

**ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ
КУЛЬТУРИ ІМЕНІ ІВАНА БОБЕРСЬКОГО**

Кафедра економіки та менеджменту

Павленчик А. О.

ЛЕКЦІЯ № 1

**Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності**

з навчальної дисципліни

**„МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”
для студентів спеціальності 073 „Менеджмент”
рівень вищої освіти – бакалавр**

Лекція 1.

**Теоретичні основи менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності (2 год.)**

1. Система управління зовнішньоекономічною діяльністю та її визначальні принципи.
2. Види і методи управління ЗЕД.
3. Ретроспектива теорій і концепцій управління ЗЕД та етапи її розвитку в Україні.

1. Система управління зовнішньоекономічною діяльністю та її визначальні принципи.

Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність її входження в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), надання підприємствам і організаціям, що випускають конкурентноздатну продукцію, права виходу на світовий ринок

вимагають нових підходів до управління ЗЕД. Тому вивчення різних аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю, особливо на рівні підприємства як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни, викликає сьогодні велику практичну цікавість.

Предметом менеджменту ЗЕД як навчальної дисципліни є вивчення економічних і організаційних відносин, які складаються між господарськими суб'єктами різних країн в процесі організації і управління ЗЕД, закономірностей формування різних систем управління ЗЕД, технології їх здійснення.

Предметом курсу "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" є складна сукупність управлінських відносин, що виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності у зв'язку з плануванням, організацією, керівництвом і контролем виконання конкретних міжнародних ділових операцій на різноманітних рівнях управління бізнесом, головним чином на підприємствах. Він включає також управлінську діяльність не тільки українських підприємств на зовнішніх ринках, а й іноземних фірм в Україні, різноманітні види діяльності на рівні підприємств, регіонів, міністерств і відомств.

Управлінська діяльність, як відомо, залежить від форм власності підприємств, що оперують на міжнародних ринках. Проте переважний вплив на цю діяльність здійснюють загальні закони міжнародного бізнесу, з одного боку, і загальне середовище бізнесу в країні — з іншого.

ЗЕД — поняття багатогранне. Воно включає наступні види діяльності:

- зовнішню торгівлю;
- міжнародне виробниче кооперування;
- міжнародне науково-технічне співробітництво;
- міжнародне інвестиційне співробітництво;
- валютно-фінансові і кредитні операції.

Кожен з видів ЗЕД здійснюється у певних формах. Наприклад, формами зовнішньої торгівлі є експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт. Формами виробничої кооперації — спільне виробництво на основі спеціалізації, спільні підприємства двох чи більше іноземних партнерів, підрядна кооперація та ін.

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють сукупність напрямів, форм і методів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, а також кредитних і валютно-фінансових відносин даної країни із зарубіжними державами з метою

ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.

Торговельно-економічні відносини охоплюють *торгівлю і послуги*.

Мета управління підприємством — це кінцевий бажаний результат, що досягається шляхом не тільки внутрішніх, але й зовнішніх (міжнародних) факторів економічного росту.

Будучи складовою частиною загальнофірмового управління, менеджмент ЗЕД має з ним спільні риси. Насамперед, це відноситься до загальної стратегії підприємства. Спільними у своїй основі для внутрішнього і зовнішнього менеджменту є також принципи і функції управління, технологія прийняття рішень, основні методи управління і т.ін.

У той же час менеджмент ЗЕД має свої специфічні риси, що обумовлено особливостями об'єкта управління, частково тим, що:

- керована господарська діяльність підприємства здійснюється в іншій (зовнішній) сфері і на іншому (міжнародному) рівні;
- охоплює більш широкий територіальний простір, різний по наявності природних багатств, кліматичних, часових та інших факторів;
- у світових господарських зв'язках приймає участь більша кількість господарських суб'єктів, що функціонують в різних політичних, економічних, правових і культурних умовах і таких, що мають своє уявлення про цінності: в ролі суб'єктів ЗЕД виступають не тільки підприємства і виробничо-господарські комплекси, але й держави зі своєю зовнішньоекономічною політикою, зі своєю стратегією в сфері ЗЕД, своєю сукупністю інструментів впливу на цю сферу;
- в міжнародній сфері широко використовуються міждержавні інструменти і засоби впливу на зовнішньоторгові та інші відносини господарських суб'єктів. Все це і виявляє той факт, що менеджмент ЗЕД — відносно самостійна частина загального (внутрішнього) управління підприємством. Він має свою специфічну мету, завдання і

функції, свої закономірності, правила і норми, які треба знати і враховувати у практичній діяльності по управлінню ЗЕД.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю - це системний вплив на об'єкт (виробничі структури, фірми, організації, колективи людей) для забезпечення їх життєздатності, узгодженості в роботі і досягнення кінцевого результату.

Менеджмент, в загальному вигляді, означає вплив системи, що управляє (суб'єкта управління), на систему, якою управляють (об'єкт управління), з метою досягнення запланованих результатів. Зміст менеджменту визначається:

По-перше, його сферою, тобто тим об'єктом, про управління яким іде мова. Такою сферою може бути виробництво, транспорт, торгівля, фінанси, інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність. Звідси конкретизація видів менеджменту: менеджмент виробництва, менеджмент фінансів, менеджмент торгівлі, менеджмент інвестицій, менеджмент ЗЕД і т.д.;

По-друге, рівнем управління, тобто тим рівнем, на якому здійснюється управління даним об'єктом, даною сферою. Таким рівнем може бути державний рівень, регіональний, галузевий, рівень виробничого підприємства та- ін. Якщо сфера управління визначає конкретний вид менеджменту, то рівень управління вносить свою специфіку в даний вид менеджменту.

Основними мотивами розвитку ЗЕД на рівні підприємства можуть бути:

1. Розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою максималізації прибутку.
2. Закупівля необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання.
3. Залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, більш вищої якості і низьких цін у порівнянні з внутрішнім ринком.

4. Залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках.

Участь у міжнародному розподілі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки.

У напрямку управління зовнішньоекономічною діяльністю розрізняють поняття **керуючої і керованої ланок**. **Керуючу ланку** представляють спеціальні органи управління, працівники апарату управління, що безпосередньо здійснюють розробку і реалізують рішення з метою кращого використання потенціальних можливостей, закладених у керованій ланці, і досягнення поставленої мети. **Керована ланка** є елементом системи, що сприймає керований вплив від керуючої ланки.

Здійснюючи управління зовнішньоекономічною діяльністю, суб'єкти і об'єкти України й іноземні об'єкти господарської діяльності керуються наступними **принципами**:

- **принцип суверенітету України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності**, який передбачає виключне право громадян України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України; обов'язку країни неухильно виконувати всі договори і зобов'язання в сфері міжнародних економічних відносин;
- **принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва**, правом вступати у зовнішньоекономічні зв'язки, здійснювати їх у будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України, дотримуватися законів України, **бути власниками всіх одержаних результатів**;
- **забезпечення юридичної рівності і неприпустимість дискримінації**, а також обмеження діяльності, крім випадків, передбачених законами України;

- **забезпечення верховенства закону** - неухильним дотриманням в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю законів України, заборонаю застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що створюють для суб'єктів і об'єктів зовнішньоекономічної діяльності менш сприятливі умови, ніж ті, які встановлені законами України;
- **захист суб'єктів і об'єктів зовнішньоекономічної діяльності;** забезпечення державою однакового захисту всіх суб'єктів і об'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних об'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України: захищає всі об'єкти зовнішньоекономічної діяльності України за межами країни; здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише згідно із законами України, умовами підписаних нею міжнародних договорів та нормами міжнародного права;
- **принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу,** за умовами, що низький рівень цін не зумовлюється відповідним рівнем витрат виробництва такого товару в Україні.

В Україні до керуючої системи зовнішньоекономічною діяльністю відносяться:

- ✓ **Верховна Рада країни,** до компетенції якої належать: прийняття змін та скасування законів; затвердження головних напрямів зовнішньої політики України; розгляд, затвердження та зміна структури органів державного управління зовнішньоекономічною діяльністю; укладання міжнародних договорів України; приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами; встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;

- ✓ **Кабінет Міністрів**, який направляє та координує діяльність міністерств, державних комітетів та відомств України по управлінню зовнішньоекономічною діяльністю;
- ✓ **Національний банк**, який забезпечує зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей;
- ✓ **Міністерство економіки (відповідні департаменти)**, яке забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики; координує зовнішньоекономічну діяльність, здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; виконує інші функції згідно із законами України;
- ✓ **Державний митний комітет**, який здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами;
- ✓ **Антимонопольний комітет**, який здійснює контроль за дотриманням підприємствами і організаціями зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного законодавства;
- ✓ **Місцеві Ради народних депутатів** та їх розпорядчі органи, які діють згідно із законами України.

До керованої системи управління зовнішньоекономічною діяльністю відносяться:

- ✓ **фізичні особи** - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;
- ✓ **зареєстровані в Україні юридичні особи**, які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередники та консультативні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно або капітал яких є повністю у власності іноземних об'єктів господарської діяльності;

- ✓ **об'єднання фізичних чи юридичних або фізичних і юридичних осіб**, які є юридичними особами, але які не мають постійного місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- ✓ **структурні одиниці іноземних об'єктів** господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

інші об'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

РЕЗЮМЕ

Управління зовнішньоекономічною діяльністю - це системний вплив суб'єкта управління на об'єкт з метою досягнення певного ефекту. Чинні правові принципи України створюють законодавчу базу для міжнародної діяльності суб'єктів господарювання.

До складу керуючої системи в Україні відносяться відповідні структури, починаючи від Верховної Ради до місцевих Рад народних депутатів, а до керованої системи - фізичні особи, об'єднання фізичних осіб або фізичних та юридичних структур, юридичні особи, структури іноземних об'єктів господарювання та інші об'єкти.

Відповідні структури здійснюють певні зовнішньоекономічні операції в межах чинного законодавства України та норм і стандартів міжнародного права.

2. Види і методи управління ЗЕД.

До **видів управління** зовнішньоекономічною діяльністю, яку здійснюють в Україні суб'єкти і об'єкти цієї діяльності, належать:

- ✓ **експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили.**
- ✓ **надання об'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним об'єктам господарської діяльності**, в тому числі: виробничих, транспортно-експлуатаційних, страхових, консультативних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристичних та інших; надання вищезазначених послуг іноземними об'єктами господарської діяльності об'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

- ✓ **наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна** та інша **кооперація** з іноземними об'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- ✓ **міжнародні фінансові операції** та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- ✓ **кредитні та розрахункові операції** між об'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземними об'єктами господарської діяльності; створення об'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських та страхових установ за межами України; створення іноземними об'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України;
- ✓ **спільна підприємницька діяльність** між об'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземними об'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- ✓ **підприємницька діяльність** на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних об'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність об'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;
- ✓ **організація та здійснення** діяльності в галузі проведення **виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів** та інших подібних заходів;
- ✓ **товарообмінні (бартерні) операції** та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між об'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними об'єктами і господарської діяльності;
- ✓ **орендні, в тому числі лізингові операції** між об'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземними об'єктами господарської діяльності;

- ✓ **операції по придбання, продажу та обміну валюти** на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку. Іноземна валюта - валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що знаходяться в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу;
- ✓ **робота на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними об'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами**; робота іноземних фізичних осіб на контрактній основі з об'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- ✓ **інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.**

Методи управління зовнішньоекономічною діяльністю

Метод управління - це спосіб здійснення управлінської діяльності, при якому досягаються цілі управління зовнішньоекономічною діяльністю. Методи управління тісно пов'язані з принципами управління. Методи управління виступають у ролі способів реалізації принципів. Методи мають більш альтернативний характер.

Для зовнішньоекономічної діяльності характерні два методи управління - **економічний і адміністративний.**

Головними **інструментами економічних методів** управління є митний тариф на товари, що ввозяться або вивозяться з території України; митні збори: ціни на експортовані та імпортовані товари; акцизний збір; норми прискореної амортизації основних виробничих фондів; норми амортизації на імпортне обладнання; ставки надання і одержання кредитів, ставки страхування експортних кредитів, позик; іноземні інвестиції на території України та інші.

Основними інструментами адміністративних методів управління є ліцензування і квотування товарів, заборона окремих видів експорту та імпорту товарів, застосування спеціальних імпорتنих процедур та спеціальних правових режимів, заходи проти недобросовісної конкуренції, розгляд спорів, що виникають у процесі зовнішньоекономічної діяльності.

Ліцензія - дозвіл на експорт (імпорт) товару з визначенням його загального обсягу.

Квота - граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати (імпортувати) протягом встановленого строку, та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях.

3. Ретроспектива теорій і концепцій управління ЗЕД та етапи її розвитку в Україні.

Узагальнення теоретичного матеріалу, що розглядає міжнародний бізнес в історичному аспекті, дає змогу виділити три основні етапи еволюції поглядів на зовнішньоекономічну діяльність.

- 1) Класичні описові концепції міжнародної торгівлі (до XIX ст. включно).**
- 2) Регулятивні теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності (середина 70-х років XX ст.).**
- 3) Сучасні концепції системного підходу до управління міжнародним бізнесом (кінець XX ст.).**

Крім часових меж, характерною особливістю етапів є різноманітне співвідношення між концепціями власне міжнародної торгівлі і міжнародного менеджменту.

На першому етапі менеджмент не відігравав помітної ролі, оскільки сам предмет почав формуватися наприкінці XIX ст. Як відомо, розвиток економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо та ін.) більш ніж на два століття випередив теорію менеджменту (Ф. Тейлор, А. Файоль та ін.). Та й особливої необхідності використовувати менеджмент для міжнародних

торгових операцій на першому етапі не було. Практичний досвід, здоровий глузд, стійкі традиції і торговельні звичаї — ось основні інструменти, що забезпечували невеликий обсяг міжнародної торгівлі.

Відмітною рисою другого етапу є активне втручання держав у міжнародні ділові операції. Значною мірою на це вплинули дві світові війни і розкол світу на дві протилежні соціально-економічні системи. Природно, що кожна з них вдавалася до активного використання держави як важливого інструмента реалізації своїх інтересів у сфері міжнародного бізнесу. На цьому етапі різко зросла роль менеджменту на рівні держав. Міжнародні ділові операції стали об'єктом ретельного планування. Для забезпечення успіху цих операцій обидві системи створюють різноманітні державні та міжнародні інститути. Обидві системи в цей період реалізували низку значних міжнародних планів і програм. Східні країни втілювали плани соціалістичної економічної інтеграції (створення Ради економічної взаємодопомоги та ін.). Західні країни реалізували в Європі план Маршалла, у Японії план Макартура, створили Європейський Союз, ряд інших міжнародних об'єднань.

Особливістю третього, сучасного, етапу розвитку управління зовнішньоекономічною діяльністю є усунення соціально-політичного протистояння двох систем у сфері міжнародного бізнесу. Нині різко зростає роль корпоративного менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності. Багато західних компаній активно проводять ділові операції в постсоціалістичних країнах, у тому числі в Україні. З іншого боку, багато українських підприємств активно діють на зовнішніх ринках. Саме корпоративний менеджмент міжнародних компаній стає вирішальним чинником розвитку міжнародного бізнесу і розширення зовнішньоекономічної діяльності.

Розглянемо деякі з найбільш популярних теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю на кожному з етапів еволюції економічних поглядів.

✓ **Класичні концепції міжнародної торгівлі**

Меркантилізм. Очевидно, першою систематизованою теорією міжнародної торгівлі можна вважати меркантилізм, хоча вона не має конкретного автора. Однак у цієї теорії є багато підтверджень, що свідчать про її панування в період з XVI до XVIII ст. включно. Вона базувалася на двох положеннях:

- багатство країни визначається володінням певними цінностями, як правило, золотом;

• для зростання добробуту свого населення держава повинна більше експортувати, ніж імпортувати, і в такому разі вона одержить вартість активного сальдо торгового балансу у вигляді золота, що надходить із країн, які мають дефіцит торгового балансу. Для цього необхідні державна монополія на торгівлю, введення обмежень на велику частину імпорту і надання субсидій більшій частині експортних виробництв.

Термінологія часів меркантилістської епохи збереглася донині: термін "активний торговий баланс", наприклад, все ще використовується для позначення того, що країна експортує більше, ніж імпортує; "пасивний торговий баланс" вказує на дефіцит останнього. Багато хто ці терміни вживає, по суті, неправильно: наприклад, слово "активний" (сприятливий) означає вигоду, а "пасивний" (несприятливий) вказує на збитки. В дійсності не обов'язково мати активне сальдо торгового балансу, як не обов'язково збитковим є його дефіцит. Якщо країна має активне сальдо або активний торговий баланс протягом певного періоду, вона одержує товари і послуги за меншу вартість, ніж вивозить за свої межі. У період меркантилізму різниця відшкодовувалася за рахунок переказу золота, а сьогодні вона компенсується наданням кредиту країні з дефіцитним платіжним балансом. Якщо кредит не погашається повністю, то так званий активний торговий баланс може фактично бути не вигідним для країни з активним сальдо.

Останнім часом термін "неомеркантилізм" вживається щодо країн, які намагаються мати активний торговий баланс для досягнення певної соціальної або політичної мети. Наприклад, країна може докладати зусиль для досягнення повної зайнятості, виробляючи продукцію понад норму, яку диктує попит всередині країни, і вивозячи надлишок за її межі. Або країна, можливо, намагається зберегти політичний вплив у якомусь регіоні, постачаючи туди більше товарів, ніж одержує звідти.

Теорія абсолютної переваги А. Сміта. Вперше політику фри-тредерства визначив А. Сміт при обґрунтуванні ним "теорії порівняльних переваг". А. Сміт доводив, що "обмін сприятливий для кожної країни; кожна країна знаходить у ньому абсолютну перевагу". Аналіз, здійснений Адамом Смітом, став вихідною точкою класичної теорії, що слугує основою для усіх видів політики вільної торгівлі.

Викладена в роботі "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 р.) економічна система А. Сміта будувалася на тому, що більш низькі витрати виробництва товару однієї нації, порівняно з витратами виробництва цього ж товару іншої нації, означають її абсолютну перевагу. Отже, якщо одна нація має абсолютну перевагу у виробництві одного певного товару, а інша — другого, то кожна може спеціалізуватися у виробництві й торгівлі таким товаром, витрати виробництва якого найменші.

Проте, продовжуючи ці міркування до кінця, можна дійти висновку: якщо країна може знайти за кордоном усе, що потрібно, за меншу ціну і без обмежень, то в її інтересах одержувати за кордоном все. А чи вироблятиме щось вона сама для продажу? Ніщо цього не гарантує. Але яким чином вона розраховуватиметься за те, що купуватиме? Отже, теорія абсолютної переваги заводить у безвихідь.

Теорія відносної переваги Д. Рікардо — Р. Торренса.

Р. Торренс у "Нарисах про зовнішню торгівлю зерном" (1815 р.), а також Д. Рікардо в дослідженні "Початок політичної економії й оподаткування" (1817 р.) виводять класичну теорію з безвиході. Вони показують, у яких межах можливий та бажаний обмін між двома країнами, виділяючи критерії міжнародної спеціалізації. В інтересах кожної країни — спеціалізуватися на виробництві, в якому вона має найбільшу перевагу або найменшу слабкість і для якого відносна вигода є найбільшою. Їхні міркування набули відображення в так званому принципі, або теорії, порівняльних переваг.

Д. Рікардо показав, що міжнародний обмін можливий і бажаний в інтересах усіх країн. Він визначив ту цінову зону, всередині якої обмін вигідний для кожного. За допомогою хрестоматійного прикладу торгівлі сукном і вином між Англією і Португалією Д. Рікардо запропонував три варіанти міжнародної торгівлі:

а) рівне співвідношення витрат на виробництво двох видів товарів між двома країнами — у торгівлі немає стимулу;

б) співвідношення витрат, за якого одна з країн має абсолютну перевагу у виробництві одного з видів товарів — тут торгівля можлива з урахуванням абсолютних переваг;

в) співвідношення витрат, за якого кожна з країн має відносну перевагу у виробництві одного з видів товарів — у такому разі обидві сторони зацікавлені торгувати внаслідок порівняльних переваг.

Теорія міжнародної вартості Дж.С. Мілля. Джон Стюарт Мілля у своїй роботі "Основи політичної економії" (1844 р.) показав, за якою ціною здійснюється обмін. За Міллем, ціна обміну встановлюється за законом попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дає змогу оплачувати сукупність її імпорту. Цей закон міжнародної вартості, або "теорія міжнародної вартості", — важлива заслуга Дж.С. Мілля. Теорія міжнародної вартості доводить, що існує ціна, яка оптимізує обмін товарів між країнами. Ця ринкова ціна залежить від попиту і пропозиції. На думку сучасного американського економіста Д. Чіпмена, цей закон — "одне з найбільших досягнень людського інтелекту". Той факт, що робота здобула визнання лише через 100 років, Д. Чіпмен пояснював тим, що "цей закон був занадто великим відкриттям для свого часу".

Запропоновані Дж.С. Міллем закони міжнародної конкуренції зводяться, в основному, до двох найважливіших положень. Перше: природне прагнення до міжнародної виробничої спеціалізації веде до встановлення рівноваги у вигодах, одержуваних від цієї спеціалізації. Друге: умови повної або часткової спеціалізації визначаються нерівністю в прибутках, одержуваних від виробництва. Можливості повної виробничої спеціалізації залежать від еластичності заміни в споживанні, що існує між виробленими товарами і тенденцією до відносного вирівнювання абсолютних вигід держав, що беруть участь у міжнародному обміні.

✓ Регулятивні теорії розвитку

Теорія Хекшера — Оліна. Основи сучасних уявлень про те, чим визначаються напрями і структура міжнародних торгових потоків, заклали шведські вчені-економісти Елі Хекшер і Бертіль Олін. Вони висунули теорію "вирівнювання цін на чинники виробництва", сутність якої полягає в тому, що національні виробничі розходження визначаються різною кількістю чинників виробництва — працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою в тих або інших товарах.

У 1948 р. американські економісти П. Самуельсон і В. Столпер удосконалили теорію Хекшера — Оліна, запропонувавши свою: у разі однорідності чинників виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну чинників виробництва між країнами.

У концепціях, що ґрунтуються на моделі Д. Рікардо з доповненнями Е. Хекшера, Б. Оліна і П. Самуельсона, торгівля розглядається не просто як взаємовигідний обмін, але і як засіб, за допомогою якого можна скоротити розрив на рівні розвитку між країнами.

Парадокс Леонтьєва. Подальшого розвитку теорія зовнішньої торгівлі набула у роботі американського економіста В. Леонтьєва під назвою "Парадокс Леонтьєва". Сутність парадокса полягає в тому, що, використовуючи теорію Хекшера — Оліна, В. Леонтьєв показав: американська економіка повоєнного періоду спеціалізувалася на тих видах виробництва, що потребували відносно більше роботи, ніж капіталу. Іншими словами, американський експорт, порівняно з імпортом, більш трудомісткий і менш капіталомісткий. Цей висновок суперечив усім уявленням про економіку США, що були раніше. На загальну думку, вона завжди характеризувалася надлишком капіталу і відповідно до теорії Хекшера — Оліна можна було очікувати, що США експортують, а не імпортують ви-сококапіталомісткі товари.

У наступні роки економісти з різних країн багато дискутували з приводу "парадокса Леонтьєва". Завдяки цьому теорія "порівняльних переваг" набула подальшого розвитку. Вона стала включати поняття

технічного прогресу і нерівномірності його розподілу, позафірмової економії засобів, різниці між країнами в заробітній платі та ін.

Кейнсіанство. На початку 30-х років ХХ ст. Дж.М. Кейнс створив свою теорію управління національною економікою, включаючи і зовнішню торгівлю. Підсумкова праця Дж.М. Кейнса "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" (1936 р.) стала фундаментом сучасної економічної думки і практики. У подальших роботах було доведено, що інтернаціоналізація господарського життя і взаємозалежність стали всеосяжним процесом і роль зовнішньоекономічних зв'язків як чинника зростання і розвитку значно зростає. Саме в цей період узгодження національної зовнішньоекономічної політики і її координація на багатосторонній основі набули особливого значення для справи стабільності й економічного зростання.

Участь країни в міжнародному поділі праці, з одного боку, і забезпечення її міжнародної економічної безпеки, — з іншого, є стратегічними напрямками управління зовнішньоекономічною сферою країни.

Монетаризм був реалізований у практиці державного регулювання на початку 80-х років ХХ ст. Інтелектуальним лідером мо-нетаристів став професор Чиказького університету Мілтон Фрідман.

Головні відмінності між кейнсіанством і монетаризмом полягають: а) у підході до визначення чинників, що впливають на зміну сукупності попиту (кейнсіанці вважають, що сукупний попит формується під впливом різноманітних чинників, а монетаристи головним чинником вважають пропозицію грошей); б) у трактуванні ролі держави (кейнсіанці виступають за більш широке втручання останньої в економіку, монетаристи дотримуються протилежної думки, обстоюючи дерегулювання).

На початку 80-х років ХХ ст. монетаристські концепції було використано для подолання структурної кризи у світовій економіці й вже сформованої взаємозалежності між країнами. Структурні реформи і макроекономічна адаптація, проведені спочатку в США, а потім і в Західній Європі, мали на меті дерегулювання в макро- і зовнішньоекономічній сфері на національному рівні, зсув у бік міжнародних механізмів конкуренції та регулювання і, у зв'язку з цим, перехід до більш ліберальних і "демократичних" форм управління фінансовими і монетарними важелями з одночасним здійсненням координації внутрішньої макроекономічної політики і попиту.

Такий підхід, застосований на практиці американською адміністрацією президента Р. Рейгана на початку 80-х років ХХ ст., а потім і в Західній Європі, дав змогу перебороти стагфляційний процес, що затягнувся, створити нову систему, яка сприяє зростанню регулювання світогосподарських зв'язків монетарними засобами, враховує реалії

національних суверенітетів, дає можливість уникнути надмірної національної директивності.

Структурні реформи і макроекономічна адаптація стали стрижнем Стратегії на чотири десятиліття розвитку ООН, обговореної і прийнятої в 1990 р. XVIII Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН. Делегація України зробила значний внесок у розробку, узгодження і прийняття підсумкового документа "Декларації про Стратегію на чотири десятиліття розвитку ООН".

Теорія зовнішньоторговельного мультиплікатора набула поширення в західних дослідженнях з проблем міжнародної торгівлі. Відповідно до цієї теорії, ефект впливу зовнішньої торгівлі (зокрема експорту) на динаміку зростання національного доходу, рівень зайнятості, споживання й інвестиційну активність характеризується для кожної країни цілком визначеними кількісними залежностями і може бути розрахований і виражений у вигляді визначеного коефіцієнта-мультиплікатора (множника). Спочатку експортні замовлення безпосередньо збільшують випуск продукції, отже, і заробітну плату в галузях, що виконують ці замовлення. А потім починають зростати вторинні споживчі витрати.

✓ Сучасні концепції міжнародної торгівлі

З другої половини XX століття, коли міжнародний обмін набуває "вибухового характеру", світова торгівля починає розвиватися високими темпами. В період 1950—1994 рр. світовий торговий обіг зріс у 14 разів. За оцінками західних спеціалістів, період між 1950 і 1970 рр. можна охарактеризувати як "золоті часи" у розвитку міжнародної торгівлі. Саме тоді було досягнуто щорічного 7-відсоткового зростання світового експорту. Проте вже в 70-ті роки XX ст. він знизився до 5 %, ще більше скоротився у 80-ті роки. Наприкінці 80-х років світовий експорт продемонстрував помітне поживлення (до 8,5 % у 1988 р.). Після явного спаду на початку 90-х у середині 90-х років він знову набирає високих темпів.

Природно, що зазначені зміни сприяли появі сучасних поглядів на управління міжнародним бізнесом. Вони належать не окремим групам дослідників, а представникам вищого менеджменту провідних транснаціональних корпорацій. Як основний виділяється ресурсний підхід. Оскільки компанії мають у своєму розпорядженні обмежені ресурси, вони

повинні вирішити, використовувати їх усередині країни чи на міжнародному рівні. Переконавшись, що можливості на міжнародному ринку можуть виявитися більшими, ніж на вітчизняному, компанії спрямовують свої ресурси в закордонний сектор. Тому, щоб зрозуміти, чому все ж проводяться торгові операції, необхідно визначити, які вигоди одержують окремі підприємства.

Концепція експортних можливостей включає чотири підходи.

1) Використання надлишкових потужностей. Часто компанії мають у своєму розпорядженні виробничі потужності в поточному або довгостроковому періодах, що не користуються адекватним внутрішнім попитом. Це можуть бути розвідані запаси природних ресурсів чи конкретні потужності для виробництва визначеної продукції, які важко переключити на виробництво інших товарів, що мають, можливо, відповідний внутрішній попит.

Разом з тим малі країни прагнуть торгувати набагато ширше, ніж великі. Одна з причин полягає в тому, що технологія виробничого процесу може дозволити фірмі рентабельно випускати продукцію тільки при багатосерійному виробництві, у більших обсягах, ніж це потрібно для задоволення попиту у своїй країні. Для прикладу візьмемо автомобільну промисловість: у "Вольво" потреба експорту з невеличкого шведського ринку значно більша, ніж у "Дженерал моторе" зі значного американського.

2) Зменшення витрат виробництва. Дослідження показали: компанії можуть зменшувати свої витрати на 20—30 % тоді, коли подвоюється випуск продукції; це явище відоме як "крива акумулювання досвіду" (*experience curve*). Наприклад, якщо ми візьмемо 20-відсоткове зменшення витрат виробництва і початкову вартість у 100 дол. на одиницю продукції, то собівартість другої одиниці продукції буде дорівнювати 80 дол., четвертої — 64 дол. І т. ін. Зменшення може бути пов'язане з декількома чинниками:

покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції; підвищенням ефективності за рахунок досвіду, набутого при виробництві великих партій продукції; масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їх значними партіями. Тому очевидно, що лідер ринку може одержати переваги стосовно зменшення витрат виробництва над своїми конкурентами. Одним із засобів збільшення випуску продукції компанією є визначення ринку з глобального, а не внутрішньодержавного погляду.

3) Підвищення прибутковості. Виробник може за певних умов продавати ту саму продукцію з більшою вигодою за кордоном, ніж у себе вдома. Це може бути пов'язано з відмінністю конкурентного середовища

на закордонному ринку від вітчизняного, тому що там товар перебуває на іншому етапі життєвого циклу. Таким чином, етап зрілості всередині країни може привести до зниження внутрішніх цін, тоді як етап зростання за кордоном може звести нанівець актуальність зниження цін. Підвищення прибутковості може також відбуватися у зв'язку з розходженнями всередині країни і за кордоном державних заходів, які впливають на прибутковість (наприклад, розходженнями в оподатковуванні прибутків або регулюванні цін).

4) Розподіл ризику. Виводячи збут за межі ринку тільки однієї країни, виробник має можливість зводити до мінімуму коливання попиту, оскільки цикли ділової активності країн перебувають у різних фазах, а ті самі товари перебувають на різних етапах життєвого циклу. Ще один чинник розподілу ризику за допомогою експорту полягає в тому, що виробник зможе залучити більше клієнтів, зменшуючи свою вразливість у разі втрати якогось одного чи декількох клієнтів.

Концепція імпортерських можливостей. Імпульс до участі в торгівлі може надійти або від експортера, або від імпортера. У будь-якому разі мають бути як продавець, так і покупець. Імпульс від імпортера полягає в тому, що фірма шукає дешевші й високоякісні сировинні та інші комплектуючі матеріали, готові вироби, щоб використовувати їх на своїх виробничих підприємствах. Або вона може активно шукати нові товари, розроблені за кордоном, щоб доповнити наявні асортиментні групи. Це дасть можливість компанії більше продукції запропонувати на продаж, а імпортеру — використовувати надлишкові потужності своєї торгово-розподільчої мережі.

Якщо міжнародні постачання сировини, матеріалів і комплектуючих зменшують витрати виробництва чи підвищують якість готових виробів, то компанія, що їх закупає, має більшу стійкість проти конкуренції з боку імпортованих готових виробів або сама може більш ефективно конкурувати на експортних ринках. Автомобільна промисловість подає приклад глобальної конкуренції, що залежить від субпідрядників, у тому числі іноземних, у напрямку зменшення витрат виробництва.

Імпортер, як і експортер, має можливість розподілити свої операційні ризики. Розширюючи коло постачальників, фірма буде менше залежати від диктату або долі єдиного постачальника. В США, наприклад, багато значних споживачів, зокрема автомобільна промисловість, диверсифікували свої закупівлі сталі із залученням європейських і японських постачальників. Ця стратегія знизила ризик недостатнього постачання американської автомобільної промисловості у разі виникнення страйку серед сталеливарників США, але одночасно посилила проблеми в сталеливарній промисловості країни.

На думку ряду спеціалістів, поняття "зовнішньоекономічна діяльність" (ЗЕД) з'явилося в Україні з початком економічної реформи, в 1987 р. Одним з центральних напрямків даної економічної реформи була децентралізація зовнішньої торгівлі, надання підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішній ринок і стимулювання розвитку ЗЕД на рівні господарських суб'єктів.

В результаті проведення економічних реформ в зовнішній сфері сформувався два поняття: **"зовнішньоекономічні зв'язки"** і **"зовнішньоекономічна діяльність"** (ЗЕД).

На відміну від ЗЕЗ, які являють собою різні форми, засоби і методи зовнішньоекономічних відносин між країнами, ЗЕД висвітлює зовнішньоекономічну діяльність на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств, об'єднань і т.д.). ЗЕД можна визначити як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях.

Виділяють три етапи розвитку ЗЕД в Україні.

Перший (1918-1987 р.) — радянські роки, зокрема, післявоєнні і, особливо, десятиріччя до перебудови.

Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались по-різному: в роки "холодної" війни менш інтенсивно, а пізніше більш інтенсивно. Але в цілому об'єм зовнішнього торгового обігу постійно збільшується. Так, в 1960 р. він складає 10 млрд. карбованців, в 1970 — 22 млрд., в 1980 р. — 91 млрд., в 1985 — 145 млрд. карбованців.

Проте, в середині 80-х років темпи росту зовнішньоторгового обігу Союзу почали різко знижуватись. До цього часу в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків СРСР та інших соціалістичних країн з'явилися ще інші негативні фактори:

- відстала стратегія і структура зовнішньоторгового обігу, його переважно сировинна направленість;
- незадовільне використання експортного потенціалу переробної промисловості, особливо, машинобудування;

- нераціональний характер імпорту: в країну ввозився дуже широкий асортимент продукції, яку можна було виробляти і на вітчизняних підприємствах;
- недостатнє використання нових форм зовнішньоекономічних зв'язків, основною формою міжнародного економічного співробітництва була зовнішня торгівля, а такі нові форми як міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва, прямі зв'язки, компенсаційні угоди, ліцензійна торгівля та інші мали незначний розвиток;
- спостерігалась недооцінка ролі ЗЕЗ як фактора економічного росту;
- відчуження безпосередніх виробників від зовнішніх ринків.

Підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки. Всі питання (замовлення на експорт, закордонні закупки та ін.) знаходились у віданні держави та її органів, що максимально знижувало зацікавленість виробників у розвитку експортної продукції, покращення її якості і технічних характеристик.

Багато із названих негативних факторів були зумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, враховуючи зовнішньоекономічні зв'язки. В умовах екстенсивного росту головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якість продукції, її конкурентоздатність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно впливало на соціально-економічний розвиток країни.

Другий етап (1987-1991 рр.) — роки перебудови економіки, в тому числі ЗЕЗ в Україні в складі СРСР. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. В цей період вирішуються два основних завдання:

1. Розширення прав міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, установа прямих зв'язків, розвитку виробничої і науково-технічної кооперації.
2. Подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення даних завдань. Особливо треба відзначити постанову "Про дальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних та інших суспільних об'єднань і організацій" від 12.12.88 р., у відповідності з яким всі підприємства отримали право виходу на зовнішній ринок. Велику увагу на даному етапі приділяється перебудові зовнішньоторгівельного апарату на рівні підприємств, регіонів і країни в цілому. Створюється нова система державного регулювання ЗЕД. Проте її формування не завжди мало поступальний рух. Підприємства, що одержали право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним

досвідом ведення експортно-імпортних операцій, достатніми знаннями в галузі ділових відносин і етиці міжнародного бізнесу.

Третій етап (1991 р. до даного часу). Період реформування і розвитку ЗЕД і її управління в Україні як суверенній державі. Вступ країни на шлях самостійного розвитку вимагало вироблення нової концепції ЗЕЗ з урахуванням проведення Україною самостійної зовнішньоекономічної політики.

Суть прийнятої на початковому етапі концепції полягала:

- в розвитку активного співробітництва з країнами дальнього зарубіжжя, входження у світовий інтеграційний процес;
- удосконалення і подальший розвиток економічних зв'язків з країнами ближнього зарубіжжя, переведення їх на ринкові відносини.

На даному етапі ЗЕД надається ще більшого значення. Вона розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. В цей період був прийнятий ряд важливих законодавчих актів, зокрема Закони України "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про єдиний митний тариф". "Про режим іноземного інвестування", Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" та ін.

За цей період значно збільшилось число суб'єктів, що здійснюють ЗЕД, зріс обсяг зовнішньоторгового обігу, розширилася географія зовнішньоекономічних зв'язків. Наприклад, в 1999р. Україна вела торгівлю зі 190 країнами світу. При цьому обсяг експорту склав 12,7млрд. дол., а імпорту 14,7млрд.дол. Найбільший обсяг експорту склав: в Росію (23% загального обсягу експорту), Китай (5,8%). Туреччину (5,5%), Німеччину (5,7%), США (4%). Найбільший об'єм імпорту був із Росії (48.1%), Німеччини (8,6%), США (4%), Польщі (3,3%), Італії (2,8%) і т.д.

Проте в організації й управлінні ЗЕД в Україні залишається ще багато невирішених проблем. Структура зовнішньоторгового обігу як і раніше має переважно сировинний характер, все ще нераціональним є імпорт, недостатньо ефективно функціонують СП з іноземним капіталом. Великої уваги вимагають і такі питання, як створення стабільної правової бази,

сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато інших.