**ПЛАН**

СИСТЕМА ІНСТИТУТІВ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ 2

ІНСТИТУТИ ТА ЗАСОБИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЮ ТОРГІВЛЕЮ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 2

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ 8

БАГАТОСТОРОННІ МІЖНАРОДНІ ІНСТИТУТИ РЕГУЛЮВАННЯ 11

Сфера стратегії розвитку, економічного зростання та співробітництва. 11

Галузеві економічні організації. 13

Регулювання зовнішньої торгівлі. 14

Координація макрополітики. 14

Інвестиції та промисловий розвиток. 14

ЛІТЕРАТУРА 16

# СИСТЕМА ІНСТИТУТІВ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

## ІНСТИТУТИ ТА ЗАСОБИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЮ ТОРГІВЛЕЮ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Система державних органів управління зовнішньоекономічною діяльністю. Принципова структура інститутів, що управляють зовнішньоекономічною сферою, і в промислове розвинутих країнах, і в країнах, що розвиваються, приблизно однакова. До неї звичайно входять Кабінет Міністрів, Міністерство зовнішньої торгівлі або зовнішньоекономічних зв'язків, митні органи (Управління). Центральний банк, Експортно-імпортний банк, Центральне статистичне управління (міністерство), Міністерство іноземних справ, податкові відомства.

Міністерство зовнішньої торгівлі здійснює функції керівництва, регулювання та контролю у галузі зовнішньої торгівлі, виробляє розпорядження і слідкує за їх виконанням усіма підвідомчими їй організаціями.

Сьогодні міністерство виконує такі найважливіші функції:

1) розробляє та здійснює загальні заходи, спрямовані на розвиток торгових відносин країни з іноземними державами;

2) розробляє проекти торгових договорів, угод і конвенцій з питань зовнішньої торгівлі, проводить переговори з іноземними державами і підписує за уповноваженням свого уряду торгові договори та угоди, контролює виконання міжурядових торгових договорів і угод;

3) складає проекти експортно-імпортних та інших зовнішньоторговельних планів, регулює і контролює виконання планів із зовнішньої торгівлі, накреслює заходи щодо поліпшення якості експортних та імпортних товарів;

4) регулює та контролює діяльність експортно-імпортних об'єднань, торгових представництв за кордоном і торгових радників при посольствах і місіях своєї країни;

5) займається питаннями митної політики;

6) розробляє та здійснює заходи з валютно-фінансових питань, регулює надходження платежів за зовнішньоекономічними операціями;

7) вивчає питання транспортування зовнішньоторгових вантажів і контролює виконання планів перевезень товарів;

8) спостерігає за виконанням наказів, постанов і правил, що стосуються зовнішньої торгівлі;

9) видає експортні та імпортні ліцензії, реєструє контракти;

10) займається підбором і підготовкою кадрів.

Звичайно основною структурною одиницею Міністерства зовнішньої торгівлі є управління. За характером діяльності всі управління можна поділити на три групи:

1. Торгово-політичні управління (регіональні) займаються питаннями розвитку торгових відносин з окремими групами країн; вони виробляють основи торгової політики країни, а також заходи щодо укріплення економічних зв'язків із зарубіжними країнами.

2. Головні товарні (галузеві) управління здійснюють контроль за виконанням експортних та імпортних планів; вивчають комерційні умови експорту та імпорту; розглядають заявки зарубіжних держав на поставку та закупівлю товарів, проводять переговори з іноземними делегаціями щодо експорту та імпорту; спостерігають за товарною структурою зовнішньої торгівлі; видають дозволи на ввіз і вивіз товарів; беруть участь у підготовці типових контрактів і загальних умов поставок.

3. Функціональні управління та відділи. Існує кілька типів таких управлінь, наприклад, договірно-правове (готує проекти торгових договорів та угод, урядових постанов; контролює виконання правових умов договорів та угод); валютне управління (складає валютні баланси з торгівлі з окремими країнами, видає дозволи на платежі в іноземній валюті); митне управління (керує місцевими митними організаціями та контролює дотримання ними законодавства і правил митної справи; вивчає питання митної політики, готує проекти митних тарифів, бере участь у розробці проектів міжнародних угод у частині, що стосується митної справи); управління цін (здійснює загальний контроль за ціновими умовами контрактів) та ін.

Торгові представництва країни в іноземних державах захищають за кордоном права даної країни в галузі зовнішньої торгівлі.

Функції та завдання торгових представництв такі:

1) представляти інтереси даної країни в галузі зовнішньої торгівлі і сприяти розвитку торгових та інших господарських відносин цієї країни з країною перебування торгового представництва;

2) регулювати зовнішню торгівлю даної країни з країною перебування торгового представництва;

3) здійснювати зовнішню торгівлю даної країни з країною перебування торгового представництва;

4) вивчати загальні економічні умови, зовнішньоекономічні зв'язки та кон'юнктуру ринків країни перебування, враховуючи інтереси зовнішньої торгівлі даної країни та подавати відповідну інформацію у Міністерство зовнішньої торгівлі та Міністерство іноземних справ своєї країни, а також зовнішньоторговим та іншим зацікавленим організаціям своєї країни.

Звичайно торгові представництва даної країни становлять частину відповідних повноважних представництв цієї держави за кордоном; вони є частиною посольства чи місії цієї країни; безпосередньо підпорядковуються Міністерству зовнішньої торгівлі.

Центральний банк будь-якої країни відіграє важливу роль в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю валютно-фінансовими інструментами і насамперед регулюванням курсу національної валюти, який безпосередньо впливає на експортно-імпортні потоки.

Експортно-імпортні банки здійснюють кредитні та розрахункові функції від імені уряду. Кредитування зовнішньої торгівлі - надзвичайно важлива функція, безпосередньо пов'язана зі самим зовнішньоторговим процесом.

Митні органи - це державна установа, що контролює експортно-імпортні потоки на митному кордоні країни; вони ведуть митну статистику, розробляють митні правила і процедури, стягують митні збори, мито та податки.

Міністерство іноземних справ сприяє визначенню зовнішньополітичних орієнтирів і зовнішньополітичному забезпеченню зовнішньоекономічних інтересів національних експортерів та імпортерів.

Кабінет Міністрів (центральний апарат уряду) координує діяльність органів, що беруть участь у процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю, керує процесом узгодження й прийняття національної зовнішньоекономічної стратегії, політики та законодавства головними органами державної влади країни.

Засоби зовнішньоторгової політики на національному рівні. Характер зовнішньоторгової політики промислове розвинутих "країн змінювався на різних стадіях розвитку суспільства. У період становлення капіталістичного способу виробництва інтересам буржуазії, котра розвивалася, загалом відповідала система протекціонізму, тому ця система протягом десятиліть була характерна для багатьох країн, насамперед для найактивніших щодо торговлі країн того часу - Голландії, Англії та Франції.

У період домонополістичного капіталізму інтереси великого промислового капіталу вимагали свободи конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках. У сфері зовнішньоторгової політики це відобразилось у розвитку системи т.зв. вільної торгівлі, Ініціатором цієї системи стала буржуазія Англії.

Сьогодні більшості країн із промислове розвинутою економікою також властивий протекціонізм, але він суттєво відрізняється від протекціонізму на домонополістичній стадії. На домонополістичній стадії протекціонізм звичайно був спрямований на захист від іноземної конкуренції слабких галузей промисловості, відсталих, неконкурентоспроможних. Протекціонізм захищав ці галузі і тим самим сприяв їх розвитку.

Сучасний протекціонізм спрямований на охорону найбільш розвинутих галузей промисловості і має регіональний характер, захищаючи інтереси великих регіональних угруповань Європи та Північної Америки, Південно-Східної Азії та Латинської Америки.

Засоби торгово-політичної боротьби будь-якої країни набувають форми або самостійних односторонніх актів її уряду, які встановлюють режим зовнішньої торгівлі цієї країни, або угод з урядами інших країн, що регулюють торгові взаємовідносини.

Звідси два основних правових джерела торгово-політичних засобів: національне законодавство, котре встановлює режим експорту та імпорту товарів, і торгові договори й угоди (дво- і багатосторонні) уряду однієї країни з урядами інших країн.

Митні тарифи будь-якої країни являють собою переліки товарів, що обкладаються митом. Ці товари об'єднані в групи за ознакою походження (рослинні, тваринні, промислові тощо) і за ступенем обробки товару. Навпроти кожного товару (чи товарної позиції) вказується розмір мита, яким товар обкладається. Для групування товарних позицій використовуються класифікації, розроблені ООН.

Мито - це податок, який стягується у зв'язку із ввозом іноземного товару в країну. Він збирається при випуску товарів митницями на внутрішній ринок. Економічна дія мита полягає в тому, що воно збільшує ціну іноземного товару, який ввозиться в країну, і створює різницю в ціні одного і того ж товару на світовому ринку і в межах цієї країни.

Мито у тарифі встановлюється двома методами. Один з них -це вказання розміру (ставки) мита у вигляді процента до ціни товару. Мито, виражене таким чином, називається митом від ціни, або адва-лорним. Інший метод - це вказання розміру мита безпосередньо у грошовому виразі у вигляді певної суми, що стягується з маси, об'єму чи штуки товару. Мито, виражене таким чином, називається специфічним митом.

У сучасних митних тарифах використовуються обидва види мита. Однак адвалорне та специфічне мито по-різному реагують на зміни рівня цін на світовому ринку. При підвищенні цін більш ефективним виявляється адвалорне мито, при зниженні - специфічне. Оскільки у післявоєнний період ціни на товари постійно зростали, то у сучасній митній політиці промислове розвинутих країн спостерігається тенденція до підвищення ролі адвалорного мита у тарифах.

У 1953 р. деякі промислове розвинуті країни підписали конвенцію про уніфікацію методів визначення митної вартості товарів. За цією конвенцією, адвалорне мито стягується з т.зв. нормальної ціни товару. Це - ціна, яка існує в момент подачі митної декларації і включає всі витрати на доставку товару до кордону.

За своїм походженням мито може бути автономним чи конвенційним. Автономне мито створюється постановою державної влади даної країни незалежно від будь-яких угод з іншими країнами. Конвенційне мито виробляється у процесі укладення угоди чи договору з іншою країною і фіксується у цьому договорі. Воно не може змінюватись протягом строку його дії. Конвенційне мито зникає з митного тарифу тоді, коли договори, за якими воно було надане, припиняють свою дію.

Структура митних тарифів включає прості (одноколонні) та складні (багатоколонні) тарифи.

Прості митні тарифи встановлюють одну ставку мита для кожного товару незалежно від походження цього товару.

Складний митний тариф передбачає дві і більше ставки мита для кожного товару. Звичайно найвища ставка називається максимальною, чи генеральною. Вона використовується для товарів тих країн, з якими немає торгових угод. Найнижча, мінімальна ставка звичайно застосовується до товарів тих країн, з якими підписані торгові договори й угоди і, що особливо важливо, яким наданий режим найбільшого сприяння.

У сучасних умовах на світовому ринку існує декілька видів митних угруповань. Митний союз - це угода двох чи кількох країн про відміну митних кордонів між ними. Територія держав, котрі входять у митний союз, є єдиною митною зоною, яка має загальний митний тариф. Зона вільної торгівлі також передбачає відміну митних кордонів між державами, які уклали угоду про її створення, але, на відміну від митного союзу, країни-учасниці зони не створюють, єдиного загального митного тарифу по відношенню до країн, що не беруть участі у цій угоді.

Кожна країна має свою національну структуру тарифу. Протягом багатьох років держави намагалися уніфікувати митні тарифи. До певної уніфікації тарифів спонукали численні багатосторонні угоди, укладені після другої світової війни (ГАТТ (Генеральна Асамблея з торгівлі і тарифів), ЄЕС (Європейська економічна співдружність), НАФТА (Північно-Американська угода про вільну торгівлю) тощо), які вимагали співставлення тарифів різних країн. У 1950 р. у Брюсселі була підписана конвенція про уніфікацію номенклатури митних тарифів і створена т.зв. брюссельська схема митного тарифу. За цією схемою в основу покладено поділ товарів за виробничим принципом. Товари, які належать до певної галузі виробництва, починаючи зі сировини і закінчуючи готовим продуктом, об'єднані в один розділ. Відповідно до цієї схеми на нині встановлені митні тарифи Англії, Франції, Німеччини, Італії та інших західноєвропейських країн, а також митні тарифи багатьох країн, що розвиваються.

Рівень митних ставок, як правило, зростає з підвищенням ступеня обробки, науко- та техноємкості: сировина обкладається низьким митом або взагалі не обкладається ним, за техноємкі ж, готові товари та послуги стягується високе мито.

Кількісні обмеження. Необхідно зазначити, що поряд із митом у зовнішній торгівлі з метою боротьби за ринки використовуються також і кількісні обмеження. Основні форми кількісних обмежень імпорту - це т.зв. контингентування та ліцензійний порядок імпорту.

Контингентування - це обмеження державною владою ввозу товарів певною кількістю чи сумою на встановлений період часу. Контингенти можуть встановлюватися шляхом укладення двосторонніх угод. У такому разі контингенти дійсні тільки для країн, що підписали цю угоду. В іншому разі уряд країни встановлює загальний (глобальний) контингент, який можуть використовувати всі країни. Загальний контингент дає імпортеру країни свободу вибору контрагента серед тих країн, на які поширюється дія контингенту, тоді як двосторонній контингент обмежує вибір імпортера тільки тією країною, якій цей .контингент наданий.

Від контингентів, які встановлюють кількість товарів, що дозволені для імпорту, слід відрізняти т.зв. тарифні контингенти, котрі дозволяють ввозити певну кількість товарів за зниженим митом або безмитне. Товар, який ввозиться понад тарифний контингент, обкладається звичайним митом, встановленим у митному тарифі. Тарифні контингенти широко застосовують країни Європейської співдружності та США.

При ліцензійній системі вільний ввіз тих чи інших товарів забороняється. Імпорт таких товарів може здійснюватися тільки за спеціальним дозволом - ліцензією.

Ліцензія -це дозвіл, який дає право імпортеру ввезти певну кількість товару в країну. Ліцензії звичайно видаються урядовими органами найбільшим імпортерам товарів. Ліцензії, як правило, використовуються у формі генеральних чи індивідуальних ліцензій.

Індивідуальна ліцензія - це переважно разовий дозвіл на ввіз певного товару, дійсний протягом обмеженого терміну.

Генеральна ліцензія становить собою список товарів, які дозволяється ввозити вільно протягом зазначеного у ній часу. Генеральна ліцензія звичайно публікується в офіційних виданнях країн. Багато країн світу застосовують кількісні обмеження і щодо експорту.

Поряд із прямими обмеженнями ввозу товарів у вигляді мита та кількісних обмежень промислове розвинуті країни використовують цілу систему заходів непрямого протекціонізму. В їх число входять різноманітні митні формальності, санітарно-ветеринарні норми, система внутрішніх податків і зборів, різноманітні адміністративні правила, що стосуються використання іноземних товарів, та ціла низка інших положень, котрі прямо не перешкоджають імпорту, але, по суті, створюють приховані перешкоди для ввозу іноземних товарів. Так, поширеними формами непрямого протекціонізму є внутрішні податки й акцизні збори.

Торгово-політичні засоби розширення експорту товарів. Сьогодні існує два основних напрямки торгово-політичних методів розширення експорту, які застосовуються промислове розвинутими країнами.

Один із них - кредитування експорту у різних формах із метою розширення збуту товарів. У цю групу торгово-політичних засобів входять експортні кредити, державні гарантії щодо експортних кредитів, державні методи фінансування вивозу товарів за програмами допомоги іноземним державам.

Другий напрямок у розвитку торгово-політичних засобів розширення експорту - продаж товарів на експорт за цінами нижчими, ніж ціни, встановлені конкуруючими монополіями, і нижчими, ніж світові ціни, у підсумку - за демпінговими цінами.

Субсидування експорту - це форма державної політики, яка дозволяє продавати на зовнішньому ринку товари вітчизняного виробництва за більш низькими цінами, які часто є нижчими від цін внутрішнього ринку, а іноді навіть і від витрат виробництва. У 80-х роках застосування субсидій промислове розвинутими країнами спричиняло гострі торгово-політичні конфлікти.

Експортні премії також є одним із торгово-політичних засобів розширення експорту. Експортні премії можуть бути у прямій чи непрямій формі.

Прямі експортні премії здійснюються шляхом надання експортерам прямих разових субсидій при експорті товарів. Вони видаються з фондів державного бюджету і дають змогу експортерам знижувати ціни товарів, що вивозяться, і таким чином розширювати експорт.

Податкові пільги - це непрямі експортні премії, коли експортерам надаються різноманітні фінансові пільги. Дуже часто це звільнення компаній, які експортують товари, від оплати внутрішніх податків чи надання податкових пільг. Одна з давно практикованих форм непрямих експортних премій - це система звільнення від мита чи його повернення компаніям, котрі застосовують імпортну сировину для виготовлення експортних товарів (т.зв. умовно безмитний ввіз і повернення мита). Суть цієї системи полягає в тому, що для розширення вивозу товарів експортерам повертають мито при вивозі товарів, яке було сплачене за ввіз імпортної сировини чи напівфабрикатів, використаних для виготовлення цих товарів.

Торгові договори й угоди належать до найважливіших засобів сучасної торгової політики країн світу. Вони визначають правові умови, на яких грунтуються економічні взаємовідносини урядів, а також фізичних і юридичних осіб держав, котрі підписали договір.Торгові договори й угоди використовуються порівняно давно.

Сучасні торгові договори й угоди промислове розвинутих країн і країн, що розвиваються, мають різні найменування й охоплюють широке коло регульованих процесів. За своїм змістом, характером і значенням вони можуть бути поділені на дві великі групи: торгові договори (договори про торгівлю і мореплавання), які визначають найважливіші принципи і створюють правову базу для всього комплексу економічних взаємин між країнами, і торгові угоди (угоди про товарооборот, угоди про товарооборот і платежі), які регулюють окремі сторони економічних взаємовідносин.

Договори про торгівлю та мореплавання (торгові договори загального типу) встановлюють той правовий режим, який сторони надають один одному щодо митного обкладання, торгового мореплавання, транспорту, транзиту, діяльності фізичних і юридичних осіб сторін, що договорюються, і т.д.

Торгові договори укладаються на тривалі терміни (5-10 років) і передбачають можливість продовження строку їхньої дії на наступний період. Вони підписуються від імені урядів сторін, що договорюються, і, як правило, підлягають ратифікації.

Більшість статей торгових договорів промислове розвинутих країн присвячена питанням ввозу та вивозу товарів і капіталів, придбання нерухомого майна у чужій країні, захисту капіталовкладень від націоналізації тощо. Ця група питань займає головне місце у сучасних торгових договорах. Правовий режим цієї групи питань звичайно встановлюється у торгових договорах шляхом взаємного надання сторонами режиму найбільшого сприяння.

Режим найбільшого сприяння - це положення про те, що кожна з держав, які договорюються, зобов'язується надати іншій державі, що бере участь у переговорах, такі ж сприятливі права, переваги, привілеї і пільги, як і ті, що їх вона надає чи надасть у майбутньому будь-якій третій державі. У сучасних торгових договорах цей режим застосовується і в т.зв. безумовній формі. Це означає, що пільги та переваги, які були чи можуть бути надані третій державі однією зі сторін, котрі договорюються, поширюються на іншу сторону, що договорюється, автоматично, тобто безумовно.

Режим найбільшого сприяння поширюється у торгових договорах на питання ввозу, вивозу та транзиту товарів, умови використання морських портів, мореплавання та ін.

Багато країн підписують також різноманітні торгові угоди, котрі - на відміну від торгових договорів - регулюють окремі сторони економічних відносин, зокрема обсяг і товарну номенклатуру взаємної торгівлі, порядок взаємного надання контингентів та їх розмір, умови та способи розрахунків за торговими операціями тощо. Ці угоди мають різні назви - угода про товарооборот, угода про товарооборот і платежі, угода про взаємні товарні поставки і т.д. Звичайно вони укладаються на основі вже діючих торгових договорів і грунтуються на закладених там принципах. Термін їхньої дії переважно один рік, рідше - кілька років. Вони, як правило, не ратифікуються і набувають чинності відразу після підписання. Умови цих угод мають двосторонній характер. Інакше кажучи, вони не поширюються на інші країни, пов'язані з цією державою договірними відносинами (на відміну від багатьох умов торгових договорів, які поширюються на треті країни за принципом найбільшого сприяння). Тому угоди такого типу часто називають угодами про двосторонню торгівлю.

Одним із найважливіших типів угод у сфері зовнішньоекономічних зв'язків є угоди про ліквідацію подвійного оподаткування.

## ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ

Вільна торгівля чи протекціонізм: нова постановка старої дилеми. Прихильники протекціонізму стверджують, що без державного захисту від іноземної конкуренції розвиток національної промисловості неможливий. Посилення економічної могутності країни і необхідний для цього перехід від аграрного методу ведення господарства до створення власної національної індустрії можуть бути досягнуті лише при встановленні для національних підприємців привілейованих, найбільш сприятливих умов (порівняно з тими, в яких виробляють і реалізують свою продукцію іноземні промисловці).

Безмитна торгівля з її гострою конкурентною боротьбою в умовах світового господарства, відповідно до цього погляду, зовсім унеможливлює створення власної національної промисловості. Кожна спроба економічно відсталих країн ліквідувати це відставання наштовхується на протидію пануючих на ринках іноземних виробників. Можливості та засоби ведення конкурентної боротьби, якими володіють промислове розвинуті країни, позбавляють господарське слабкі держави шансу на успіх в їхніх зусиллях вийти із "зачарованого кола бідності". Цей один із найвагоміших і найбільш обгрунтованих аргументів отримав назву доказу на захист молодої економіки.

Багато держав, декларуючи вільну торгівлю і палко захищаючи переваги безперешкодної міжнародної міграції капіталів і робочої сили, тим не менше досить вміло поєднують ці теоретичні концепції з практикою широкого використання захисних тарифів та інших видів обмежень. Існування цього протекціоністського частоколу пояснюється необхідністю проведення певних заходів у відповідь на захисну політику інших держав.

У цих умовах нової ролі набувають валютно-фінансові (монета-ристські) інструменти регулювання зовнішньоекономічної системи як на національному, так і на міжнародному рівнях. Це також важливо в умовах інтернаціоналізації фінансової та банківської сфер, яка нині бурхливо розвивається під впливом сучасних телекомунікаційних і комп'ютерних технологій.

Платіжний баланс і його основні розділи. Незалежно від того, в якій формі відбувається економічне спілкування між країнами - через зовнішню торгівлю, капіталовкладення, надання та погашення кредитів, надання різних послуг, - він має вартісний вираз. Тим самим створюється об'єктивна основа для вираження позиції даної країни у системі міжнародних економічних відносин у формі зведених вартісних балансів, найважливішим з яких є платіжний баланс.

Платіжний баланс виражає всю складну суму економічних відносин країни зі світом. Характер цих відносин залежить як від розвитку економіки цієї країни, так і від змін, що відбуваються в економіці інших країн і на світовому ринку. Вміння вчасно зауважити зміни щодо окремих конкретних показників платіжного балансу ще на стадії їх формування дозволяє відтворити найбільш повну картину майбутнього розвитку економіки цієї країни.

Розвиток між країнами політичних, наукових і культурних зв'язків також зумовлює необхідність здійснення різноманітних розрахунків між країнами. Надходження та платежі, вимоги та зобов'язання, що випливають із цих зв'язків, відображаються у відповідних балансах - платіжному, розрахунковому та ін.

Платіжний баланс -це співвідношення між сумою всіх грошових надходжень, отриманих даною країною від інших країн за певний період, і сумою всіх грошових платежів, здійснених нею за цей же період.

Платіжний баланс оборотів (динамічний) розраховується за квартал, рік чи інший період часу.

Платіжний баланс на певну дату (статичний) - це поточний платіжний баланс конкретного дня. У платіжному балансі дня виражається співвідношення всіх надходжень і всіх платежів, здійснених протягом певного дня у міжнародному обороті цієї країни.

Платіжний баланс оборотів не вичерпує всіх розрахункових взаємовідносин, які виникають між країнами, оскільки він реєструє тільки оплачені за певний період (чи на певну дату) вимоги та зобов'язання. У платіжному балансі не знаходять, наприклад, відображення кредити, надані чи отримані країною у товарній формі, а також різноманітні надходження та платежі в натуральній формі. У зв'язку з цим для охоплення всіх розрахункових взаємовідносин між країнами потрібний поряд із платіжним балансом ще й розрахунковий баланс.

Розрахунковий баланс складається за конкретний період (динамічний) чи на певну дату (статичний). Статичний розрахунковий баланс має назву балансу міжнародної заборгованості даної країни, оскільки він відображає співвідношення між її зовнішніми вимогами та зобов'язаннями на встановлену дату незалежно від терміну погашення.

Слід розрізняти коротко- та довгострокову заборгованість. Баланс міжнародної довгострокової заборгованості узагальнює міжнародну кредитну позицію країни на конкретну дату.

Розрахунковий баланс оборотів (динамічний) показує співвідношення між зовнішніми вимогами (кредит) та зобов'язаннями (дебет) даної країни, які виникли протягом певного часу. Співвідношення цих сум відображає зміни позиції країни як кредитора чи боржника за вказаний період, наприклад, за рік.

Головна відмінність платіжного балансу від інших видів зовнішніх балансів полягає в тому, що це - касовий баланс (він виражає співвідношення фактичних грошових надходжень у дану країну і здійснених нею грошових платежів на користь закордону).

Усі операції, які ведуть до збільшення вимог цієї країни до інших країн, називаються "кредитовими" (від лат. сгегііі - він вірить);

операції ж, які збільшують її заборгованість перед іншими країнами, називають "дебетовими" (від лат. (ІеЬіІ - він повинен). Найбільш характерні кредитові операції, скажімо, у США: експорт товарів, перевезення іноземних вантажів чи пасажирів на американських суднах; страхові, банківські чи брокерські послуги, надані іноземцям;

витрати іноземних туристів у США та ін. У сфері руху довгострокового капіталу кредитовими є такі операції: виручка від продажу американських цінних паперів іноземним юридичним особам; прямі іноземні капіталовкладення в США; репатріація американських прямих інвестицій і т. д. У сфері руху короткострокового капіталу це - купівля іноземцями короткострокових облігацій, збільшення вкладів іноземців на рахунках американських банків, зменшення американських вкладів на рахунках іноземних банків та ін.

Треба зазначити, що кредитова операція у платіжному балансі однієї країни автоматично стає дебетовою у платіжному балансі іншої країни, і навпаки.

Структура платіжного балансу в міжнародній статистиці однакова як для його доходної, так і для його витратної частини. Вона включає: 1) баланс надходжень і платежів зі зовнішньої торгівлі;

2) баланс надходжень і платежів за "послуги"; 3) баланс некомерцій-них надходжень і платежів; 4) баланс надходжень і платежів із закордонних капіталовкладень; 5) баланс руху капіталів у дану країну і з неї за кордон.

Надходження і платежі зі зовнішньої торгівлі - це витрати на імпорт товарів і доходи від їх експорту.

Торговий баланс - це співвідношення між вартістю експорту та імпорту протягом року (чи іншого проміжку часу) незалежно від термінів їх оплати. Він входить у розрахунковий баланс. Регулювання торгового балансу є важливим узагальнюючим інструментом планування й управління зовнішньою торгівлею країни, а оскільки торговий баланс складає більшу частку у платіжному балансі, то, відповідно, він має значну вагу в управлінні всією системою зовнішньоекономічних зв'язків.

Надходження та платежі за "послуги" об'єднують надходження та платежі за використання однією країною транспорту інших країн (морського, залізничного, повітряного тощо, платежі за повантажу-вально-розвантажувальні операції, портові збори і т.д.), за користуван-' ня засобами міжнародного зв'язку (пошта, телеграф, телефон, радіозв'язок), за послуги міжнародного страхування, комісійні операції (наприклад, банкам за посередницькі, гарантійні та інші операції на міжнародному ринку).

"Послуги" займають звичайно значне місце у статтях надходжень промислове розвинутих країн, а в країнах, що розвиваються, -у статтях платежів.

У некомерційні надходження та платежі входять витрати та доходи від іноземного туризму, утримання дипломатичних представництв і місій, адміністративного та воєнного апарату в інших країнах, некомерційні грошові перекази, репарації тощо.

У складі доходів і платежів зі закордонних капіталовкладень платежі процентів від іноземних позик і банківських вкладів; частина прибутку від іноземних підприємств, що належить монополіям даної країни.

Баланс руху капіталів включає рух довго- та короткострокових капіталів, тобто надходження та платежі у зв'язку з продажем і купівлею іноземних цінних паперів; суми наданих, отриманих і погашених іноземних позик; розрахунки з купівлі-продажу заводів, рудників, земельних ділянок та іншого майна за кордоном.

У цей баланс також входять короткострокове кредитування зовнішньої торгівлі та погашення короткострокових кредитів; відкриття рахунків в іноземних банках; переведення капіталів на ці рахунки і т.д. Експорт (відплив) капіталу належить до витратної частини платіжного балансу, імпорт (приплив) - до доходної.

Розглянуті статті платіжного балансу діляться на поточні статті (всі, за винятком руху капіталу) і кредитні статті (рух капіталу). У свою чергу, поточні статті можна поділити на "видимий" експорт чи імпорт (зовнішня торгівля) і "невидимий" експорт чи імпорт (поточні статті, за винятком зовнішньої торгівлі).

Поточні статті показують платежі чи надходження протягом року (якщо платіжний баланс складається за рік). "Рух капіталу" відображає зміни у становищі країни як міжнародного кредитора чи боржника. У поточних статтях сумуються платежі та надходження за рік, тоді як у "русі капіталу" відображається збільшення або зменшення вимог чи зобов'язань у сфері капіталовкладень, нагромаджених за тривалий час.

Платіжний баланс країни завжди повинен бути зрівноважений, однак та чи інша країна може мати в ньому "дефіцит" чи, навпаки, "надлишок". У даному разі обидва терміни означають співвідношення всіх дебетових і кредитових операцій, окрім тих (дебетових і кредитових), які з'являються внаслідок заходів, спрямованих на зрівноваження платіжного балансу.

Дефіцит платіжного балансу виникає тоді, коли надходження тієї чи іншої країни недостатні для покриття її зобов'язань і країна здійснює додаткові операції, щоб врівноважити (сальдувати) платіжний баланс. Такою операцією звичайно є експорт золота. Іноді як сальдуючу статтю треба розглядати і зміни запасів іноземної валюти, конвертованої у золото.

Серед сальдуючих статей враховують і такі показники, як зміна іноземних активів у банках даної країни. Як правило, у сальдуючу частину платіжного балансу включають зовнішні державні позики та кредити міжнародних організацій. Вони звичайно покривають витрати на імпорт та інші операції і заміняють у цьому разі отримання короткострокових кредитів чи витрачання золотих та інвалютних резервів.

Оскільки експорт та імпорт золота розглядають як кінцевий спосіб врівноваження платіжного балансу, перевищення вивозу золота над ввозом (точніше - продажу над купівлею) за певний період часу вважається показником пасивності платіжного балансу, а перевищення ввозу над вивозом (купівлі над продажем) - показником її активності.

Найважливішою складовою платіжного балансу є баланс надходжень і платежів зі зовнішньої торгівлі. Якщо країна має значний пасив торгового балансу, то він може бути врівноважений із допомогою таких операцій: отримання довгострокової позики, "допомоги", зменшення закордонних активів країни, використання короткострокового кредиту,експорту золота.

Суттєве значення при аналізі зовнішньоекономічного становища країни мають дані про регіональні платіжні баланси, тобто відомості про стан розрахунків даної країни з окремими групами країн чи валютними зонами. Це особливо важливо, коли в умовах неконверто-ваності деяких валют активне сальдо з однією групою країн не може бути використане для покриття дефіциту з іншими країнами.

## БАГАТОСТОРОННІ МІЖНАРОДНІ ІНСТИТУТИ РЕГУЛЮВАННЯ

### Сфера стратегії розвитку, економічного зростання та співробітництва.

Економічні органи системи 00Н:

ЕКОСОР (Економічна і соціальна рада) - орган ООН, який займається координацією економічної та соціальної діяльності ООН та її спеціалізованих установ. Завдання ЕКОСОР:

• служити центральним форумом для обговорення міжнародних і соціальних проблем глобального і міжгалузевого характеру та вироблення рекомендацій щодо відповідної політики для держав-членів і системи ООН загалом;

• контролювати й оцінювати здійснення загальної стратегії та виконання першочергових завдань, визначених Генеральною Асамблеєю в економічній, соціальній і суміжних сферах, і забезпечувати послідовне практичне виконання на комплексній основі відповідних директивних рішень і рекомендацій, прийнятих на конференціях 00Н та інших форумах системи 00Н після їх затвердження Генеральною Асамблеєю та (чи) Економічною і соціальною радою;

• здійснювати загальну координацію діяльності організацій системи 00Н в економічній, соціальній і суміжних сферах і з цією метою забезпечувати виконання першочергових завдань, визначених Генеральною Асамблеєю для системи загалом;

• готувати всебічні огляди політики та сфери оперативної діяльності у всій системі 00Н, враховуючи при цьому необхідність рівноваги, сумісності та відповідності першочерговим завданням, поставленим Генеральною Асамблеєю для системи загалом.

Регіональні економічні комісії:

ЄЕК (Європейська економічна комісія) - комісія Економічної і соціальної ради 00Н, створена відповідно до її резолюції від 28 березня 1947 р.

Комісія покликана сприяти економічному розвитку та співробітництву європейських країн, підвищенню життєвого рівня їх населення. З цією метою ЄЕК повинна проводити дослідження, розробляти рекомендації урядам країн-членів, здійснювати практичні заходи.

Основною метою цієї комісії є заохочення до економічних відносин як між самими європейськими країнами, так і між ними і світом.

ЕКА (Економічна комісія 00Н для Африки) - комісія Економічної і соціальної ради 00Н, заснована згідно з її резолюцією від 29 квітня 1958 р.

ЕКА повинна сприяти економічному та соціальному розвитку країн-членів, розширенню їх співробітництва між собою та з іншими країнами світу. Для цього Комісія проводить дослідження, розробляє рекомендації та консультує уряди країн-членів, здійснює практичні заходи щодо економічного розвитку та співробітництва африканських держав.

ЕКЛА (Економічна комісія 00Н для Латинської Америки) -здійснює вивчення проблем економічного розвитку країн регіону і на основі цього розробляє рекомендації та консультує уряди країн-членів, сприяє зміцненню зв'язків як між самими латиноамериканськими державами, так і з іншими країнами світу. Для цього Комісія збирає й аналізує економічні, статистичні та інші дані, готує огляди та дослідження і поширює їх серед своїх членів, проводить практичні заходи.

ЕКЗА (Економічна комісія 00Н для Західної Азії) - має на меті узгодження дій країн-членів для економічного розвитку Західної Азії і зміцнення економічних відносин як між самими країнами регіону, так і з іншими районами світу; вивчення економічних і соціальних проблем у країнах Західної Азії; збір, оцінку та поширення економічної, технічної та статистичної інформації; надання країнам регіону консультативних послуг.

ЕСКАТО (Економічна і соціальна комісія 00Н для Азії і Тихого Океану) - комісія, заснована на основі резолюції 00Н від 28 березня 1947 р., покликана сприяти соціально-економічному розвитку азіатських і тихоокеанських країн, їх співробітництву між собою і з іншими країнами світу.

В її завдання входить надання допомоги країнам-членам у розв'язанні їхніх соціальних і економічних проблем шляхом проведення досліджень, вироблення рекомендацій, а також сприяння здійсненню узгоджених заходів на регіональному, субрегіональному та національному рівнях.

### Галузеві економічні організації.

Спеціалізовані установи ООН:

ІКАО (Організація міжнародної цивільної авіації) - спеціалізована установа 00Н, покликана займатися співробітництвом держав у сфері цивільної авіації. Одним з основних видів її діяльності є розробка уніфікованих технічних правил, які регулюють міжнародні польоти та експлуатацію повітряних суден, аеродромів і аеронавігаційних засобів.

Розроблені ІКАО технічні правила, стандарти та рекомендації сприяють підвищенню ефективності міжнародних повітряних перевезень, підвищують безпеку польотів на міжнародних повітряних трасах.

ЇМО (Міжнародна морська організація) - спеціалізована установа 00Н, що займається морським судноплавством і безпекою на морі.

Основні цілі ЇМО такі: забезпечення механізму співробітництва держав у сфері урядового регулювання міжнародного судноплавства шляхом розробки технічних правил і стандартів, покликаних підвищувати ефективність торгового судноплавства та безпеку мореплавання; сприяння усуненню дискримінації та зайвих обмежень з боку судноплавних компаній, які здійснюють міжнародні перевезення; розгляд будь-яких питань, що стосуються судноплавства і можуть бути їй передані якимось органом чи іншою спеціалізованою установою 00Н.

ЇМО здійснює свою практичну діяльність у таких напрямках:

забезпечення безпеки на морі: запобігання забрудненню морського середовища, спрощення формальностей і процедур морських перевезень, надання технічної допомоги у галузі морського судноплавства.

ЮНЕСКО (Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки та культури) - спеціалізована установа 00Н, завдання якої полягає у "сприянні зміцненню миру та безпеки, підтримуючи співробітництво народів у галузі освіти, науки та культури, в інтересах забезпечення всезагальної поваги до справедливості, законності, прав людини й основних свобод, проголошених у Статуті 00Н, для всіх народів, без різниці раси, статі, мови та релігії" (ст.1 Статуту ЮНЕСКО). Для практичної діяльності ЮНЕСКО характерні такі напрямки:

І) заходи на користь миру, роззброєння, розрядки напруженості;

боротьба з колоніалізмом, расизмом і апартеїдом; 2) діяльність, спрямована на розвиток національної освіти; 3) діяльність у сфері науки і техніки; 4) діяльність у сфері культури; 5) розвиток засобів інформації.

ВООЗ (Всесвітня організація охорони здоров'я) - спеціалізована установа 00Н, метою якої є "досягнення всіма народами якомога вищого рівня здоров'я" (Статут ВООЗ).

ВПС (Всесвітній поштовий союз) - спеціалізована установа 00Н, створена для розвитку зв'язків між народами шляхом ефективного функціонування поштових служб і сприяння міжнародному співробітництву в культурному, соціальному та економічному плані. МСЕ (Міжнародний союз електрозв'язку) - покликаний підтримувати і розширювати міжнародне співробітництво для вдосконалення та раціонального використання всіх видів електро-зв'язку. МСЕ надає також технічну допомогу країнам, що розвиваються, у справі планування й організації електрозв'язку, будівництва підприємств і засобів зв'язку та підготовки місцевих кадрів у галузі електрозв'язку.

ВОІВ (Всесвітня організація інтелектуальної власності). Її завданням є: сприяння охороні інтелектуальної власності у всьому світі шляхом співпраці держав й у взаємодії з будь-якою іншою міжнародною організацією; забезпечення адміністративного співробітництва міжнародних союзів інтелектуальної власності.

### Регулювання зовнішньої торгівлі.

ГАТТ (Генеральна угода про тарифи та торгівлю). Основні її принципи - багатосторонність зовнішньої торгівлі; застосування загального режиму найбільшого сприяння; зниження митних тарифів та інших обмежень; взаємність поступок; ведення зовнішньої торгівлі на приватноправовій основі.

ВТО (Всесвітня торгова організація), її головна мета - сприяння розвитку торгівлі як засобу економічного зростання та розвитку; вдосконалення технології.

ЮНКТАД (Конференція 00Н з торгівлі та розвитку) - спеціалізована організація 00Н, яка займається всією сукупністю питань сприяння розвитку міжнародної торгівлі на рівноправній і взаємовигідній основі.

Головні функції Конференції: заохочення до міжнародної торгівлі, особливо з погляду прискорення економічного розвитку; встановлення принципів і політики, що стосуються міжнародної торгівлі і відповідних проблем економічного розвитку; розгляд і сприяння координації діяльності інших установ у рамках системи 00Н у галузі міжнародної торгівлі відповідних проблем економічного розвитку; ведення переговорів і затвердження багатосторонніх правових актів у сфері торгівлі (у співпраці з компетентними організаціями 00Н); узгодження політики уряду та регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі та пов'язаного з нею розвитку.

Товарні угоди, асоціації імпортерів та експортерів відіграють важливу роль у координації політики та цін між експортерами й імпортерами на окремих світових ринках.

### Координація макрополітики.

"ГРУПА СЕМИ" (О - 7) - нарада семи ведучих капіталістичних країн з економічних питань. Країни-члени - США, Великобританія, Франція, Німеччина, Канада, Італія, Японія.

МВФ (Міжнародний валютний фонд). Основною діяльністю Фонду є сприяння міжнародному співробітництву у валютній сфері, розширенню та збалансованому росту міжнародної торгівлі і відповідному зростанню зайнятості та поліпшенню макроекономічних умов всіх країн-членів Фонду.

Основні завдання МВФ: визначення паритету та курсу валют, надання країнам-членам кредитів, сприяння конвертованості валют, відміна обмежень у поточних операціях, консультування з фінансових і валютних питань.

ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку). Головні її цілі - сприяння міцному економічному та соціальному розвитку країн, як тих, що беруть участь, так і тих, що не беруть участі в Організації; розробка ефективних методів координації їх торгової та загальноекономічної політики; стимулювання зусиль у галузі надання допомоги країнам, що розвиваються; сприяння розвитку світового економічного обміну на багатосторонній недискриміна-ційній основі.

### Інвестиції та промисловий розвиток.

СБ (Світовий банк). Головне завдання Банку полягає у стимулюванні приватних іноземних капіталовкладень шляхом надання гарантій чи шляхом прямої участі, а також у сприянні міжнародній торгівлі та підтриманні платіжних балансів.

Основною діяльністю Банку є надання довгострокових кредитів під достатньо високий процент.

ЄБРР (Європейський банк реконструкції та розвитку). В основі \ його діяльності лежить надання довгострокових кредитів європейським країнам.

ЮНІДО (Організація 00Н із промислового розвитку) - спеціалізована установа 00Н з 1984 р., головна мета якої - заохочувати до промислового розвитку та прискорювати індустріалізацію країн, що розвиваються, а також координувати всю діяльність 00Н у сфері промислового розвитку.

Регіональні економічні союзи ("Загальні ринки").

ЄЕС (Європейська економічна співдружність) - одне з найбільших економічних угруповань, першорядними завданнями якого були:

створення "Загального ринку" шляхом ліквідації національних бар'єрів на шляху вільного руху товарів, робочої сили, послуг і капіталів, а також поступовий перехід до проведення єдиної політики у різноманітних сферах економічного та соціального життя країн-учасниць (сільське господарство, конкуренція, транспорт, податки і т.д.).

Перехід до єдиної торгової політики, який намічався, повинен був забезпечити узгоджені дії учасників угруповання у зовнішньоекономічній сфері і виступ ЄЕС як єдиного цілого у системі міжнародних економічних відносин.

ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі). Основна ціль Асоціації - ліквідація перешкод, що ускладнюють розвиток торгівлі (відміна митних перешкод і кількісних обмежень).

АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії). Головні її завдання: сприяння економічному, соціальному та культурному прогресу; зміцнення миру і регіональної стабільності; взаємодопомога у проведенні науково-дослідницьких робіт, розвитку освіти, техніки, підготовки кадрів, у питаннях адміністрування; досягнення ефективного співробітництва у промисловості та сільському господарстві.

Декларація АСЕАН проголошує, що в економічній сфері країни-члени будуть сприяти одна одній у поставках найважливіших товарів і об'єднуватися для їх виробництва; співпрацювати у створенні великих регіональних промислових підприємств; розширювати спільну торгівлю шляхом надання взаємних преференцій; мати спільну позицію щодо найсуттєвіших проблем світових економічних відносин.

НАФТА (Північно-Американська угода про вільну торгівлю). Основне її завдання - ліквідація митних бар'єрів на шляху вільного руху товарів, робочої сили, капіталів і послуг.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дзниелс Дж.Д., Радеба Ли X. Международньш бизнес. - М., 1994.
2. Линдерт П. Зкономика мирохозяйственннх связей. - М., 1992.
3. Международные зкономические организации: Справочник / Под. ред. И.Фаризова. -М., 1982.