститути, які обслуговують і регулюють валютно-фінансові відносини.

Елементи валютної системи та їх характеристика

Зв'язок і відмінність національних та світової валютних систем виявляються в їх елементах.

Таблиця 6.1

Основні елементи національної та світової валютних систем

Національна валютна система	Світова валютна система
національна валюта	резервні валюти, міжнародні лічильні валютні одиниці
умови конвертованості національної валюти	умови взаємної конвертованості валют
паритет національної валюти	уніфікований режим валютних паритетів
режим курсу національної валюти	регламентація режимів валютних курсів
наявність або відсутність валютних обмежень, валютний контроль	міждержавне регулювання валютних обмежень
національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
регламентація використання міжнародних кредитних засобів обігу	уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
регламентація міжнародних розрахунків країни	уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
режим національного валютного ринку і ринку золота	режим світових валютних ринків і ринків золота

національні органи, керівники і регулюють валютні відносини країни	міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання
--	---

Основний елемент будь-якої валютної системи – валюта. Валютою є будь-який товар, що виконує функції грошей на міжнародному рівні. В залежності від приналежності розрізняють валюту:

- національну – законний платіжний засіб на території країни-емітента;
- іноземну – платіжний засіб інших країн, законно чи незаконно використовується на території даної країни.

У міжнародних розрахунках зазвичай використовується іноземна валюта. З нею пов'язано поняття девізу – будь-який платіжний засіб в іноземній валюті. Іноземна валюта є об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку, використовується в міжнародних розрахунках, зберігається на рахунках в банках, але не є законним платіжним засобом на території даної держави (за винятком періодів сильної інфляції).

Світова валютна система базується на функціональних формах світових грошей. Світовими називаються гроші, які обслуговують міжнародні відносини (економічні, політичні, культурні).

Валюти ділять на групи і за іншими ознаками:

- резервна валюта – валюта, в якій країна зберігає свої ліквідні міжнародні активи, які використовуються для покриття негативного сальдо платіжного балансу;

- вільно використовувана валюта – валюта, яка використовується в міжнародних розрахунках як засобу платежу, визначення ціни контракту, продається і купується на валютних ринках;

- тверда валюта – валюта, що характеризується стабільним валютним курсом, руху якого в основному відповідають фундаментальним макроекономічним закономірностям. У країні-емітенті твердої валюти відсутні валютні обмеження за поточними операціями. Тверда валюта – не синонім конвертованості валюти, але за змістом ці поняття досить близькі;

- м'яка валюта – це валюта з перманентно нестабільним курсом, знижується по відношенню до твердих валют, обмежено конвертуючи- гривня (українська гривня, турецька ліра і т.д.).

Особливою категорією конвертованої національної валюти є резервна (ключова) валюта, яка виконує функції міжнародного платіжного і резервного засобу, служить базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн, широко використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют країн – учасниць світової валютної системи .

Наступний елемент валютної системи характеризує ступінь конвертованості валют. Конвертованість валюти – це здатність резидентів та нерезидентів вільно, без всяких обмежень обмінювати національну валюту на іноземну і використовувати іноземну валюту в угодах з реальними і фінансовими активами. Розрізняють:

- вільно конвертовані валюти, без обмежень обмінюються на будь-які іноземні валюти;
- частково конвертовані валюти країн, де зберігаються валютні обмеження;
- неконвертовані (замкнуті) валюти країн, де для резидентів і нерезидентів введено заборону обміну валют.

Елементом валютної системи є валютний паритет-співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку. Валютний паритет мав сенс в умовах золотого і золотодевізного стандартів. В умовах плаваючих валют цей термін реального економічного сенсу не має, проте нерідко застосовується у випадках «жорсткої прив'язки» однієї валюти (зазвичай слабкою) до іншої, твердою.

Режим валютного курсу також є елементом валютної системи. Розрізняються фіксовані валютні курси, що коливаються у вузьких рамках, плаваючі курси, що змінюються в залежності від ринкового попиту та пропозиції валюти, а також їх різновиди.

Фактори, що впливають на валютний курс:

- темп інфляції;
- стан платіжного балансу;
- різниця процентних ставок в різних країнах;
- діяльність валютних ринків і спекулятивні валютні операції;
- ступінь використання певної валюти на євrorинку і в міжнародних розрахунках;
- прискорення або затримка міжнародних платежів;
- ступінь довіри до валюти на національному і світовому ринках;
- валютна політика.

Елементом валютної системи є наявність або відсутність валютних обмежень. Обмеження операцій з валютними цінностями служать також об'єктом міждержавного регулювання через МВФ. Кожна країна – член МВФ приймає на себе зобов'язання по усуненню валютних обмежень по поточних операціях. Тим не менше, близько 40 країн – членів МВФ ще мають різні валютні обмеження за операціями, що відображаються за рахунком поточних операцій платіжного балансу.

Що стосується наступного елементу валютної системи – міжнародних кредитних засобів обігу, то регламентація правил їх використання здійснюється відповідно до уніфікованих міжнародних норм (чеки і векселі).

Регулювання міжнародної валютної ліквідності як елемент валютної системи зводиться до забезпеченості міжнародних розрахунків необхідними платіжними засобами. Міжнародна валютна ліквідність (МВЛ) – здатність країни забезпечувати своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань прийнятними для кредитора платіжними засобами. Міжнародна валютна ліквідність, з одного боку, – це сукупність джерел фінансування та кредитування світового платіжного обороту. Вона залежить від забезпеченості міжнародної валютної системи міжнародними резервними активами. З іншого боку, це показник платоспроможності конкретної країни. Показником МВЛ часто слугує ставлення офіційних золото-валютних резервів до суми річного товарного імпорту.

Режим валютного ринку і ринку золота є об'єктом національного і міжнародного регулювання. Мова йде про регламентацію діяльності національних органів управління і регулювання валютних відносин країни (центральный банк, міністерство економіки і фінансів, в деяких країнах – органи валютного контролю). Національне валютне законодавство регулює операції в національній та іноземній валюті (право володіння, ввезення та вивезення, купівлю-продаж). Міждержавне валютне регулювання здійснює МВФ, а в Європейській валютній системі – Європейський валютний інститут.

Теорії міжнародних валютно-фінансових відносин

Теорія паритету купівельної спроможності базується на номіналістичній і кількісній теорії грошей. Суть номіналістичної теорії грошей: гроші – творіння держави, база – валютний курс, який не має вартісної основи, а валютний паритет встановлюється державою в залежності від його політики. Нитка міркувань така: купівельна спроможність валют визначається цінами; ціни залежать від кількості грошей в обігу; кількість грошей регламентується центральним банком – органом уряду.

Її витоки беруть початок від поглядів англійських економістів Д. Юма і Д. Рікардо. На думку Д. Рікардо, знецінення грошей – наслідок їхнього надлишку, а співвідношення купівельної спроможності валют визначається кількістю грошей в обігу відповідних країн. Основні положення даної теорії полягають у твердженні, що валютний курс визначається відносною вартістю грошей двох країн, яка залежить від рівня цін, а останній – від кількості грошей в обігу.

Подальший розвиток теорії паритету купівельної спроможності йшов по лінії приєднання додаткових факторів, що впливають на валютний курс та приведення його у відповідність з купівельною спроможністю грошей. У їх числі вводяться державою торгові і валютні обмеження, динаміка кредиту і процентних ставок. Кейнс ввів додаткові чинники: психологічні та руху капіталів. Маршалл додав поняття еластичності попиту по відношенню до ціни.

Однак основна ідея про те, що валютний курс визначається співвідношенням між рівнями цін двох країн, залишилася без зміни в сучасній західній економічній науці.

Теорія регульованої валюти містить два напрямки:

1. Теорія рухливих паритетів або маневреного стандарту – розроблено Фішером і Кейнсом. Суть: знижувати курс національної валюти з метою впливу на ціни, експорт, виробництво і зайнятість у країні, для боротьби за зовнішні ринки.

2. Теорія курсів рівноваги чи нейтральних курсів – підміняє паритет купівельної спроможності поняттям «рівновагу курсу». Нейтральним є курс, відповідний стану рівноваги національної економіки. Дана теорія підкреслює вплив на курс також факторів, які не завжди можуть бути виміряні. У їх числі мита, валютна спекуляція, рух «гарячих» грошей, психологічні і політичні чинники.

Теорія фіксованих паритетів і курсів заснована на режимі фіксованих паритетів, допускаючи їх зміну лише при фундаментальній нерівновазі платіжного балансу. Прихильники вважали, що зміни валютного курсу – неефективний засіб регулювання платіжного балансу у зв'язку з недостатньою реакцією зовнішньої торгівлі на коливання цін на світових ринках в залежності від курсових співвідношень.

Сутність теорії плаваючих валютних курсів полягає в обґрунтуванні наступних переваг режиму плаваючих валютних курсів порівняно з фіксованими:

- автоматичне вирівнювання платіжного балансу;
- вільний вибір методів національної економічної політики без зовнішнього тиску;
- стримування валютної спекуляції, так як при плаваючих валютних курсах воно набуває характеру гри з нульовим результатом: одні втрачають те, що виграють інші;
- стимулювання світової торгівлі;
- валютний ринок краще, ніж держава визначає курсове співвідношення валют.

На думку прихильників, валютний курс повинен вільно коливатися під впливом ринкового попиту та пропозиції, а держава не повинна його регулювати.

Нормативна теорія валютного курсу розглядає валютний курс як додатковий інструмент регулювання економіки, рекомендуючи режим гнучкого курсу, контрольованого державою. Дана теорія називається нормативною, так як її автори вважають, що валютний курс повинен ґрунтуватися на паритетах і угодах, встановлених міжнародними органами.

Сутність теорії ключових валют полягає в прагненні довести:

- 1) необхідність і неминучість розподілу валют на ключові (долар і фунт стерлінгів), тверді (марка, франк і т. д.) і м'які, не грають активної ролі в МЕВ;
- 2) лідируючу роль долара в протизвагу золоту (за їхньою оцінкою, долар не гірше, а краще золота);
- 3) необхідність орієнтації валютної політики всіх країн на долар і підтримки його як резервної валюти, навіть якщо це суперечить їхнім національним інтересам.

Міжнародні фінансові ринки

В останні десятиліття світовий фінансовий ринок (МФР) отримав широкий розвиток і в даний час грає провідну роль у функціонуванні міжнародної економічної системи. Серед тенденцій розвитку МФР можна виділити наступні: глобалізацію, інтернаціоналізацію, інституціоналізацію, дізінтермідацію, зростання міжнародної конкуренції, інтеграцію, конвергенцію, інформатизацію, комп'ютеризацію і концентрацію світових ринків.

Глобалізація МФР виражається в збільшенні його частки в операціях кредитування і запозичення резидентами різних країн.

Інтернаціоналізація МФР полягає в тому, що широка диверсифікацію діяльності суб'єктів світового господарства по країнах і регіонах не дозволяє визначити їх національну приналежність.

Інтеграція МФР є однією з найбільш помітних тенденцій розвитку МФС. Інтеграційні процеси сприяли підвищенню мобільності капіталу і зниження транзакційних витрат.

Конвергенція МФР – процес, схожий з інтеграцією, що полягає в поступовому стиранні кордонів між секторами міжнародного фінансового ринку.

Найважливішою тенденцією кінця 90-х рр. XX століття став кількісний і якісний ріст інституційних інвесторів. Процес інституціо-

налізації МФР виражається в посиленні ролі страхових компаній, пенсійних і взаємних фондів, інвестиційних компаній.

Іншою помітною тенденцією МФР, що зробила істотне значення на інтеграційні процеси в банківській діяльності, стала дізінтермідация (Disintermediation; «вимивання посередництва»), – є виключення фінансових посередників (брокерів, банків) з угод між позичальниками і кредиторами або покупцями і продавцями на фінансових ринках, дозволяє обом сторонам фінансової угоди зменшити свої витрати, відмовившись від платежів комісій та інших зборів. Під впливом дізінтермідации і конкуренції на МФР банки все глибше впроваджуються в сферу діяльності фінансових та біржових організацій, утворюючи біржові компанії, використовуючи нові фінансові інструменти і технології для управління портфелями цінних паперів.

Посилення міжнародної конкуренції також виражається в її зростанні серед суб'єктів МФР, які є резидентами різних країн. Зростання конкуренції за останні фінансових інститутів з точки зору економічної ефективності їх діяльності.

Конкуренція, яка посилюється, певною мірою вплинула на процес концентрації МФР, який характерний абсолютно для всіх учасників МФР і особливо для банків. Концентрація відбувається шляхом злиття та поглинання, причому ці угоди набувають наднаціональний характер.

Комп'ютеризація та інформатизація є основними тенденціями розвитку МФР, оскільки вся його діяльність на сучасному етапі здійснюється за допомогою комп'ютерних та інформаційних технологій. Учасники МФР приймають рішення на основі складного комп'ютерного моделювання, статистичного аналізу величезного масиву даних, застосування методів математико-статистичних симуляцій і нейронових систем прогнозування.

Головними гравцями на світовому фінансовому ринку є банки, які здійснюють 85–95 % угод між собою на міжбанківському ринку та з торгово-промисловою клієнтурою. Через брокерські фірми (в тому числі біржі) здійснюється близько 30 % операцій світового фінансового ринку. З кінця 60-х років XX ст. зростає роль великих компаній на світовому фінансовому ринку.

Світовий (міжнародний) фінансовий ринок поділяється на централізований та децентралізований.

Централізований світовий фінансовий ринок представлений валютними біржами. Його також називають біржовим ринком.

На децентралізованому (позабіржовому) світовому ринку торгівля повністю децентралізована і здійснюється переважно через дилінгові системи, міжнародні телекомунікаційні системи, телефоном. На сучасному етапі спостерігається процес глобалізації централізованого фінансового ринку. Прикладом цього є угода про злиття лондонської та франкфуртської

фондових бірж. До цієї угоди приєднується також американська, яка у Європі представлена через електронну біржу у Брюсселі.

Залежно від здійснюваних на світовому фінансовому ринку операцій (валютних, кредитних або інвестиційних), ринок має відповідні сегменти: валютний ринок, кредитний ринок і ринок цінних паперів. Водночас кредити та інвестиції поділяють за терміном реалізації майнових прав на короткі (до одного року) і тривалі, тобто виникають сегменти: ринки грошей та капіталів.

Світовий валютний ринок

Валютний ринок як економічна категорія відображає повну сукупність відносин по здійсненню операцій купівлі-продажу іноземної валюти, інших валютних цінностей, цінних паперів в іноземній валюті та руху іноземних капіталів.

З практичної точки зору під валютним ринком розуміють офіційні фінансові центри, в яких зосереджено здійснення валютних операцій. Найбільшими міжнародними валютними ринками, представленими сукупністю банків, бірж і фінансових компаній, є ринки Лондона, Нью-Йорка, Токіо, Франкфурта-на-Майні, Парижа, Сінгапура, Цюриха, Гонконгу.

Головні функції валютного ринку:

- реалізація валютної політики держави, спрямованої на забезпечення регулювання національної економіки та розширення ВЕС;
- сприяння поглибленню Міжнародному поділу праці (МРТ) і Міжнародній торгівлі (МТ);
- визначення і формування попиту та пропозиції на іноземні валюти;
- своєчасне проведення міжнародних розрахунків;
- регулювання валютних курсів;
- хеджування валютних ризиків;
- диверсифікація валютних резервів;
- отримання прибутків від операцій з валютою і валютними цінностями.

Види валютних ринків:

Регіональні ринки: європейський (Лондон, Цюрих, Париж), північноамериканський (Нью-Йорк) і азіатський (Токіо, Сінгапур, Гонконг).

Національні ринки, які забезпечують рух валютних потоків у даній країні та обслуговують зв'язки з міжнародними валютними центрами. Розвиненість національного валютного ринку залежить від стану фінансово-кредитної системи країни, рівня її інтеграції у світову економіку, системи валютного регулювання та інших чинників.

Ринки за видами валютних операцій: ф'ючерсні, опціонні, форвардні, депозитні і т.д.

Основні суб'єкти (учасники) валютного ринку:

- Валютні біржі.
- Комерційні банки.
- Центральні банки.
- Підприємства, фінансові організації, які вчиняють

зовнішньоекономічну операції.

– Підприємства, міжнародні корпорації, фінансові організації, що здійснюють іноземні вкладення.

– Фізичні особи.

– Валютні брокерські фірми.

Світова система валютного ринку

Валютний ринок складається з безлічі національних валютних ринків, які в тій чи іншій мірі об'єднані у світову систему. Ця система дозволяє банку в будь-якому валютному центрі здійснювати угоди на такій основі:

1 рівень: Роздрібна торгівля. Угоди на одному національному ринку, при яких банк-дилер при купівлі-продажу безпосередньо взаємодіє з клієнтом.

2 рівень: Оптова міжбанківська торгівля. Угоди на одному внутрішньому ринку, за яких два банки-дилера взаємодіють один з одним за допомогою валютного брокера. По суті, це міжбанківський ринок.

3 рівень: міжнародна торгівля. Угоди між двома і більше національними ринками, при яких банки-дилери різних торгових центрів взаємодіють один з одним. Такі угоди можуть включати арбітражні операції на двох чи більше ринках.

На валютному ринку склалася така система взаємин:

- між комерційними банками та їх клієнтами;
- між комерційними банками однієї і тієї ж країни;
- між комерційними банками різних країн;
- між комерційними та центральними емісійними

банками;

- між центральними емісійними банками.

Учасники валютних ринків:

1. Центральні банки виходять на валютний ринок з двох причин: з метою залучення іноземної валюти від імені свого уряду (наприклад, для поповнення федерального резерву) та з метою створення впливу на валютний курс. В Україні таким банком є Національний банк України.

2. Комерційні банки. Банки, яким надано право на проведення валютних операцій, називаються уповноваженими, девізним

або валютними. В Україні це – будь-який комерційний банк, офіційно зареєстрований на території країни, який має ліцензію Національного банку України на проведення валютних операцій, а також здійснює валютний контроль над операціями своїх клієнтів.

3. Фінансові установи (фонди хеджування, пенсійні фонди) – установи, які виступають на ринку через посередництво банків. Уповноваженими кредитно-фінансовими установами називаються ті, що отримали ліцензію НБУ на проведення валютних операцій (наприклад, Українська фінансова група, Кредитно-фінансовий союз та ін.).

4. Резиденти та нерезиденти.

Світовий кредитний ринок

Однією із складових світового фінансового ринку є міжнародний ринок боргових зобов'язань (ринок позичкових капіталів). Це специфічна сфера ринкових відносин щодо обігу боргових зобов'язань, які гарантують кредиторів право стягувати борг з боржника.

Міжнародний ринок боргових зобов'язань умовно поділяють на міжнародний кредитний ринок (ринок банківських кредитних зобов'язань) та міжнародний ринок боргових цінних паперів, на якому обертаються фінансові інструменти, що засвідчують боргові відносини між кредиторами та позичальниками (облігації, ноти, комерційні папери тощо). Головною ознакою такого поділу є можливість або неможливість вільної купівлі-продажу фінансових зобов'язань або фінансових інструментів (угоди щодо обміну сьогодишньої вартості на майбутню можуть оформлюватися у вигляді цінних паперів, які можуть бути предметом вільної купівлі-продажу, а кредитні угоди, тобто зобов'язання позичальника перед кредитором, не є предметом вільної купівлі-продажу). Кожний з ринків включає євроринок як частину міжнародного ринку позичкових капіталів.

Міжнародний кредит визначається як рух позичкового капіталу у формі фінансових вимог між кредиторами і позичальниками різних країн, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів (активів) на умовах повернення, строковості і сплати відсотків. Беручи участь в кругообігу капіталу на всіх його стадіях, міжнародний кредит опосередковує його перехід з однієї форми в іншу: з грошової у виробничу, потім у товарну і знову в грошову. Отже, на міжнародному кредитному ринку здійснюється рух грошового капіталу, формується попит та пропозиція. Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля не є обміном товару на товар, а обміном сьогодишнього товару на товар в майбутньому. Такий обмін називають міжчасовою торгівлею.

До сфери міжнародних кредитних операцій Банк міжнародних розрахунків включає такі специфічні види діяльності банків:

- позики та кредити, які надають банки один одному як усередині країни, так і за її межами;
- позики та кредити, які надаються небанківськими установами як усередині країни, так і за її межами;
- міжбанківське повторне депонування (операції з євровалютами, операції на офшорних банківських ринках).

Міжнародні операції банків характеризують такі основні риси:

- операції з кредитування враховують валютний, кредитний, регіональний ризики, уникнути яких допомагає проведення різних захисних заходів;
- велику частину кредитних операцій міжнародних банків складають кредити зарубіжним банкам, які не є їх відділеннями. Прямі банківські кредити, як правило, концентруються у країнах, що розвиваються;
- міжнародне кредитування в основному орієнтовано на надання короткострокових кредитів іноземним банкам, які не є відділеннями даного банку;
- географічно райони короткострокового кредитування більше різноманітні, ніж зони довгострокового кредитування.

Міжнародне кредитування здійснюється у різних формах. Їх можна класифікувати за кількома ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин

За джерелами розрізняють внутрішнє та іноземне кредитування зовнішньої торгівлі.

За предметом зовнішньоекономічної угоди розрізняють: комерційний (товарний) кредит, який безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею. Він надається на закупівлю певних товарів або

оплату послуг і носить, як правило, «пов'язаний» характер, тобто суворо цільовий, закріплений в кредитній угоді;

фінансовий кредит. Він забезпечує здійснення торгівлі на будь-якому ринку, що дає широкі можливості для вибору торговельних партнерів. Але, найчастіше цей вид кредиту використовується не для торговельного постачання, а на прямі капіталовкладення, будівництво інвестиційних об'єктів, поповнення рахунків в іноземній валюті, погашення зовнішньої заборгованості, підтримку валютного курсу тощо.

За видами надання кредити поділяються на товарні, які експортери надають імпортерам, та валютні, що видаються банками у грошовій формі.

За термінами міжнародні кредити поділяються на:

короткострокові – до 1 року (як правило, використовується у зовнішній торгівлі, для розрахунків по неторговельним, страховим, спекулятивним угодам);

середньострокові – від 1 року до 5 років (інколи до 7–8 років); довгострокові – більше ніж 5 років (використовуються, для інвестування в основні засоби виробництва, фінансування масштабних проектів, науково-дослідницьких робіт, впровадження нових технологій, а також для надання позик міжнародними фінансовими організаціями, урядами країн).

За валютою позики кредити можуть надаватись у валюті країни-позичальника, країни-кредитора, третьої країни або в міжнародних розрахункових одиницях (СДР, євро).

За забезпеченням розрізняють забезпечені та бланкові кредити. Забезпеченням кредитів слугують товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість тощо. Бланковий кредит видається боржнику під його зобов'язання погасити його у визначений термін, а документом по цьому кредиту є соло-вексель з підписом лише тільки боржника.

За технікою надання кредити класифікують на готівкові, які зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження; акцептні, що застосовуються у формі акцепту тратти імпортером або банком; депозитні сертифікати та інші.

За типом кредитора кредити поділяються на приватні, що надаються фірмами, банками, брокерами; урядові; змішані, в яких беруть участь як приватні фірми, так і держава; міждержавні кредити міжнародних та регіональних валютно-кредитних та фінансових організацій.

Важливим різновидом міжнародного комерційного кредиту є **фірмовий** кредит. Він трапляється тоді, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг.

Банківські кредити мають деякі переваги перед фірмовими: дають можливість позичальнику вільніше використовувати кошти на купівлю товарів, забезпечують довші терміни кредиту, більші обсяги поставок за кредитом, а також характеризуються порівняно нижчою вартістю. Банки надають крім фінансових кредитів, які дозволяють на максимально вигідних умовах купувати товари на будь-якому ринку, також і експортні кредити.

Експортний кредит – це кредит, який видається банком країни-експортера банку країни-імпортера для кредитування поставок машин, устаткування і т. ін. Видається він у грошовій формі і носить «пов'язаний» характер: позичальник зобов'язаний використати позику виключно для закупівлі товарів у країни-кредитора.

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

У практиці міжнародного банківського кредитування у сфері зовнішньої торгівлі використовуються такі альтернативні форми, як міжнародний факторинг, форфейтинг, лізинг.

Факторинг – це операція з продажу зарубіжних рахунків до отримання постачальниками експортної продукції комерційним банкам або спеціалізованим компаніям. Відмітні особливості факторингу: приймаються вимоги угод до 1 року; немає обмежень щодо суми; використовуються в основному на внутрішньому ринку; можливий регрес вимог на покупця; використовується широке коло валют; не завжди потребуються додаткові гарантії.

Форфейтинг – це операція купівлі банком-форфейтором на повний строк і за задалегідь установленими умовами векселів та інших боргових і платіжних документів. Згідно з угодою про форфейтинг імпортер звичайно надає простий вексель, який гарантує банк за дорученням імпортера. Експортер продає цей простий вексель форфейтинговому банку зі скидкою. Банк-форфейтор бере на себе ризик несплати боргових зобов'язань без права регресу (обігу) цих документів на колишнього власника. Форфейтори можуть перепродавати куплені в експортерів векселі на вторинному ринку, котрий отримав назву «а форфе» (від французького «а forfeit», що означає поступитися правом).

Лізинг – це операція кредитування у формі оренди устаткування, суден, автомобілів, літаків тощо строком від 3 до 15 років. Оренда виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) придбаває устаткування і т. ін. за свій рахунок і передає за контрактом оренди фірмі (лізингоотримувачу) на певний строк. Після закінчення строку оренди фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити за звичайних комерційних умов.

Світовий ринок цінних паперів

Міжнародний ринок цінних паперів відрізняється від інших видів ринку перш за все специфікою товару. Цінний папір – товар особливого роду. Це одночасно і титул власності, і боргове зобов'язання, право на отримання доходу та зобов'язання виплачувати дохід. Цінний папір – товар, який не маючи власної вартості (вартість цінного паперу як такої

незначна), може бути проданий за високою ринковою ціною. Останнє пояснюється тим, що цінний папір, маючи свій номінал, представляє певну величину реального капіталу, вкладеного, наприклад, у промислове підприємство. Якщо ринковий попит на цінний папір перевищить пропозицію, то її ціна може перевищити номінал (можлива зворотна ситуація). Оскільки ринкова ціна цінного паперу може істотно відхилитися від її номіналу, то вона являє собою «фіктивний капітал».

Цінний папір – документ, що засвідчує з дотриманням встановленої форми і обов’язкових реквізитів майнові права, здійснення або передача яких можливі тільки при його пред’явленні.

Відмінні ознаки цінних паперів:

- це документи;
- складаються ці документи з дотриманням встановленої форми і обов’язкових реквізитів;
- вони засвідчують майнові права;
- здійснення або передача майнових прав можливі тільки при пред’явленні цих документів.

Не можна не відзначити і такі якості цінних паперів, як ліквідність, оборотність, ринковий характер, стандартність, серійність, участь в цивільному обороті.

Під ліквідністю розуміється здатність цінних паперів бути пре-обертання в грошові кошти шляхом продажу. Для цього необхідно, щоб цінні папери могли обертатися на ринку. Оборганість полягає в здатності цінних паперів виступати в якості або предмета купівлі-продажу (акції, облігації), або платіжного інструменту, який опосередковує звернення на ринку інших товарів (чеки, векселі, приватизаційні документи).

Цінні папери існують як особливий товар, який повинен мати свій ринок з властивою йому організацією і правилами роботи на ньому. Цей ринок характеризується здебільшого вільною і легко доступною передачею цінних паперів одним власником іншому.

Серійність означає випуск цінних паперів серіями, однорідними групами. Вона тісно пов’язана зі стандартністю, так як цінні папери одного типу повинні мати стандартний зміст (стандартну форму, стандартність прав, стандартність термінів дії).

Участь цінних паперів як товару в цивільному обороті полягає в їх здатності не тільки бути предметом купівлі-продажу, а й виступати об’єктом інших майнових відносин (угод застави, зберігання, дарування, позики, успадкування).

Основними функціями міжнародного ринку цінних паперів є:

- інвестиційна функція, тобто утворення і розподіл інвестиційних фондів, необхідних для розширеного відтворення і

технічного прогресу;

- переділ власності з допомогою використання пакетів цінних паперів (передусім акцій);

- перерозподіл ризиків (хеджування) шляхом купівлі-продажу фіктивного капіталу, за допомогою «протилежних» угод, учасники яких по черзі беруть ризик на себе;

- підвищення ліквідності боргу (у тому числі державного), покриття його за допомогою випуску цінних паперів.

Таким чином, міжнародний ринок цінних паперів – регулятор багатьох стихійно протікають у ринковій економіці процесів. До них відноситься і процес інвестування капіталу. Останній передбачає, що міграція капіталу забезпечує його приплив до місць необхідного додатку, одночасно вона веде до відтоку капіталу з тих галузей виробництва, де має місце його надлишок.

Професіонали ринку.

Функціонування міжнародного фондового ринку неможливий без професіоналів, які обслуговують його і вирішальних виникають завдання. Їх діяльність вимагає застосування складної комп'ютерної техніки, що забезпечує процес ціноутворення і розповсюдження інформації. В сучасних умовах необхідна спеціальна підготовка професіоналів фондового ринку, що включає як загальноекономічну і технічну, так і, враховуючи гострі ситуації, що виникають на ринку, психологічну. В їх діяльності велике значення мають також досвід та інтуїція.

Основними професіоналами міжнародного фондового ринку є:

1. Брокери – посередники при укладанні угод, самі в них не беруть участь.

2. Дилери – посередники, які беруть участь в угодах своїм капіталом.

3. Керуючі – особи, розпоряджаються переданими їм на довірче управління цінними паперами. Працюють за винагороду

4. Кліринги – організації, що займаються визначенням взаємних зобов'язань (збір, звірка, коригування інформації по операціях з цінними паперами і підготовка бухгалтерських документів по ним).

5. Депозитарії надають послуги із зберігання цінних паперів. Може бути тільки юридична особа.

6. Реєстратори ведуть реєстри цінних паперів. Можуть займатися лише юридичні особи, які не мають права самі займатися операціями з цінними паперами

7. Організатори торгівлі на фондовому ринку надають послуги,

що сприяють укладенню угод з цінними паперами. Вони зобов'язані розкривати таку інформацію будь-якій зацікавленій особі: правила допуску о торгів учасників ринку цінних паперів, укладення та зв'рки угод, реєстрації та виконання угод.

8. Джоббери – фахівці на кон'юктурі фондового ринку. Їх діяльність потрібна в зв'язку з постійним розширенням масштабів і структури ринку цінних паперів, ускладненням операцій на цьому ринку.

Поряд з цими професіоналами ринок цінних паперів обслуговують банківські службовці, працівники інвестиційних фондів, а також державні чиновники та юристи, що забезпечують необхідні для фінансового ринку законотворчість і контроль.

Учасники ринку.

В даний час учасників фондового ринку, що працюють одночасно та емітентами, і трейдерами, можна розділити на наступні основні категорії:

1. Головні учасники фондового ринку – держава, муніципалітети, найбільші національні та міжнародні компанії. Ці учасники мають високий імідж, а тому випуск і реалізація ними цінних паперів зазвичай значної праці не становлять: ринок завжди готовий їх прийняти у великих кількостях.

2. Інституційні інвестори, тобто різні фінансово-кредитні інститути, які вчиняють операції з цінними паперами (комерційні та інвестиційні банки, страхові товариства, пенсійні фонди).

3. Індивідуальні інвестори – різні приватні осіб, в тому числі власники невеликих підприємств венчурного бізнесу. Цінні папери малих підприємств завжди таять чималий ризик: у Західній Європі, наприклад, щорічно близько 3/4 загального числа цих підприємств терплять банкрутство і зникають.

4. Професіонали ринку цінних паперів – брокери і дилери. Вони мають доступ до інформації, необхідні зв'язки – все це полегшує їм операції з цінними паперами.

Первинний і вторинний ринки цінних паперів

Ринок цінних паперів обслуговує процес відтворення капіталу. В залежності від тієї ролі, яку він відіграє в процесі відтворення, його прийнято ділити на первинний і вторинний ринки.

Первинний ринок – ринок, на якому здійснюється розміщення вперше випущених цінних паперів. Основними його учасниками є емітенти цінних паперів і інвестори. Саме на первинному ринку здійснюється мобілізація тимчасово вільних грошових коштів та інвестування їх в економіку. Тут відбувається розподіл вільних грошових коштів по галузях і сферах національної економіки. Критерієм цього розміщення в умовах ринкової економіки служить дохід, принесений цінними паперами. Це

означає, що вільні грошові кошти спрямовуються у підприємства, галузі та сфери господарства, що забезпечують максимізації доходу.

Вторинний ринок – ринок, на якому здійснюється обіг цінних паперів у формі перепродажу раніше випущених і в інших формах. Основними учасниками є спекулянти, що переслідують мету отримання прибутку у вигляді курсової різниці. Зміст їх діяльності зводиться до постійній купівлі-продажу цінних паперів. Купити дешевше і продати дорожче – основний мотив їхньої діяльності.

Вторинний ринок обов'язково несе елемент спекуляції. Оскільки мета діяльності на ньому – дохід у вигляді курсової різниці, а курсова вартість формується під впливом попиту та пропозиції, оскільки існує безліч способів впливу на курс цінних паперів у бажаному напрямку. В результаті на вторинному ринку відбувається постійний перерозподіл власності, яке завжди має один напрямок – від дрібних власників до великих.

Тема 7: особливості функціонування світової фінансової системи

План

Особливості функціонування найвідоміших бірж світу
Сутність і структура кредитної системи
Міжнародні банківські організації

1. Особливості функціонування найвідоміших бірж світу

Маючи яскраво виражений міжнародний характер провідні фондові біржі функціонують у певному "національному" режимі.

В США існують такі фондові біржі: "the New-York", "Philadelphia", "Boston", "American", "Cincinnati", "MidWest", "Pacific Intermountain", "Spokane", "Chicago", перші сім з них – національні.

Останнім часом збільшується обсяг торгів через найбільшу позабіржову систему США – Національну асоціацію фондових дилерів (National Association of Security Dealers – NASD), де застосовується автоматизована комп'ютерна система (National Association of Security Dealers Automated Quotations – NASDAQ), яка надає дилерам інформацію про курси цінних паперів, торгівля якими відбувається на позабіржовому ринку.

Для того, щоб відкрито пропонувати свої акції на американському ринку, компанія повинна зареєструвати їх в комісії з цінних паперів і фондових бірж США. Компанія також повинна відповідати певним параметрам щодо власних розмірів та іншим вимогам. Поряд з цим альтернативою повної реєстрації акцій на американському ринку є приватне розміщення акцій. Це дає можливість продажу невеликої кількості акцій інституційних інвесторів на суму менше 1,5 млн. дол. будь-коли протягом 12 місяців.

Відкриті корпорації можуть випускати звичайні або привілейовані акції. Акцій на пред'явника не існує – всі акції повинні бути зареєстрованими.

Неамериканська компанія, яка бажає зареєструвати свої акції в США, може зробити це двома шляхами:

1) зареєструвавши їх відповідно до вимог Комісії цінних паперів і фондових бірж США;

2) у формі американських депозитарних розписок. Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE – New York Stock Exchange). Нью-Йоркська фондова біржа заснована у 1972 р., вона представляє собою акціонерне товариство і є найбільшою фондовою біржею США, а також є найбільшим вторинним ринком цінних паперів у світі. На долю цієї біржі припадає близько 75 % операцій з акціями у державі. З усіх індивідуальних вкладників США

близько 70 % володіють акціями компаній, які зареєстровані на NYSE, а 47 % загальної кількості власників акцій володіють тільки такими акціями. Портфелі американських інституціональних власників акцій на 80 % складаються з подібних акцій. З 1792 р. діяла як "добровільна організація". Лише у 1972 р. була перетворена на неприбуткову корпорацію. Робота біржі та діяльність її членів регламентується статутом, внутрішніми правилами та інструкціями, а керівництво здійснює Рада директорів, яка обирається її членами.

У 1979 р. Нью-Йоркська фондова біржа відкрила відділення фінансових ф'ючерсів, яке й стало згодом Нью-Йоркською ф'ючерсною біржею.

Американська фондова біржа (AMEX – American Stock Exchange). Друга за значенням та величиною фондова біржа США, створена у 1908 р., працює з акціями тих компаній, які не можуть витримати лістингу на Нью-Йоркській фондовій біржі. На AMEX котируються акції закордонних компаній, переважно канадських та англійських.

Середньосхідна фондова біржа. Створена у 1960 р. шляхом злиття окремих бірж Чикаго, ця біржа розміщена у центрі Чикаго, лістинг біржі витримала лише 31 акція.

Тихоокеанська фондова біржа. Утворена в результаті об'єднання бірж Лос-Анджелеса і Сан-Франциско у 1956 р. Особливістю біржі є те, що акціями торгують у Лос-Анджелесі, а опціонами – у Сан-Франциско.

Філадельфійська фондова біржа. Найстаріша біржа США, організована у 1790 р. Здійснює торги опціонами на іноземну валюту.

Бостонська фондова біржа. Через значну територіальну наближеність до Нью-Йорка виникають проблеми. Винятковий лістинг на цій біржі витримали 95 акцій.

Активно працюють біржі Канади. Найбільшою з п'яти канадських бірж є фондова біржа в Торонто. З точки зору обсягів торгівлі біржі, виражених в доларах, на ній укладається вдвічі більше угод, ніж на всіх інших біржах цієї країни. Майже 30 % укладених угод фігурують цінні папери, зареєстровані на інших фондових біржах Канади.

У 50-х рр. XX ст. надзвичайно швидкими Азіатські темпами розвивається фондовий ринок Азії. Важливе місце на ньому займають японські біржі. В Японії функціонує вісім фондових бірж і головною з них є Токійська (TSE – Tokyo Stock Exchange), яка є гігантом серед фондових бірж Азії. Вона була заснована у 1878 р., однак лише після Другої світової війни за своїми обсягами виходить на друге місце у світі. На її долю припадає більше 80 % біржового обороту держави. Основні продавці та покупці на Токійській фондовій біржі – інституціональні власники цінних паперів. В Японії індивідуальні власники володіють лише 20 % акцій на

біржі, а 80 % належить фінансовим установам, страховим компаніям та корпораціям.

Ця біржа є високоавтоматизованим ринком, торговельна практика якого відрізняється від практики американських та європейських бірж. На першій секції торгують акціями великих промислових корпорацій – 1052 корпоративних акцій; другу секцію репрезентують малі та середні компанії. З 1,3-1,5 млн. існуючих у Японії акціонерних фірм на ТФБ зареєстровано 1517 акцій, однак на них припадає більше 25% всіх товарів, що виробляються, та послуг, які надаються. Торги ведуться акціями національних компаній, іноземних акцій небагато, незначним є й обіг відсоткових цінних паперів.

В останні роки швидкими темпами Європейські повертають втрачені позиції європейські біржі. Найбільшою у світі біржею, за обсягами торгів похідними фінансовими інструментами, сьогодні є Європейська електронна біржа деривативів (EUREX – Deutsche & Swiss). Ця біржа створена у 1998 р. в результаті злиття німецької "Deutsche Termin Bourse" (DTB) та швейцарської "SOFFEX". Успіх EUREX зумовлений наявністю активного грошового ринку, використанням сучасної електронної системи торгівлі.

Лондонська фондова біржа (LSE – London Stock Exchange), заснована у 1773 р., посідає третє місце після бірж Нью-Йорка і Токіо за обсягами операцій з акціями. У 1986 р. біржа перейшла до системи NASDAQ, яка була придбана в США. Сьогодні ця біржа повністю переведена на комп'ютерні (електронні) торги.

У порівнянні з біржами інших держав, на Лондонській фондовій біржі здійснюється більша кількість операцій з акціями іноземних емітентів: більше 40 % її обороту припадає на ці акції.

На сьогодні в біржових торгах беруть участь цінні папери більше ніж 3000 компаній. Більше 500 іноземних компаній офіційно пройшли лістинг на біржі (тобто акції цих компаній можуть бути подані для купівлі чи продажу на біржі), причому 190 з них також пройшли лістинг і на Нью-Йоркській біржі.

Швейцарія відіграє важливу роль у міжнародному інвестуванні, особливо через прямі інвестиції. У Швейцарії існує 7 фондових бірж, найбільші з них у Цюриху (тут розміщена найважливіша фондова біржа Швейцарська (SSE – Swiss Stock Exchange), Женеві та Базелі. Лістинг на швейцарських біржах дуже привабливий для іноземних компаній, тому що дає їм великий доступ до швейцарського інвестиційного співтовариства, до якого належать національні інвестори та інвестиційні портфелі, що управляються швейцарськими банками й інституційними фондами, такими як страхові компанії.

Американські, канадські та великобританські акції купуються і продаються у формі сертифікатів, зареєстрованих в одному з трьох

основних швейцарських банків – "Union Bank of Switzerland" (UBS), "Swiss Bank Corporation" (SBC) та "Credit Swiss" (CS).

Найпоширенішими типами акцій швейцарських компаній є звичайні акції на пред'явника, іменні та акції без права голосу. Звичайні акції часто мають обмежене право голосу.

Найбільшою фондовою біржею Німеччини є Франкфуртська біржа цінних паперів. У Німеччині лише банки мають право продавати цінні папери споживачам. Банки надсилають замовлення на біржу, де їх виконують офіційні брокери – "курс-маклери".

У Франції існує 7 фондових бірж, найбільшою з яких – Паризька, заснована в 1724 р. Тут реєструються ціни папери 1500 великих паризьких компаній, річний оборот яких повинен складати не менше 500 млн. франків.

На біржі котируються акції, емітовані акціонерними товариствами, боргові зобов'язання держави, прибутковість яких визначається процентом Центрального банку, інші облігації, а також опціони та контракти САС-40. Цінні папери, що обертаються на французькому ринку, належать до однієї з трьох категорій: цінні папери, що офіційно котируються; цінні папери, що входять в другий список котирування; цінні папери, що котируються поза біржею.

Французька фондова біржа (SBF – Bourse de Paris) відіграє другорядну роль на міжнародному фондовому ринку. Її брокерів називають агентами з обміну, вони мають право монопольної торгівлі цінними паперами, їх фірми винятково приватні. Брокери об'єднуються у асоціацію, подібну до NASDAQ, а керує ними спеціально обраний орган – Chambre Syndicale, що також керує біржею.

Помітне місце займає ф'ючерсна біржа, розташована в Парижі – MATIF, утворена у 1986 р. У 1989 р. вона перейменована на Міжнародний строковий ринок Франції (Paris – Chambre de Compensation des Instruments Financiers de Paris, FFE – France Futures Exchange). На вказаних біржах котируються ф'ючерсні контракти на певні види активів.

В Італії фондові біржі є у Флоренції, Генуї, Неаполі, Римі, Турині, Трієсті, але найбільшою є Міланська біржа, на якій котируються до 500 видів цінних паперів, третина з яких – акції.

Важливими факторами, який визначає зростання ролі європейських фондових бірж є створення єдиного інтегрованого європейського ринку цінних паперів. У 2000 р. відбулося злиття 5 європейських фондових бірж, а саме – Амстердамської, Брюссельської, Мадридської, Паризької і Цюрихської, до яких пізніше приєдналася Лісабонська у Euronext. Утворення Euronext було завершено у вересні 2000 р., і нині це найбільша європейська торговельна система, яка надає можливість торгувати акціями, облігаціями та деривативами.

2. Сутність і структура кредитної системи

У вітчизняній науці прийнято розглядати кредитну систему з позиції функціонального та інституційного аспекту. Функціональний аспект передбачає, що кредитна система – це сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування, тобто кредитна система представлена банківським, споживчим, комерційним, державним і міжнародним кредитом. У свою чергу, з позиції інституціонального аспекту під кредитною системою розуміють сукупність кредитних або ж фінансово-кредитних установ, які накопичують, акумулюють тимчасово вільні кошти, а потім перетворюють їх у кредит.

Якщо говорити про інституційну форму організації кредитних відносин, тобто розглядати структуру потенційних кредиторів, які мають і (або) акумулюють тимчасово вільні кошти, а потім перетворюють їх на кредит, то необхідно врахувати такі інститути, як держава, підприємства та домогосподарства, які теж можуть бути кредиторами. Ці інститути ніколи не фігурують у структурі кредитної системи, про їх існування можна лише здогадатися із назви кредитів: державний, комерційний.

При побудові структури кредитної системи також необхідно не забувати про надзвичайно важливу ланку, ігнорування якої на сьогодні неприпустиме з точки зору впливу цих інститутів на національні економіки більшості країн світу, а саме – ланку міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

Банківська система існує в будь-якій країні та є основною складовою кредитної системи. Сьогодні банківська система відіграє важливу роль у державі та стає інструментом впливу на економічні процеси як у її внутрішній, так і зовнішній політиці. Від її ефективного функціонування залежать розподіл внутрішнього валового продукту і національного доходу, регулювання грошового обігу, кредитування, фінансування та досягнення інших економічних і соціальних успіхів у країні.

Банківська система – це сукупність різних видів банків і банківських інститутів і їх взаємозв'язки, які існують в тій чи іншій країні в певний історичний період.

Сучасні банківські системи мають складну, багатоланкову структуру. За характером послуг, які установи фінансового сектору надають своїм клієнтам, можна виділити два елементи банківської системи:

- центральний (емісійний) банк;
- комерційні банки: універсальні та спеціалізовані.

В процесі історичного розвитку виникли сегментовані та універсальні банківські системи.

Сегментована система передбачає жорсткий законодавчий поділ сфер операційної діяльності та функцій між окремими видами кредитних установ. Подібна система сформувалася в США та Японії.

При універсальній структурі закон не містить обмежень відносно окремих видів операцій і сфер фінансового обслуговування. Всі кредитні установи можуть здійснювати будь-які види угод і надавати клієнтам повний набір послуг. Прикладом універсальної банківської системи є банківська система Великобританії.

На практиці відомо декілька типів банківської системи:

- розподільча (централізована);
- ринкова;
- система перехідного періоду.

На відміну від розподільчої системи, банківська система ринкового типу характеризується відсутністю монополії держави на банки. Кожний суб'єкт відтворення будь-якої форми власності може створити банк. В ринковій економіці функціонує багато банків з децентралізованою системою управління. Емісійні та кредитні функції розподілені ними між собою. Емісія сконцентрована в центральному банку, кредитування підприємств і населення здійснюють різні ділові банки – комерційні, інноваційні, іпотечні, ощадні тощо. Ділові банки не відповідають за зобов'язаннями держави, так само як і держава не відповідає за зобов'язаннями ділових банків; ділові банки підпорядковуються своїй Раді, рішенню акціонерів, а не адміністративному органу держави.

Історія банківських систем різних країн свідчить про наявність таких видів банківських систем, як:

- дворівнева банківська система;
- централізована монобанківська система;
- універсальна децентралізована банківська система.

За моделлю централізованої монобанківської системи була побудована банківська система СРСР і багатьох соціалістичних країн. Банківська система СРСР складалась з 3-х державних банків (Держбанку, Будівельного банку, Зовнішньоторговельного банку) і системи ощадних кас.

Прикладом універсальної децентралізованої системи є Федеральна Резервна Система США, яку формують 12 федеральних резервних банків, що знаходяться в різних регіонах країни.

Сукупність діючих у країні банків можуть також мати однорівневу організацію. Однорівневий варіант побудови банківської системи можливий у випадках, коли:

- у країні ще не створений центральний банк;
- у країні є тільки центральний банк;

- центральний банк виконує всі банківські операції, конкуруючи з іншими банками.

Нерідко на сторінках економічної літератури зустрічаються поняття про трьохрівневу (і більше) банківську систему. Такий підхід припускає віднесення до банківської системи також кредитних інститутів небанківського типу (наприклад, страхових компаній, інвестиційних фондів, фінансових компаній тощо).

Головною ланкою банківської системи будь-якої держави є центральний банк країни. Центральним банком є фінансово-кредитна установа, яка покликана виконувати функції: єдиного емісійного центру, банку держави, банку "банків", органу банківського нагляду. У різних державах такі банки називаються по-різному: народні, державні, емісійні, резервні, Федеральна резервна система (США), Банк Англії, Банк Японії, Банк Італії та ін.

За формою організації емісійні банки бувають акціонерні та державні. На сьогодні майже у всіх країнах емісійні банки є державними. Так, статутний капітал Центрального банку перебуває у державній власності Німеччини, Франції, Великобританії, Ірландії, Швеції, Іспанії, Фінляндії, Норвегії, Нідерландів, Канади, Австралії, Аргентини. Лише в деяких країнах збереглися ще так звані напівдержавні банки, основний капітал яких частково належить кредитним установам і окремим особам. Наприклад, Федеральні резервні банки та Банк Японії функціонують на акціонерних засадах.

Вагоме місце в банківських системах займають комерційні банки. Комерційні банки за характером виконуваних операцій поділяють на універсальні та спеціалізовані. Універсальні банки можуть надавати всі банківські послуги, обслуговувати клієнтів незалежно від направленості їх діяльності, як фізичних, так і юридичних осіб. На відміну від універсальних банків спеціалізовані банки виконують певні види операцій. До спеціалізованих банків відносяться банки, які спеціалізуються на зовнішньоекономічних операціях, іпотечні банки, інвестиційні банки, облікові банки, ощадні банки тощо.

Парабанківська система сформувалася на початку XX століття. Її виникнення було зумовлено:

- зростанням доходів населення;
- розвитком фінансових ринків і відповідно фінансових інструментів у які б можна було вкласти кошти;
- неспроможністю банків повною мірою задовольняти постійно зростаючі потреби виробників товарів і послуг у кредитах довгострокового характеру;
- труднощами з реалізацією товарів інвестиційного призначення підприємствами, що зумовили появу фінансових компаній;

- складністю доступу до дешевих кредитних ресурсів комерційних банків з боку домогосподарств і дрібних підприємств, яка призвела до появи кредитних спілок тощо.

Парабанківська система включає: небанківські фінансово-кредитні інститути, інститути держави, що мають у своєму розпорядженні кредитні ресурси, а також не фінансові інститути – підприємства та домогосподарства. В останні роки на національних ринках позикових капіталів розвинутих країн важливу роль відіграють спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути, які посіли важливе місце в накопиченні та мобілізації грошового капіталу.

До числа небанківських фінансово-кредитних установ слід віднести інвестиційні, фінансові та страхові компанії, кредитні спілки, пенсійні, благодійні фонди, позиково-ощадні асоціації, будівельні товариства. Ці інститути суттєво потіснили банки в акумуляції заощаджень населення і стали важливим джерелом позикового капіталу.

Інвестиційні компанії здійснюють кредитування малих і середніх підприємств. Їх інвестиційні програми розраховані, як правило, на короткостроковий період і здійснюються в невеликих масштабах на відміну від інвестиційних банків. Інвестиційні компанії бувають двох видів: відкритого та закритого типу. В першому випадку інвестиційні компанії зобов'язуються викупити свої акції у акціонерів, в другому – ні.

Фінансові компанії здійснюють кредитування клієнтів шляхом придбання їх боргових зобов'язань. Серед фінансових компаній важливе місце посідають холдингові компанії. Придбання зобов'язань дозволяє їм утримувати великі пакети акцій компаній і здійснювати контроль за їх діяльністю. До фінансових компаній відносяться і кредитні установи, що обслуговують оптову та роздрібну торгівлю, зокрема, ті що діють у сфері споживчого кредиту.

Страхові компанії здійснюють страхування життя або майна.

Кредитні спілки є різновидом кооперативів, створених окремими групами населення з метою об'єднання коштів для вирішення практичних проблем.

Кредитна спілка за своїм офіційним статусом є неприбутковою організацією, але, оскільки внески (депозити) приймаються під нижчий, а позики (кредити) надаються під вищий відсоток, виникають так звані "пасивні" доходи, звільнені чинним законодавством від оподаткування. Ці доходи, за винятком витрат на виплату відсотків за залученими коштами та інших витрат, пов'язаних із забезпеченням поточної роботи, розподіляються наприкінці року між членами спілки пропорційно до їх членських внесків, що зайвий раз підтверджує як неприбутковість, так і кооперативність спілки.

Пенсійні фонди створюються підприємствами для виплати пенсій працівникам і службовцям. Створення таких фондів дозволяє зменшити податкові платежі фірми та використовувати їх на придбання акцій інших компаній, що забезпечує зміцнення фінансової стійкості певної компанії. У західних країнах пенсійні фонди створюються приватними та державними корпораціями та підприємствами для виплат пенсій та допомоги працівникам. Кошти зазначених фондів формуються за рахунок внесків працівників, службовців, підприємств, а також прибутків від інвестицій самих пенсійних фондів. У пенсійних фондах західних країн акумулюються значні кошти, які інвестуються переважно в акції акціонерних компаній як на національному, так і на міжнародному ринках капіталу.

Особливо численною групою є ощадні установи. Ощадні установи – це державні установи, які належать місцевим органам влади (муніципалітетам) або створюються при державних поштових установах. Вони залучають внески дрібних вкладників, придбаючи на них облігації державних позик. Так, в США існують три види ощадних установ: ощадні банки, ощадно-позикові асоціації та кредитні спілки.

Особливістю ощадних установ є те, що вони придбають цінні папери (облігації державних і місцевих органів влади). Ощадні банки можуть бути власністю клієнтів (взаємноощадні банки) або функціонувати як акціонерні товариства (фондові ощадні банки). В США існують також гарантійні ощадні банки, вкладники яких або отримують стабільний відсоток закладами ("звичайні вкладники"), або відсоток, що залежить від результатів діяльності банку ("спеціальні вкладники").

Ощадно-позикові асоціації продають сертифікати своїм клієнтам. Вони приймають на свої рахунки ощадні вклади та інші чекові депозити і видають позики під заставу нерухомості. Ощадно-позикові асоціації можуть бути організовані у формі кооперативів (взаємні компанії), або акціонерних товариств (фондові компанії).

В Україні до небанківських кредитних установ відносять також каси взаємної допомоги та ломбарди.

Каса взаємної допомоги – громадська кредитна установа, яка об'єднує на добровільних засадах громадян для надання взаємної матеріальної допомоги.

Каси взаємної допомоги створюються при профспілкових організаціях для працівників – членів профспілки; у відділах соціального забезпечення місцевих рад народних депутатів – для пенсіонерів. Кошти каси взаємної допомоги формуються за рахунок вступних і членських внесків, пені за несвоєчасне повернення довгострокових позик, дотацій профспілкових органів та інших грошових надходжень. За рахунок цих коштів надаються довгострокові (до шести, в окремих випадках до десяти місяців) і короткострокові (до чергового одержання заробітної плати)

позик. За рішенням правління каси її членам може бути надана відстрочка повернення довгострокових позик до трьох місяців. Граничні розміри позик встановлюються правлінням каси, причому розмір довгострокових позик залежить від суми внесків, нагромаджених членами каси.

Позики надаються без стягнення відсотків. При їх несвоєчасному поверненні стягується пеня у розмірі 1 % від суми залишку боргу за кожний прострочений місяць. Особі, що вибула з членів каси, повертаються її членські внески за мінусом заборгованостей за позиками.

І Ломбарди – це кредитні установи, які надають грошові позики під заставу рухомого майна.

В нашій країні вони виникли на початку 20-х рр. ХХ ст. з метою надання можливості населенню зберігати предмети особистого користування і домашнього вжитку, а також брати позику під заставу цих речей.

Ломбарди видають позики на строк до трьох місяців у розмірі 75 % від вартості оцінки заставлених речей і до 90% – вартості виробів з дорогоцінних металів, каменів, годинників у золотій оправі тощо. Оцінка речей, що здаються на зберігання або під заставу для одержання позики, здійснюється за домовленістю сторін, а вироби з дорогоцінних металів – за державними розцінками.

Як уже зазначалось раніше, елементами парабанківської системи також є інститути держави та нефінансові інститути. До інститутів держави, які мають у своєму розпорядженні кредитні ресурси, віднесено Міністерство фінансів, на яке у більшості країн світу покладено завдання розподіляти і контролювати бюджетні кредити. Крім Міністерства фінансів, до цієї ланки можуть входити будь-які інші державні інститути, що акумулюють кредитні ресурси.

До нефінансових інститутів віднесено домогосподарства та підприємства. Домогосподарства на сьогодні досить активно діють у кредитній сфері, (домогосподарства є кредиторами фінансово-кредитних установ; домогосподарства стають вимушеними кредиторами, коли йдеться мова про заборгованість із заробітної плати; домогосподарства активно кредитують одне одного, що пов'язано з надзвичайно високими процентними ставками за кредитами у фінансово кредитних установах).

Підприємства на сьогодні є активними учасниками кредитних відносин причому не тільки як позичальники. Вони можуть виступати кредиторами у наступних випадках продажу товарів із відстроченням платежу (у країнах із розвинутою економікою до 2/3 кредитного обороту здійснюється саме у вигляді комерційного кредиту): кредитування фінансово-кредитних установ; надання кредитів на споживчі потреби своїх працівників; здійснення франчайзингу, якому притаманні основні риси кредиту (поверненість, платність, строковість).

Супрабанківська система в розрізі фінансово-кредитних інститутів була остаточно сформована після Другої світової війни. Поява наднаціональних інститутів зумовлена багатьма факторами, причому не завжди причина виникнення визначала долю того чи іншого міжнародного фінансово-кредитного інституту. Так, Банк міжнародних розрахунків був створений для здійснення репараційних платежів Німеччини, а згодом він став центральним банком головних банків, тобто виникла потреба у координації діяльності центральних банків країн із розвинутою економікою. Крім того, цей банк врегульовує також й інші питання, пов'язані із платіжним оборотом. Міжнародний банк реконструкції та розвитку був створений для відновлення економік країн, які постраждали під час Другої світової війни, а на сьогодні його основна мета – надання кредитів країнам, які не в змозі самостійно подолати економічні проблеми. Отже, необхідність супрабанківської системи зумовлена неспроможністю окремих країн задовольняти потреби у кредитах за рахунок власних кредитних ресурсів.

Супрабанківська система включає три ланки: супранаціональні банки, Міжнародний валютний фонд, держава як кредитор інших країн. Під супранаціональними банками розуміють банківські установи, які створені на основі домовленостей певних країн і за їх рахунок та здійснюють виключно міжнародну банківську діяльність. Можна виділити регіональні (ЄБРР, Міжамериканський банк розвитку, Європейський інвестиційний банк, Азіатський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Чорноморський банк реконструкції та розвитку тощо) та світові банки (Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків).

Міжнародний валютний фонд у складі супрабанківської системи стоїть окремо, оскільки, по-перше, він не є банком, а по-друге, його основним завданням є регулювання валютних відносин, а кредитування – лише метод такого регулювання, у той час як для супранаціональних банків кредитування – це головне завдання.

3. Міжнародні банківські організації

Світовий банк є багатосторонньою, неурядовою кредитно-фінансовою установою, мета якої надавати допомогу країнам-членам на шляху до економічного та соціального прогресу. Ним було профінансовано понад 6000 операцій у 164 країнах на суму 340 млрд. дол. США.

Група Світового банку складається з наступних фінансових інституцій: Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародної асоціації розвитку (МАР), Міжнародної фінансової корпорації (МФК), Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій (БАГІ).

Офіційні цілі усіх членів Групи Світового банку – зниження рівня бідності та підвищення життєвих стандартів країн-членів шляхом сприяння економічному розвитку останніх і залучення ресурсів з розвинутих країн до країн, що розвиваються.

МБРР кредитує уряди країн, що розвиваються, з середнім рівнем доходу, МАР надає кредити на концесійних умовах урядам найбідніших країн. БАГІ надає гарантії від некомерційних ризиків іноземним інвесторам, які спрямовують власний капітал в економіку країн-членів Світового банку, що розвиваються. МФК сприяє економічному розвитку цих країн шляхом інвестування в їх приватний сектор.

Банк міжнародних розрахунків (БМР) – банк найстаріша з міжнародних фінансових міжнародних розрахунків організацій, – був створений у 1930 р. БМР покликаний обслуговувати центральні банки. Він приймає як депозити частину їх ліквідних активів, в разі необхідності надає їм кредити, розміщує на ринку кошти, які перебувають у його розпорядженні.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – міжнародна організація, створена на основі Угоди від 29 травня 1990 р. Засновниками ЄБРР є 40 держав – всі європейські країни (крім Албанії), США, Канада, Мексика, Марокко, Єгипет, Ізраїль, Японія, Нова Зеландія, Австралія, Південна Корея, а також ЄС і Європейський інвестиційний банк. Його членами можуть бути, крім європейських країн, всі члени МВФ. Головне завдання ЄБРР – сприяти переходу європейських постсоціалістичних країн до відкритої, орієнтованої на ринок економіки, а також розвитку приватної та підприємницької ініціативи. Основними об'єктами кредитування ЄБРР є приватні фірми та державні підприємства, що приватизуються, а також нові компанії, включаючи спільні підприємства з міжнародними інвестиціями. Головна мета банку полягає в заохоченні інвестицій у регіони.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) був створений відповідно до Римського інвестиційного договору як автономна організація, капітал якої поділений між державами-членами, а штаб-квартира знаходиться в Люксембурзі. Його місія полягає в тому, щоб, "звертаючись до ринку капіталів і до своїх власних ресурсів, сприяти збалансованому та рівномірному розвитку Спільного ринку в інтересах Співтовариства".

Регіональні банківські інститути регіонів, що розвиваються. *Міжамериканський банк розвитку* (МаБР, Вашингтон, створений у 1959 р.), *Африканський банк розвитку* (АфБР, Абіджан, створений у 1963 р.) і *Азіатський банк розвитку* (АзБР, Маніла, створений у 1965 р.) переслідують цілі: довгострокове кредитування проектів розвитку відповідних регіонів, кредитування регіональних об'єднань. Загальною рисою цих банків є істотний вплив на їх діяльність розвинутих країн, яким належить значна частина капіталів банків і вони складають приблизно 1/3 їх членів. У

регіональних банках розвитку встановлений однаковий принцип формування ресурсів, залучення позикових засобів у соціальні фонди, проводиться кредитна політика багато в чому за зразком групи МБРР.

Міжамериканський банк розвитку (МаБР) – міжнародний фінансовий інститут, для фінансування програм економічного розвитку в країнах Латинської Америки. Число членів МаБР сягає 43 членів. Членами банку є 26 регіональних країн, у тому числі США і Канада, і 16 нерегіональних країн, розташованих в Європі та Азії. Основна мета діяльності МаБР, сформульована в угоді про його створення, полягає в тому, щоб сприяти прискоренню процесу економічного розвитку країн-учасниць (США, Аргентина, Бразилія, Мексика, Венесуела, Канада тощо).

Азіатський банк розвитку був створений на Конференції 1965 р. в Манилі представниками 27 країн, і набув чинності у серпні 1966 р. З 1967 р. АзБР розпочав свою кредитну діяльність. Банк є регіональним інститутом довгострокового кредитування проектів розвитку. У ньому беруть участь 43 країни.

Офіційні цілі АзБР – сприяння розвитку економіки і зовнішньої торгівлі країн Азії, що розвиваються, стимулювання регіонального співробітництва, надання технічної допомоги, допомоги в координації їх економічної політики.

Африканський Банк Розвитку (АфБР) – регіональна організація країн Африканського розвитку континенту. Угода про створення АфБР була підписана у 1963 р. 23 африканськими державами при сприянні Економічної комісії ООН для Африки. Зазначена угода набрала сили у вересні 1964 р. Свою діяльність Банк розпочав з липня 1966 р. На сьогодні кількість країн – членів АфБР становить 50 держав. Згідно зі Статутом, завдання АфБР полягають у допомозі економічному розвитку та соціальному прогресу африканських країн-членів шляхом фінансування програм регіонального розвитку, заохочування державних і приватних інвестицій, надання технічної допомоги.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Файчук О. М., Сидоренко С. В. Міжнародний бізнес: навч. посіб. Київ: НУБіП України, 2016. 236 с.
2. Гіл Чарлз Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Л. Гіл Чарлз / Пер. з англ. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.
3. Світовий бізнес / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2008. – 498 с.
4. Ложачевська О. М., Кончин В. І., Новикова М. В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. Київ: НАУ, 2014. 400 с.
5. Михайленко О. Г. Посібник до вивчення дисципліни «Міжнародний бізнес». Дніпро: КИТ, 2017. 128 с.
6. Міжнародний бізнес. Підручник / за ред. В. А. Вергуна. Київ: ВАДЕКС, 2014. 810 с.
7. Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації. Харків: Форт, 2018. 175 с.
8. Ушакова Н. Г., Величко К. Ю., Печенка О. І. Управління міжнародним бізнесом: конспект лекцій для студентів економ. спрямування, аспірантів, викл. Харків: Форт, 2016. 126 с.
9. Савельєв Е.В. Міжнародна економіка. – Тернопіль: Економічна думка, 2002-504 с.
10. . Зайченко О. І. Управління людськими ресурсами: навч. пос. / О. І. Зайченко, В. І. Кузнецова / за наук. ред. О. І. Зайченко. – Івано-Франківськ, «Пілея-НВ», – 2015. – 232.
11. . Лазарєва О. В. Міжнародний менеджмент. Навч. пос. / О. В. Лазарєва – Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 188 с.
12. Міжнародні фінанси. – К.: Либідь, 2003 – 784 с.
13. Міжнародні розрахунки та валютні операції. – Київ, КНЕУ, 2002. – 392 с.
14. Шелудько В.М. Фінансовий ринок. – К., Знання-Прес, 2002. – 535 с.
15. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон, 2000. – Кн. 1: Міжнародна торгівля: Теорія та політика. – 320с.
16. Сизоненко В.О. Підприємництво: Підручник. – К.: Вікар, 1999. – 438 с.
17. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В.Рокоча, Т65 О.Плотніков, В.Новицький та ін. - К.: Таксон, 2001. - 304с. ("Modus Vivendi").
18. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
19. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Е. Основи менеджменту – Львів: Світ, 1995 – 296 с.
20. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування: Навч. Посібник. – Суми: Університетська книга, 2001. – 208 с.
21. Палеха Ю.І. Ділова етика: Навч. Посібник. – К.: вид-во Європейського університету, 2001 – 180 с.
22. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. - К.: Таксон, 2000. - Кн. 1: Міжнародна торгівля: Теорія та політика. - 320с.
23. Сизоненко В.О. Підприємництво: Підручник. - К.: Вікар, 1999. - 438с.

24. Бандурка А., Бочарова С., Землянская Е. Психология управления. – Харьков: Фортуна-Пресс, 1998. – 205 с.
25. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Е. Основи менеджменту – Львів: Світ, 1995 – 296 с.
26. Бураковський Ігор. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 2000. – С. 7-35, 216-227.
27. Козик В.В., Панкова Л.А., Григор'єва О.Ю., Босак А.О. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: Практикум. – К.: Вікар, 2003. – 368 с. – (Вища освіта ХХІ століття). – С. 59-60.
28. Румянцев А.П., Башинська А.І., Корнілова І.М., Коваленко Ю.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – С. 10-15.
29. Сизоненко В.О. Підприємництво: Підручник. - К.: Вікар, 1999. - 438с.
30. H. Durand, Bastiat, Frederic, International Encyclopedia of the Social Science, vol. 2, ed. D.L. Sills (Macmillan Free Press, 1968).
31. Калетнік Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність: теоретичні та практичні: [навч. посіб.] / Г. М. Калетнік, В. О. Козловський, Г. М. Заболотний, С. В. Козловський. – К.: «Хай-Тек Прес», 2012. – 352 с.
32. Козловський В. О. Укладання зовнішньоекономічних договорів і контрактів: [навч. посіб.] / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – Вінниця: ВНТУ, 2009. – 166 с.
33. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / В. О. Козловський. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 197 с.
34. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина ІІ. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / В. О. Козловський. – Вінниця: ВНТУ, 2009. – 224 с.
35. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина ІІІ. Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку: [навч. посіб.] / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 127с.

Навчальне видання

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни "Міжнародний бізнес"
для студентів денної та заочної форми навчання
(електронне видання)

Укладач:
Білоус Яна Юріївна

Підписано до друку _____2026
Формат 60х84 1/16. Папір типогр. Гарнітура Times.
Друк офсетний. Умов. друк. 1,2 арк. Обл.- вид. 1,65 арк .
Тираж екз. Вид. № . Замов. № Ціна договірна.
Видавництво Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
Свідectво про реєстрацію.
Серія ДК №1620 від 18.12.2003.