

**ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

РУСАК Д. М.

**ІНСТИТУЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ
ПОЛІТИКИ**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

1-е видання

Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей

КИЇВ – 2013

УДК 339.9
ББК 65.58

*Рекомендовано кафедрою світового господарства і
міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Протокол № 4 від 20 листопада 2013 року*

Рецензенти:

Дудченко М. А., доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Державного університету телекомунікацій

Дикий О. В., доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Русак Д. М.

Інституції міжнародної економічної політики: навчальний посібник / Д. М. Русак. – К.: ІМВ, 2013. – 221 с.

У навчальному посібнику розглядаються інституції глобального, регіонального та галузевого характеру, що формують міжнародну економічну політику. Висвітлюються напрями і форми впливу регіональних та глобальних інституцій на взаємозв'язки між державами, розглядаються структура, цілі та економічні функції цих інституцій, аналізуються проблеми розвитку нових інституційних форм з функціями глобального управління.

Навчальний посібник відповідає структурі і змісту програми курсу «Інституції міжнародної економічної політики» для студентів, які навчаються за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини».

Матеріал навчального посібника викладається в контексті інституційних теорій, на які опираються в своїй діяльності міжнародні економічні організації, а також використовується конкретний практичний матеріал, що характеризує роботу конкретних інституцій.

ISBN 978-966-

© Русак Д. М., 2013

© Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, 2013.

ЗМІСТ

	Стор.
Вступ	6
Розділ 1. Економічні інтереси та формування міжнародної економічної політики	7
1.1. Сутність та функції інституцій міжнародної економічної політики	7
1.2. Умови створення та роль міжнародних економічних організацій у розвитку світового господарства	10
1.3. Становлення нових глобальних форм управління міжнародною економічною політикою	19
Контрольні запитання	26
Контрольні завдання	26
Розділ 2. Глобальні міждержавні інституції міжнародної економічної політики	27
2.1. Глобальні міждержавні інституції регулювання валютно-фінансових відносин	27
2.2. Становлення інституційної системи СОТ	45
2.3. Вплив економічної політики СОТ на макроекономічні зміни в країнах-членах (на прикладі України)	58
2.4. Вплив глобальних міждержавних інституцій на економічні процеси в окремих країнах (на прикладі діяльності ОЕСР, МВФ, СОТ, СБ)	65
Контрольні запитання	77
Контрольні завдання	78
Розділ 3. Координація та формування спільної економічної політики наднаціональними інституціями в межах інтеграційних угруповань	79
3.1. Регіоналізація світового господарства і міжнародної економічної політики в умовах глобальної фази розвитку	79
3.2. Регіональні рівні управління економічною політикою	85
3.3. Просторові зрушення у світовому господарстві в умовах зростання глобальної регіоналізації	96
3.4. Регіональні банки розвитку як складова системи регіональних міждержавних організацій	105
Контрольні запитання	115
Контрольні завдання	115

Розділ 4.	Інституції економічної політики ЄС	116
4.1.	Формування наднаціональної економічної політики ЄС	116
4.2.	Інституційна система економічної політики ЄС	132
4.3.	Міжурядові інституції ЄС	145
	Контрольні запитання	150
	Контрольні завдання	150
Розділ 5.	Недержавні міжнародні інституції міжнародної економічної політики	151
5.1.	Міжнародні організації недержавних структур	151
5.2.	Співтовариство всесвітніх міжбанківських телекомунікацій	165
5.3.	Транснаціональні інституційні організації	167
	Контрольні запитання	173
	Контрольні завдання	173
Розділ 6.	Неформальні міжнародні інституції міжнародної економічної політики	174
6.1.	Неформальні координуючі організації	174
6.2.	Неформальні організації групи країн (G8 та G20)	178
6.3.	Неформальні міждержавні об'єднання БРІКС та ШОС	193
	Контрольні запитання	200
	Контрольні завдання	200
	Додатки	201
	Література	211

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АТЕС – Форум організації Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва
БАГІ – Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій
ЕКОФІН – Рада міністрів економіки та фінансів країн-членів ЄС
ЄБРР – Європейський банк реконструкції і розвитку
ЄВС – Європейська валютна система
ЄЕС – Європейське економічне співтовариство
ЄПС – Європейський платіжний союз
ЄСЦБ – Європейська система центральних банків
ЄЦБ – Європейський центральний банк
МАБР – Міжамериканський банк розвитку
МАР – Міжнародна асоціація розвитку
МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку
МВФ – Міжнародний валютний фонд
МТО – Міжнародну організацію з торгівлі та зайнятості
МТС – Міжнародний телеграфний союз
МФК – Міжнародна фінансова корпорація
МЦВІС – Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ОЄЕС – Організація європейського економічного співробітництва
ОЧЕС – Організація Чорноморського економічного співробітництва
СОТ – Світова організація торгівлі
ФАО – Продовольча та сільськогосподарська організація ООН
ЧБТР – Чорноморський банк торгівлі та розвитку
ШОС – Шанхайська організація співробітництва

ASEAN – Association of Southeast Asian Nations
CA-RICOM – Caribbean Community
CAN – Comunidad Andina de Naciones
CCASG – Coopération Council for the Arab States of the Gulf
CEMAC – Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale
EAEC – Eurasian Economic Community
EBF – European Banking Federation
ECOWAS – Economic Community of West African States
ECU – European Currency Unit
EMF – European Monetary Fund
EMS – European Monetary System
EMU – Economic and Monetary Union
EURIMF – European coordination body on International Monetary Fund
ICSID – International Center for Settlement of Investment Disputes
IDA – International Development Association
IFC – The International Finance Corporation
MERCOSUR – Mercado Común del Sur
MIGA – Multilateral Investment Guarantee Agency
NASAA – North American Securities Administrators Association
OECS – Organisation of Eastern Caribbean States
SAARC – South Asian Association for Regional Coopération
SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
UEMOA – Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
WFE – World Federation of Exchanges

Вступ

Організаційне оформлення системи міждержавного регулювання економічних відносин між державами та групами держав залежить від розвитку інституцій міжнародної економічної політики, динамічний розвиток яких, в умовах глобалізації світових господарських зав'язків, потребує всебічного вивчення спеціалістами з міжнародних економічних відносин. Важливість глибокого вивчення цього напряму зумовлена дедалі ширшим залученням нашої країни (та інших перспективних країн, що розвиваються) до співпраці з інституціями, що впливають на формування міжнародної економічної політики та на міжнародні економічні відносини безпосередньо.

Навчальний посібник охоплює широке коло інституцій глобального, регіонального та галузевого характеру, що формують міжнародну економічну політику. Знайомить студентів з роллю та місцем цих провідних інституцій в регулюванні валютно-фінансових відносин, кредитної політики та міжнародної торгівлі. Матеріал навчального посібника викладається в контексті інституційних теорій, на які опираються в своїй діяльності міжнародні економічні організації, а також використовується конкретний практичний матеріал, що характеризує роботу конкретних інституцій.

Окремо в навчальному посібнику розглядається оцінка діяльності «Групи двадцяти» та «Групи восьми» щодо створення нових та розвитку існуючих форм глобального та регіонального колективного регулювання. Порівнюється ефективність цих інституцій в рамках функціонального аналізу, що дозволяє оцінити внесок «Групи двадцяти» та «Групи восьми» у розвиток нових форм узгодження та реалізації міжнародної економічної політики. Розглядається реалізація цими інституціями функцій глобального управління, включаючи підзвітність та виконання зобов'язань, а також взаємодію з іншими міжнародними інституціями.

Реформа зовнішньоекономічної сфери, що проводиться в Україні останнє десятиріччя, курс на економізацію дипломатичних відносин, нові геоекономічні та геополітичні інтеграційні вектори зумовлюють необхідність більш глибокої участі країни в діяльності провідних інституцій міжнародної економічної політики, що визначило необхідність та актуальність курсу «Інституції міжнародної економічної політики».

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ТА ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

1.1. СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ІНСТИТУЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Сучасні міжнародні економічні відносини являють собою складну систему, яка продовжує динамічно розвиватися. Сотні тисяч експортерів та імпортерів, інвесторів і позичальників, спекулянтів і арбітражерів щодня здійснюють операції у сфері торгівлі та міжнародних фінансів. Для того, щоб мільйони угод, які вони здійснюють, можна було б укласти з мінімальними витратами часу і грошей, а міжнародні економічні відносини в цілому розвивалися порівняно стабільно, рівномірно і передбачувано, функціонують інституції міжнародної економічної політики. Особливу роль відіграють інституції міжнародної економічної політики в умовах глобальних економічних та фінансових криз, таких як криза 1997-1998 рр. та криза 2007-2009 рр., так як для протидії дестабілізаційним процесам потрібні узгоджені зусилля широкого кола учасників міжнародних економічних відносин.

Інституційний розвиток міжнародної економічної політики відбувається під впливом взаємодії між інституціями та організаціями, коли саме перші визначають правила міжнародної економічної політики, а другі є суб'єктами міжнародних економічних відносин. Між інституціями та організаціями зберігається тісний історичний взаємозв'язок. Проте не всі економічні організації набувають інституційних рис. Такі організаційні фактори, як економічні, ідеологічні, політичні та соціальні відіграють більш важливу роль, аніж технічні, оскільки призводять до зміни інститутів, які, в свою чергу, суттєво впливають на розвиток економіки. Інституційні рамки здійснюють вирішальний вплив і на те, які саме організації виникають, як розвиваються і як впливають на економічний розвиток. Головна роль сучасних інституцій міжнародної економічної політики полягає у тому, щоб зменшити невизначеності в міжнародних економічних відносинах, визначити рамки еволюції світового господарства, забезпечити стабільність функціонування економіки в цілому та окремих галузей зокрема.

Зародкові форми міжнародної фінансової інфраструктури виникли одночасно з міжнародними фінансами. В XVII-XIX ст. банкірські дома і торгові посередники забезпечували здійснення міжнародних кредитних і торговельних угод. У міру розширення міжнародних фінансових відносин, все більше організацій набувало транснаціонального характеру, виникли міжнародні біржі, страхові компанії, платіжні системи. Зі зростанням масштабів міжнародних фінансів виникає необхідність в більш складних формах міжнародної фінансової інфраструктури. Впливу окремих банків, бірж, національних урядів вже було не достатньо для захисту своїх інтересів і забезпечення стабільного функціонування міжнародних фінансів. Тому в кінці XIX і на початку XX століття виникли нові форми міжнародної фінансової інфраструктури, засновані на співпраці урядів країн або їх недержавних

організації. Спершу це були неформальні об'єднання, міжнародні конференції, на яких здійснювалася координація зусиль при вирішенні конкретних проблем. З часом з'являються і формальні міжнародні організації, які діють на регулярній основі, що керуються статутом і стандартними процедурами прийняття рішень. До теперішнього часу в світі функціонує кілька сотень інституцій міжнародної економічної політики включно з міжнародними фінансовими організаціями: від Міжнародного валютного фонду, який так чи інакше впливає на фінанси всіх країн світу, до крихітних галузевих і субрегіональних об'єднань, які існують лише на папері.

Інституції міжнародної економічної політики можуть класифікуватися за різними ознаками. Найбільш загальний підхід полягає в їх класифікації за організаційною формою, коли серед організацій, що утворюють міжнародну фінансову інфраструктуру, виділяються:

- формальні міжнародні організації;
- неформальні міжнародні організації;
- транснаціональні організації.

До першої групи належать міжнародні організації, що засновані урядами або недержавними структурами різних країн у відповідності до міжнародної угоди, яка чітко визначає функції та повноваження створюваної організації, а також зобов'язання її членів. Ці організації, як правило, мають постійний штат співробітників, часто володіють мережею філій, дочірніх і допоміжних організацій. До цієї групи відносяться такі всім відомі організації, як Міжнародний валютний фонд і Міжнародний банк реконструкції та розвитку, СОТ. Повноваження, якими наділяють ці організації їх члени, дають формальним організаціям ефективні важелі впливу на міжнародні фінанси та міжнародну економічну політику. У той же час, подібні організації, будучи бюрократичними структурами, які засновані на формалізованих процедурах прийняття і реалізації рішень, часто характеризуються недостатньою гнучкістю. Узгодження позицій їх учасників та вироблення єдиного рішення може вимагати багато часу.

Неформальні організації, які найчастіше називають клубами (Паризький клуб, Базельський клуб), як правило, не мають не тільки статуту, але і постійного списку членів, являючи собою скоріше усталений механізм переговорів про координацію дій сторін, які зіткнулися з певною проблемою. Неформальні організації не мають виконавчих органів, а прийняті в них рішення реалізуються через координацію політики переговорів. Тому ці організації не пов'язані формальними процедурами і можуть бути дуже ефективними при вирішенні проблем, ставлення до яких однакове у всіх учасників переговорів, так як в цьому випадку рішення приймається швидко, а на його реалізацію працюють ресурси декількох країн або впливових компаній.

До третьої групи відносяться організації, що працюють на ринках декількох країн. Організації перших двох груп специфічні для міжнародних фінансових відносин. Організації ж третьої групи мають свої аналоги на національному рівні і відрізняються від них в основному масштабами

діяльності. Транснаціональний банк або страхова компанія керуються тими ж цілями і завданнями, що й національні, вони здійснюють ті ж операції. Специфіка їх діяльності визначається лише необхідністю враховувати особливості законодавства різних країн, кон'юнктури національних ринків і ін.

Організації, що належать до третьої групи досить різноманітні і їх подальша класифікація можлива лише за сферами діяльності (банки, біржі, страхові компанії і ін.). Серед організацій, що належать до двох перших груп, можна виділити й більш дрібні групи. Зокрема, в залежності від того, ким заснована організація і хто є її членами, можна виділити наступні групи міжнародних організацій:

- міждержавні організації;
- міжнародні організації державних органів;
- міжнародні організації недержавних органів;
- міжнародні організації зі змішаним членством.

До першої групи належать міжнародні організації, членами яких є держави, наприклад, СОТ, МВФ, ООН. Рішення, прийняті такими організаціями, обов'язкові для виконання всіма державними органами країн-членів. До цієї ж групи близькі й організації, членами яких, поряд з державами, є інші міждержавні організації (наприклад, Міжнародна група з протидії відмиванню грошей), тому що вони також є механізмом міждержавного співробітництва.

До другої групи належать міжнародні організації, які об'єднують державні органи (наприклад, Міжнародна організація комісій з цінних паперів). Рішення цих організацій, як правило, відносяться до вузькогалузевих питань і обов'язкові лише для відповідних державних органів. Однак в рамках окремої галузі вплив таких організацій може бути досить значним. До третьої групи відносяться організації, що об'єднують недержавні структури: компанії, банки або біржі (наприклад, Міжнародна асоціація учасників ринку капіталу). Ці організації виражають інтереси відповідної галузі: розробляють галузеві стандарти, лобіюють галузеві інтереси, займаються професійною освітою. Членами організацій четвертої групи можуть бути як державні, так і недержавні структури. Через розбіжності в цілях і методах своїх членів, такі організації, як правило, не дуже ефективні.

В залежності від географічного охоплення членів міжнародні організації поділяються на:

- глобальні організації;
- регіональні організації;
- субрегіональні організації;
- організації, що були створені не за географічною ознакою.

До першої групи належать організації, серед членів яких присутні представники більшості регіонів світу (наприклад, СОТ, МВФ). До другої групи належать організації, члени яких представляють один регіон (наприклад, Азіатський банк розвитку), до третьої групи – організації, члени яких належать до групи країн, розташованих в межах порівняно невеликої

території (наприклад, Північний інвестиційний банк). Регіональні і субрегіональні організації мають менші ресурси, ніж глобальні, але за рахунок регіональних особливостей вони часто діють більш ефективно.

До останньої групи відносяться організації, члени яких формуються за негеографічною ознакою (наприклад, за культурною або релігійною). Найчастіше такі організації характеризуються і певним ступенем географічної концентрації. Наприклад Співдружність країн, де розмовляють португальською мовою, включає в себе переважно країни Латинської Америки.

У залежності від виконуваних функцій інституції міжнародної економічної політики поділяються на:

- економічні;
- кредитно-фінансові;
- координуючі;
- сервісні.

До першої групи відносяться організації, що були створені на основі міжнародних угод, з метою уніфікації, регулювання та напрацювання спільних рішень у сфері міжнародних економічних відносин (СОТ, ОПЕК). До другої групи належать організації, основною функцією яких є акумуляція коштів та перерозподіл їх (як правило, у формі кредитів) між членами. Прикладом такої організації є Міжнародний банк реконструкції та розвитку. До третьої групи належать організації, що займаються координацією грошово-кредитної, зовнішньоторговельної чи бюджетної політики членів, розробкою галузевих стандартів (наприклад Банк міжнародних розрахунків). Нарешті, до четвертої групи відносяться організації, основною функцією яких є надання певних послуг (інформаційних, страхових, посередницьких і ін.), прикладом такої організації є Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів.

Багато організацій поєднують кілька функцій. В першу чергу це відноситься до формальних організацій, які, як і будь-які бюрократичні структури, схильні розширювати свою сферу компетенції. Однак, у більшості випадків, можна виділити основну функцію міжнародної організації.

1.2. УМОВИ СТВОРЕННЯ ТА РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Прообрази майбутніх інституцій міжнародної економічної політики виникли ще в стародавньому світі. Так, в VI столітті до н.е. в Стародавній Греції з'явилися перші постійні міжнародні об'єднання у вигляді спілок міст і громад або релігійно-політичних союзів племен і міст (наприклад, Дельфійсько-Фермопільська амфіктіонія). Ці союзи пом'якшували замкнутість стародавніх держав, створюючи умови для їх зближення. Наступним етапом розвитку міжнародних організацій стало створення економічних і митних об'єднань. Одним із перших таких об'єднань був Ганзейський союз – союз німецьких вільних міст в XIII - XVII століттях у Північній Європі для захисту торгівлі і купецтва від влади феодалів та розповсюдженого в той час піратства.

У XIX ст. був сформований Німецький митний союз, який відіграв важливу роль в освіті об'єднаної Німецької держави. Однією з перших міжурядових організацій в її класичному розумінні була Центральна комісія з судноплавства на Рейні чи Рейнська комісія, утворена в 1831 р.

Слід зауважити, що з середини XIX ст. і майже до середини XX ст. для інституційних форм не вживалося словосполучення «міжнародна організація». Його заміняли поняття «міжнародна унія» або «міжнародний адміністративний союз». У другій половині XX ст. виник цілий ряд спеціальних інституційних об'єднань держав, створених з метою міжнародного регулювання поштових зносин, залізничного транспорту, телеграфу, радіо, міжнародної охорони авторських прав в галузі науки, техніки, літератури та мистецтва, охорони здоров'я та ін. Одним із перших міжнародних адміністративних союзів став утворений на основі багатосторонньої Першої телеграфної Конвенції 1865 року Міжнародний телеграфний союз, згодом перетворений у Міжнародний союз електрозв'язку. У 1874 р. в Берні засновано Всесвітній поштовий союз. У 1875 в Парижі було засновано Міжнародний союз міри і ваги. Бернська конвенція 1886 р., якою було встановлено стандарти у відношенні ширини залізничної колії і властивостей рухомого складу, послужила основою для створення Міжнародного союзу залізничного транспорту. У 1883 р. було підписано Паризьку конвенцію з охорони промислової власності. У 1890 р. в Брюсселі було засновано Міжнародний Союз для систематизації і публікації митних тарифів.

Майже всі міжнародні адміністративні союзи того часу мали деякі спільні риси, зокрема в їх основі лежали багатосторонні конвенції, договори або угоди зазвичай безстрокового характеру, тобто розраховані на тривалий період час. Такі інституційні форми мали постійні установчі органи (бюро або комісії). Функції бюро, як правило, були обмежені суто інформаційними завданнями – збирати і публікувати відповідні матеріали, давати довідки, а також служити посередниками між державами-учасницями. Виняток становило бюро Міжнародного союзу залізничного транспорту, яке за бажанням сторін могло вирішувати непорозуміння між національними залізничними управліннями через напрацювання ряду рекомендацій стосовно суперечливих питань.

Таким чином, спроби регулювання міждержавних господарських питань економічного характеру на багатосторонній основі робилися вже на ранніх стадіях розвитку міжнародних економічних відносин. Об'єктивно передумовою цього була потреба в розробці спільних правил в галузі міжнародної торгівлі, транспорту, зв'язку, охорони авторських прав і ін., які б однаково приймалися і виконувалися членами сформованих організацій. Регулювання здійснювалося шляхом укладання міждержавних багатосторонніх угод, які з часом ставали все більш інституціоналізованими, набуваючи специфічних організаційних форм на базі всіма прийнятих правових норм, і охоплюючи при цьому все більше нових держав, зацікавлених у взаємодії з країнами-засновниками.

У сучасному розумінні інституції міжнародної економічної політики – це міжнародні економічні організації міждержавного співробітництва, що мають узгоджені цілі, компетенції, постійні органи та інструменти регулювання міжнародних економічних відносин. Характерним є те, що переважна частина рішень і резолюцій економічної політики носить рекомендаційний характер, а для набуття ними виконавчого характеру необхідне схвалення та ратифікація на рівні урядів чи законодавчих органів національних держав-членів.

Сучасні інституційні форми міжнародних економічних організацій почали формуватись в середині 40-х років ХХ століття. За задумом держав-переможниць у Другій світовій війні, повоєнна організація світу в політичній області повинна була опиратися на Організацію Об'єднаних Націй (ООН), а в економічній – на три спеціалізовані установи ООН: Світовий банк, Міжнародний валютний фонд і Міжнародну організацію з торгівлі та зайнятості (МТО). Багато з принципів так званої «недискримінації» і «ринкової ефективності», які знайшли відображення в угодах про створення даних організацій, виникали з положень Атлантичної хартії, підписаної США і Великобританією в серпні 1941 року. Три зазначені інституції були покликані створити міцну базу багатостороннього механізму регулювання світової економіки та міжнародної економічної політики. Перші два інститути дійсно були створені в результаті Бреттон-Вудської конференції 1944 року. Що стосується Міжнародної організації з торгівлі та зайнятості, яка мала бути сформована у 1946-1948 роках паралельно з МВФ та МБРР в якості провідної інституції з регулювання міжнародної економічної політики у післявоєнному світовому господарстві, то процес інституційного формування організації не був завершеним. Передбачалось, що ця організація буде входити в систему ООН. Статут МТО був розроблений на засіданнях Підготовчого комітету та був прийнятий на Конференції ООН в Гавані (Куба) у 1948 році. Більш ніж 50 держав підписали Статут МТО, проте США не ратифікували його та заблокували створення цієї організації. В жовтні 1947 року 23 держави домовились про застосування провідних положень Статуту МТО (зокрема, виписаних положень в Четвертій главі Статуту МТО) в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ-1947).

Коли до закінчення Другої світової війни залишалося близько року, проявилися досить жорсткі розбіжності на рівні держав-переможців у війні. Оскільки США понесли істотно менші втрати як людські, так і матеріальні, і їх територія не була залучена в арену військових дій, саме вони мали всі шанси претендувати на роль світового економічного лідера. Радянський Союз, зі свого боку, прийнявши всю тяжкість удару на себе та зазнавши величезних людських втрат (практично вся європейська територія країни лежала в руїнах), не без підстави вважав, що має всі підстави на рівноправне становище на світовій економічній арені в післявоєнний період. Однак ідеологічні суперечності країн-переможців перешкоджали більш глибокій організаційно-економічній взаємодії на міждержавному рівні. Крім того, США мали можливість за рахунок внутрішніх ресурсів та без нанесення істотної шкоди національному розвитку надавати економічну допомогу (план Маршала) у відновленні економік європейських країн,

а це відповідно посилювало фактичний вплив США на розвиток даних держав та прийняття ними економічних орієнтирів країни-донора. Радянський Союз, розширивши свою зону впливу на країни Центральної і Східної Європи, також направляв істотні ресурси на відновлення їх національних економік, але одночасно відбувалося привнесення в правлячі еліти країн ідеологічних постулатів соціалістичної системи господарювання, які органічно не сприймалися іншими країнами-переможницями Другої світової війни. Саме тому на скликаній міжнародній конференції панували, головним чином, економічні ідеї та економічні теорії, що мали розповсюдження в Сполучених Штатах і Великобританії. Вони коротко зводилися до наступного.

Для більшості англомовних політиків і економістів Велика депресія 30-х років ХХ століття була одним з головних пояснень причин Другої світової війни. Економічний спад, безробіття та падіння купівельної спроможності населення сприяли зростанню націоналізму і виходу на арену Європи авторитарних режимів. В умовах несприятливих ринків у 30-ті роки ХХ ст. деякі великі країни зробили спроби підтримати рівень свого національного доходу шляхом конкуруючих девальвацій, обмежень міжнародної торгівлі та конвертованості валют. Однак подібні заходи, як правило, не давали очікуваних результатів. Яскравим прикладом безглуздості протекціонізму в торгівлі в той час були жорсткі обмеження на ввезення товарів в США, прийняті на основі так званого акту Смута-Хоулі (1930 р.). Різке збільшення ввізних мит на більш ніж 20 тис. найменувань товарів призвело до превентивних заходів у торгових партнерів. У результаті імпорт в США знизився на 66%, а експорт – на 61%. Подібні заходи лише поглибили і подовжили кризу, скоротивши торгівлю, знизивши попит і зайнятість, протидіючи найбільш раціональному розподілу матеріальних і трудових ресурсів. Таким чином, торговий протекціонізм, міжнародні валютні потрясіння і тенденції до авторитаризму зіграли визначальну роль у поширенні, поглибленні і тривалості кризи. Це стало певним історичним уроком. Ось чому для забезпечення економічної безпеки та стабільності в світі, і задля уникнення ризиків та нових потрясінь світової економіки, постало питання забезпечення вільного руху товарів і капіталів в нових економічних умовах.

Перехід від традиційної моделі регулювання міжнародних економічних відносин, що спиралася головним чином на двосторонній формат взаємодії, до нової фази міжнародного партнерства розпочався відразу після закінчення Другої світової війни. Поступово утворилася ціла мережа міжнародних організацій, автономних по відношенню до держав і урядів, яким було делеговано частину повноважень з управління окремими сторонами економічного і політичного життя. Враховуючи фактор економічної еволюції світогосподарських зв'язків ХХ століття, сучасні інституції міжнародної економічної політики набувають нових форм з регулювання світового господарства на базі існуючих міжнародних економічних організацій, і визначаються як елементи системи міжнародних економічних відносин, що відіграють роль груп тиску на стан і розвиток цієї економічної системи в цілому, а не як елементи окремих форм міжнародних економічних відносин.

Сучасні інституції міжнародної економічної політики поділяються на урядові та неурядові. Неурядових інституцій за чисельністю удвічі більше, однак переважне значення в системі міжнародних економічних відносин мають урядові, найбільш відомі та впливові з яких створені під егідою ООН (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Організація економічного співробітництва та розвитку і ряд ін.). Інституціями міжнародної економічної політики також є економічні інтеграційні об'єднання, в рамках яких виникають прямі, тісні та багаточисельні зв'язки між економіками країн окремих регіонів і які включають в себе, в якості складових частин, економіки інтегруючих країн. До міжурядових міжнародних економічних організацій відносяться великі регіональні економічні організації (ЄС, СНД, НАФТА, АСЕАН та ін.).

Функції, які виконують міжурядові організації, можна розподілити на регулюючі, нормотворчі, контрольні та інформаційно-аналітичні. Регулююча діяльність базується на нормах міжнародного економічного права, які регулюють міжнародні економічні відносини головним чином на макроекономічному рівні. Міжнародні організації та держави-члени співпрацюють на основі багатосторонніх угод, завдяки яким створюються певні загальні правила, що дозволяють уникати конфліктів. В даний час чітко окреслилася тенденція до уніфікації правових режимів у багатьох галузях економічної діяльності, особливо в таких важливих, як торгівля і допуск на національну територію іноземних осіб. У ряді країн ратифіковані багатосторонні угоди автоматично стають частиною національного законодавства і мають переважну силу по відношенню до норм національного законодавства.

Однією з найважливіших функцій міждержавної взаємодії є нормотворчість. Норми і правила створюються при розробці та укладанні міжнародних угод і договорів та містять чіткі та конкретні формулювання. В залежності від кола учасників вони можуть бути двосторонніми, багатосторонніми (універсальними), а також угодами з обмеженим колом учасників (наприклад, регіональними). Їх виконання юридично обов'язкове, а порушення тягне за собою міжнародно-правову відповідальність. Функції інституцій міжнародної економічної політики з регулювання міжнародних господарських зв'язків мають певні обмеження, які обумовлені об'єктивними передумовами, іманентними сучасній системі міжнародних економічних відносин з одного боку та положеннями статуту організацій з іншого. Тим паче, з часом ці функції можуть зазнавати змін, а сфера їх здійснення – розширюватися. Це наслідки процесу глобалізації, висування завдання безперервної адаптації механізмів світогосподарського регулювання до реальної дійсності, що і формує нові інституційні форми на базі існуючих міжнародних економічних організацій.

Інституції міжнародної економічної політики умовно можна розділити на наступні групи:

- із вирішальними та дорадчими повноваженнями. Міжнародні організації, які мають повноваження приймати рішення, обов'язкові для суб'єктів, що до них входять (організації з вирішальними повноваженнями), створюються як державами, так і фірмами. Прикладами таких структур

являються Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі (СОТ), Лондонський клуб, Парижський клуб та ін. Членство в інституційній організації з вирішальними повноваженнями нерідко передбачає часткову передачу суверенітету країни на користь наднаціональних органів, що створюються в рамках таких об'єднань. Прикладом можуть слугувати економічні органи ЄС, Митного Союзу, ООН та інших об'єднань. Організації з дорадчими повноваженнями слугують в якості інструмента розробки найкращих заходів міжнародної економічної політики. Як приклад Велика вісімка (G8), Шанхайська організація співробітництва (ШОС), форум організації Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) та ін.:

- формальні та неформальні організації. Формальні організації пов'язують учасників установчими документами, договорами, формальними боргами та іншими юридичними документами (СОТ, ОПЕК). Неформальні – періодично чи постійно діючі наради державних діячів різноманітних країн. Прикладом є Велика вісімка та Давоський форум;

- за охопленням – глобальні, тобто охоплюючі всі країни світу (СОТ), регіональні (нарада країн АТЕС) та локальні організації (ШОС);

- за ступенем відкритості. Існують відкриті організації, до яких може приєднатися будь-яка країна, згодна із статутом та готова виконати деякі вимоги для членів (СОТ), обмежені, членство в яких обмежується будь-якими формальними ознаками, які притаманні його членам (ЄС, його членом може бути лише європейська країна), та закриті, членство в яких залежить не від бажання претендентів, а від рішення її членів (G8).

- за функціями – дорадчі, тобто створені для консультацій (G8), регулюючі, метою існування яких є напрацювання правил та рішень економічних проблем, керуючі (органи ЄС) та підтримуючі, тобто ті, що повинні забезпечувати стабільність в певних сферах (МВФ).

Інтенсивність і масштаб процесу переміщення повноважень на міждержавний рівень постійно наростають. З середини ХХ ст. до початку ХХІ ст. виникло близько трьох тисяч міжурядових організацій, що регулюють різні сфери економіки, політики, культури та екології. На додаток до них з'явилося безліч різноманітних неурядових міжнародних організацій. Серед неурядових міжнародних економічних організацій суттєва роль належить, наприклад, таким організаціям, як Всесвітня федерація профспілок, Міжнародна торговельна палата, Міжнародний союз електрозв'язку і ряд інших. Протягом ХХ століття спостерігалось наростаюче збільшення числа міжнародних економічних організацій. Це пояснюється прискоренням науково-технічного прогресу, розширенням і ускладненням господарських зв'язків, розвитком інтеграційних та глобалізаційних процесів. І саме в контексті головної функції узгодженого тиску на хід розвитку світових господарських зв'язків та формування міжнародної економічної політики міжнародні неурядові економічні організації починають відігравати в цьому розвитку інституційну роль, що стає додатковим чинником глобалізації світової економіки.

Сучасні міжнародні економічні організації функціонують понад півстоліття і пройшли у своєму розвитку через кілька етапів. На кожному з них під впливом змін у геополітичній і міжнародній економічній обстановці відбувалися еволюційні зміни структур і функцій цих організацій, удосконалювалися механізми міждержавного регулювання тих чи інших сфер взаємодії держав і господарюючих суб'єктів. До кінця ХХ ст. у світі склалася досить повна система міжнародних організацій. У центрі цієї інституційної системи знаходиться найбільш представницька з універсальних організацій – Організація Об'єднаних Націй з її численними спеціалізованими установами.

Роботу економічних організацій в рамках ООН направляє Економічна і соціальна рада (ЕКОСОП). В її сферу діяльності входить широке коло економічних і соціальних питань, таких як стан і розвиток міжнародної торгівлі, охорона навколишнього середовища, демографічна та продовольча ситуація в світі, мобілізація та використання фінансових ресурсів, регіональне співробітництво, підготовка фундаментальних оглядів та аналітичних матеріалів. Важливим напрямком діяльності є підготовка програмних соціально-економічних документів – міжнародних стратегій розвитку ООН на десятирічні періоди і аналіз їх виконання.

Під керівництвом ЕКОСОП функціонують регіональні економічні комісії, Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Програми розвитку ООН (ПРООН), Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО), Міжнародна організація праці (МОП), Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО) та ін. На регіональному рівні виділяються такі організації, як Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Азіатський банк розвитку (АзБР) та Міжамериканський банк розвитку (МБР). У питаннях глобалізації і породжуваних нею проблемах активну роль прагне грати ПРООН. Зокрема, цією організацією було підготовлено доповідь про вплив глобалізації на споживання в світі та подолання нерівності в цій сфері. Важливим внеском у гуманізацію глобальних процесів стала концепція людського розвитку, представлена у доповіді «Глобалізація з людським обличчям». У різний час організація виступала з пропозиціями по створенню масштабних програм для країн, що розвиваються, а також нових інституційних структур, таких як Глобальний фонд гуманітарної допомоги, Рада економічної безпеки та ін. Цікаво, що у зв'язку із світовою фінансовою кризою 2008 року ідея створення останньої стала знову наполегливо обговорюватися.

Разом з тим, при загальній позитивній ролі всієї системи економічних інститутів ООН, реальним інструментом регулювання світогосподарських зв'язків вони не стали. Незважаючи на свою універсальність, ООН і її органи, в тому числі функціонуючі під керівництвом ЕКОСОП, завжди в більшій мірі залишалися місцем для політичних дискусій та прийняття необов'язкових до виконання декларацій, аніж конкретним інструментом узгодження економічних позицій різних держав і вироблення конкретних рішень.

Найважливіше місце в інституційній системі міжнародної економічної політики належить таким універсальним інститутам як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ), Всесвітня торгова організація (СОТ), Організація

економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Слід також згадати про два авторитетних, але неформальних з точки зору міжнародного права клуби – «Велику вісімку» (G8) і «Велику двадцятку» (G20). Саме ці організації в силу своєї популярності і впливу становлять найбільший інтерес для розгляду в рамках даної роботи.

В кінці ХХ століття сформована система МЄВ зазнала масштабних і глибоких змін, що відбулися в світі. Перш за все, до кінця 90-х років число держав у світі в порівнянні з початком 60-х років фактично подвоїлася. Безпрецедентною історичною подією став розпад СРСР і світової соціалістичної системи. Відповідно припинили своє існування міжнародні економічні структури, що діяли в рамках країн соцтабору, наприклад РЕВ (Рада економічної взаємодопомоги), Міжнародний інвестиційний банк та інші. Найважливішим наслідком розпаду соціалістичної системи для світової економіки стало встановлення в світі практично повного панування ринкових відносин та формування однополярного світового господарства, сталий розвиток в рамках якого досить важко забезпечити. Тому в даний період посилюється процес формування єдиної Європи, каркас відносин в якій був закладений ще в 1957 році при утворенні Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). На початок ХХІ століття світове господарство отримало безпрецедентне для світової економіки об'єднання – Європейський союз, який включає 28 країн, сукупний потенціал яких (ВВП, чисельність населення, кадрове забезпечення та ін.) приблизно рівний США. При цьому істотних змін зазнають міжнародні економічні організації у рамках ЄС, коли з прийняттям Лісабонського договору (грудень 2007 р.) взято курс на посилення наднаціонального регулювання.

Процес глобалізації і зникнення СРСР дали старт формуванню нового світового порядку, в якому група індустріально розвинених країн на чолі зі Сполученими Штатами фактично стали визначати роль і місце інших держав у світі. Але не тільки вказані причини необхідно згадати, а також і те, що система управління економічними процесами, яка складалася в соціалістичній зоні півстоліття, була миттєво зруйнована, а економічні суб'єкти цих країн викинули свої матеріальні та інтелектуальні потенціали на світові ринки, досить стійко і передбачувано розвивалися до початку 90-х років ХХ століття. Сформована там система регулювання ринкового господарства на національному і міждержавному рівнях, достатньо оптимально витримавши натиск «нерегульованого підприємництва» в перше десятиліття трансформаційного процесу, стала давати збій з початку ХХІ століття, що призвело до розгортання системної кризи вже в його першому десятиріччі. Спроби провідних світових держав підпорядкувати національні держави якимсь західним американізованим та уніфікованим стандартам розвитку і соціального добробуту, в тому числі за допомогою МЄВ, засновані на ігноруванні національної ідентичності та етносоціальної традиційності, виявляються приреченими на провал. Показовим у даному випадку є акцент на національні програми виходу з кризи, оскільки на міжнародному і міждержавному (і навіть в рамках ЄС на наднаціональному рівні) єдиних програм не існує.

Характерною рисою сучасності являється посилення розшарування різних груп країн за рівнями розвитку. До останнього часу сім провідних економічних держав (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Канада та Італія) фактично становили неофіційне ядро найважливіших міжнародних організацій – МВФ, Світового банку, СОТ, ОЕСР та ін., і тому мали здатність спрямовувати діяльність МЕВ в необхідне русло. Іншими словами, напрацювання «Великої сімки» виникають і реалізуються або самими її учасниками, або через впливові міжнародні організації чи спеціально створені міжнародні форуми, де вони знову ж займають ключові позиції.

Підвищення ролі названих інституцій МЕП в ХХ ст. свідчить про коригування моделі багатостороннього міждержавного регулювання в результаті зміни співвідношення сил в системі міжнародних організаційно-управлінських структур, що відбуваються з моменту закінчення Другої світової війни і до наших днів. Це коректування виражається в послідовному зсуві центру управління та координації світогосподарських зв'язків від структур з широким представництвом, але вузькоспеціалізованих до глобальних інститутів, що взяли на себе розробку і координацію загальної економічної стратегії для країн з ринковою економікою та здатним приймати комплексні рішення. Зазначена теза приховує факт того, що мова йде не про глобальне та справедливе для всіх країн регулювання, а про спеціально вибудовані моделі, переважно для постіндустріальних країн і їх ТНК, і спробі підпорядкувати економіку країн другого ешелону інтересам провідних держав світового господарства. Мова йде, насамперед, про вирішення таких проблем, як фінансування розвитку країн, що потребують прогнозування довгострокових тенденцій соціального та економічного розвитку, сприяння розв'язанню кризи зовнішньої заборгованості держав і ін. Зрозуміло, що вирішення подібних завдань під силу лише глобальним організаціям – МВФ, СБ, СОТ і ОЕСР, які де-факто перетворились на сьогоднішній день в потужні центри прийняття рекомендованих для держав поточних рішень, і більш того – в центри формування інституційно-правового каркасу сучасного світового економічного порядку.

Разом з тим, діяльність саме цих організацій все частіше піддається критиці. Так, наприклад, критика на адресу СОТ пов'язана з тим, що постіндустріальні держави визнають тільки ту лібералізацію, яка відповідає їх справжнім інтересам. У більш конкретному змісті в галузі міжнародної торгівлі Захід робить зусилля щодо ліквідації таких традиційних торговельних бар'єрів як митно-тарифні обмеження, які ускладнюють доступ їх товарів на ринки інших країн. Але одночасно все частіше використовуються інші протекціоністські засоби, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності національних економік. Зокрема, робляться спроби розширити сферу торговельних обмежень за рахунок прийняття міжнародних трудових та екологічних норм, недотримання яких тією чи іншою країною дає підстави ввести найжорсткіші санкції відносно імпорту з цих країн.

Протидіючи реаліям глобальних процесів в останні десятиліття, авторитетні міжнародні організації часто виявлялися не готовими до вирішення назрілих проблем, особливо в кризові періоди. В період фінансової кризи в Південно-Східній Азії 1998 року серйозній критиці піддавався МВФ, яка стосувалася і

Світового банку та значно посилилася з початком світової фінансової кризи в 2008 році. Дана критика здобула цілком конкретні наслідки, а саме у результаті трьох зустрічей держав «Великої двадцятки» на вищому рівні в листопаді 2008 р., в квітні 2009 р. та в вересні 2013 р. були прийняті конкретні рішення з реформування МВФ та СБ.

1.3. СТАНОВЛЕННЯ НОВИХ ГЛОБАЛЬНИХ ФОРМ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ

Події останніх десятиліть, пов'язані з радикальним прискоренням процесу міжнародної інтеграції фінансових і товарних ринків, включенням широкого кола постсоціалістичних і переважної більшості країн, що розвиваються в орбіту світового господарства, і як наслідок – лавиноподібним наростанням взаємозалежності економік національних держав (що з особливою гостротою продемонструвала фінансова криза 2008 - 2009 рр.), призвели до кардинального переосмислення ролі економічних пріоритетів у структурі сучасних міжнародних відносин. Традиційний поділ міжнародної політики на «високу», що займається питаннями національної безпеки і національного престижу і «низьку», до якої традиційно відносилися в тому числі і економічні питання, став все більше втрачати свою актуальність. Важливу роль в цьому процесі відіграли реалії європейської інтеграції, які зробили економічну політику ключовим пріоритетом міждержавних відносин у західній частині континенту. У наступні півтора десятиліття процес економічної глобалізації зумовив поступальне зростання статусу проблем економічної політики в списку політичних пріоритетів національних держав і міжнародних організацій.

Головним каталізатором сучасних міжнародних дебатів з приводу ролі економічної політики в структурі міжнародних відносин стала міжнародна фінансова криза у 1997-1998 роках, яка отримала назву «азійської» та швидко дала про себе знати і в інших регіонах світу. Швидко поширення американської «іпотечної» кризи у 2008-2009 роках, яка переросла у світову фінансову кризу, підтвердило істотну нестабільність існуючої системи міжнародних фінансових відносин, а також низьку ефективність антикризових економічних заходів, що вживалися міжнародними інституціям. Все це зумовило загострене усвідомлення потреби в реформі міжнародного економічного порядку, що передбачає перехід на новий рівень управління міжнародною економічною політикою.

Питання не є новим серед провідних економістів, оскільки зниження «дієздатності» національних держав у сфері вирішення економічних проблем, пов'язане зі зростанням господарської взаємозалежності, було об'єктом пильної уваги дослідників та суб'єктів прийняття політичних рішень, принаймні, починаючи з 1960-х років. Специфіка кінця 1990-х років полягає в тому, що більшість з раніше запропонованих відповідей на питання про якісні характеристики механізму управління міжнародною економічною системою

більше не можуть розглядатися в якості серйозних альтернатив існуючим формам міжнародної економічної політики.

Теза про своєрідний механізм «глобального уряду» в інтерпретації, що відображає інтереси економічно розвинених країн (де на роль «глобального уряду» в різний час претендували «Велика сімка, G8», структури ОЕСР і МВФ), або у варіанті, що відображає інтереси країн, що розвиваються (де роль «глобального уряду» відводилася керівним структурам «Нового міжнародного економічного порядку»), протягом останніх десятиліть втратила свою актуальність.

Надії на те, що саме «глобальне управління» дозволить скоротити ризик розгортання фінансових (а також економічних) криз у майбутньому є примарною. Багато в чому це залежатиме від того, яких інституційних форм набуде «глобальне управління». Як показала інноваційна конференція проекту Global Development Network, що відбулася в грудні 1999 р. в Бонні під егідою Світового Банку, ідея «глобального управління» на сьогодні не має необхідних інституційних форм (занадто сильними є протиріччя та напруження всередині G7, в чому можна було переконатися за підсумками конференції СОТ в Сієтлі в листопаді 1999 р.).

Аналіз особливостей механізмів прийняття ключових рішень у сфері економічної політики, якими оперують сучасні інституції міжнародної політики, говорить про те, що в сучасних політичних та економічних умовах відсутні необхідні інституційні умови для здійснення «глобального управління». Подібне управління припускає наявність автономно діючих органів, здатних якщо не формулювати стратегію «глобальної економічної політики» в об'єктивних інтересах усіх національних держав – суб'єктів міжнародних економічних відносин, то принаймні ефективно агрегувати і зводити до спільного знаменника їх преференції в економічній сфері. Існують фактори, які змушують з сумнівом відноситися до можливості створення таких органів. Ці фактори пов'язані, в першу чергу, з падінням ступеня автономії суб'єктів, що здійснюють вироблення пріоритетів економічної політики як в рамках національних держав, так і в інституціях МЄП.

Також значним є фактор експансії ТНК пов'язаний з інтенсифікацією руху прямих іноземних інвестицій. Порівняння економічного потенціалу найбільших ТНК з економічним потенціалом національних держав традиційно використовується для ілюстрації тези про зростання економічної ролі ТНК у світовому господарстві та може дати певні уявлення про їх «політичну вагу» в міжнародній економічній політиці. Наприклад, у 1998 р., валовий дохід Mitsubishi Corporation знаходився на рівні показника валового національного продукту (ВНП) ПАР (близько 129 млрд. дол. США), доходи компанії WalMart перебували на рівні ВНП Греції (близько 119 млрд. дол. США), доходи компанії IBM перевершували розмір ВНП Єгипту (відповідно 78,5 і 75,5 млрд. дол. США), а доходи компанії Volkswagen були на рівні ВНП Нової Зеландії (близько 65 млрд. дол. США).

У теоретичній літературі широко поширене уявлення про те, що розміщення філій ТНК за кордоном обумовлює тенденцію до створення

лібералізації міжнародного зовнішньоторговельного режиму навіть у тому випадку, якщо ТНК більш схильні до протекціонізму, ніж національні компанії. Пояснення цього парадоксу полягає в тому, що проникнення ТНК на територію приймаючої країни (шляхом створення нового підприємства або придбання вже існуючого) підриває стимули до лобювання на користь протекціоністської політики – насамперед завдяки скороченню обсягів імпорту в приймаючу країну.

Інша категорія суб'єктів, що впливають на функціонування міжнародних економічних організацій, включає в себе неурядові організації (НУО). Останнє десятиріччя істотно зростає їх впливу на процес формування економічної політики у міжнародному масштабі. Безумовними лідерами тут є НУО екологічної орієнтації – від Greenpeace до менш відомих, але від цього не менш активних організацій, що ставлять своїм завданням боротьбу з глобальним потеплінням клімату і розвитком генної інженерії, захист тропічних лісів, морської фауни і ін. Роль екологічних НУО вийшла на якісно новий рівень після того, як в 1992 р. вони були допущені до участі у підготовці та проведенні конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро. Не секрет, що саме екологічні НУО належать до групи найбільш послідовних супротивників стратегії лібералізації міжнародної торгівлі, що розробляється в рамках СОТ.

Діяльність НУО в найближчі роки буде виконувати роль одного з найважливіших чинників, що врівноважуватиме стимулювання подальшої лібералізації міжнародних економічних відносин, що панують у міжнародному діловому співтоваристві і міжнародних фінансових організаціях, зусиллями, спрямованими на забезпечення більшої соціальної орієнтації процесів, що протікають в світовому господарстві. Багато експертів, у тому числі і такі авторитети як лауреат Нобелівської премії в області економіки Г. Беккер, вбачають в активізації на національній і міжнародній арені екологічних та соціальних рухів фактор небезпеки для розвитку ліберального економічного режиму. Інституції МЕП, навіть такі глобальні лобісти ліберальної економіки, як ОЕСР і МВФ, вже не можуть ігнорувати НУО, як впливову силу на міжнародну економічну політику, що користується значною підтримкою як в економічно розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Показовим є допуск широкого кола НУО до обговорення проекту Багатосторонньої угоди з інвестицій в жовтні 1997 р. Як з'ясувалося в ході переговорів, найбільш важливі вимоги НУО зводилися до необхідності внесення до тексту Угоди положень про захист прав працівників і споживачів, а також про захист навколишнього середовища, які гарантували б те, що укладення Угоди не призведе до зниження національних стандартів у перерахованих областях. Одна з ключових вимог полягала в тому, що принципи Угоди не повинні підривати повноваження національних урядів у сфері регулювання економіки, засновані на праві держав здійснювати управління процесом економічного розвитку. Не доводиться сумніватися в тому, що завоювання НУО міцних позицій є важливим чинником, який буде

впливати на прийняття глобально значущих рішень в сфері міжнародної економічної політики.

З початку 1990-х років відбувся різкий сплеск інтенсивності формування регіональних економічних угруповувань. Про інтенсивність цього процесу говорить, зокрема, той факт, що приблизно половина з більш ніж 150 регіональних угод, укладених за останні 50 років, була підписана в останньому десятилітті ХХ століття. Саме в цей час виникли практично всі регіональні асоціації, що так чи інакше формують обличчя сучасного світу – Антській спільний ринок (1990 р.), МЕРКОСУР (1992 р.), Угода про вільну торгівлю між країнами АСЕАН (1992 р.), Європейський Союз (1993 р.), Організація Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (1993 р.), НАФТА (1994 р.), а також СНД (1992 р.). У результаті виникла якісно інша конфігурація сил, що впливає на прийняття рішень у структурі міжнародної економічної політики. Не в останню чергу це сталося тому, що базові принципи формування регіональних угруповувань в 1990-і рр. радикально відрізнялися від попередніх принципів. Зазнало змін і коло питань, що регулюються в рамках регіональних угруповувань. Якщо у 70-х та 80-х роках минулого століття ці питання стосувалися насамперед внутрішніх та зовнішніх бар'єрів на шляху руху товарів і факторів виробництва (тобто бар'єрів між країнами, що входять в угруповування та між угруповуваннями як такими і третіми країнами), то протягом 1990-х рр. на порядок денний регіональної координації економічної політики ставилися питання регулювання господарських процесів безпосередньо в рамках національних економік (гармонізації податкових систем, режиму доступу на ринки, систем стандартів і ін.). У цьому відношенні рівень регіональної координації економічної політики став більш глибоким, ніж раніше. Тому поряд з національними та міжнародними інституціями міжнародної економічної політики з'являється проміжний регіональний рівень, процеси на якому так чи інакше впливають на стан глобальної системи управління світовим господарством.

Діяльність «глобального управління» вимагає насамперед режимної координації, що спирається на детерміновані правила (складність сучасної системи міжнародних економічних відносин робить варіант *ad hoc* – режимної координації, неопераційними), і направленої на знаходження ефективного консенсусу між багатьма суверенними учасниками МЕВ за відсутності загальноприйнятих міжнародних правил. З обережністю ставляться міжнародні економічні організації (в першу чергу СОТ) до діяльності регіональних угруповувань незважаючи на те, що ці угруповання в даний час об'єктивно сприяють прискоренню процесів лібералізації національних торговельних та інвестиційних режимів. Тому зазнала фіаско популярна в середині 1990-х рр. ідея створення Трансатлантичної зони вільної торгівлі (ТАФТА) як інструменту «глобального управління» світовим господарством через об'єднання зусиль США і ЄС.

Ключовим фактором забезпечення «глобального управління» світового господарства є створення передумов для ефективної режимної координації

міжнародної економічної політики, що спирається на детерміновані правила. В якості безпосереднього результату такого роду координації має виступати надання так званих «глобальних суспільних благ». Цей термін використовується для опису фундаментальних факторів сталого економічного розвитку в загальносвітовому масштабі, які так чи інакше впливають на економічний стан всіх країн, але контроль над якими можливий тільки з боку міжнародного співтовариства.

До числа «глобальних суспільних благ» традиційно відносяться:

- підтримання миру;
- панування ліберальних норм ведення економічних операцій;
- стабільність міжнародної торгової і фінансової систем.

В останні десятиліття значний акцент робиться також на наступних факторах:

- досягнення економічної рівності в міжнародному масштабі;
- надання всім жителям планети належного рівня послуг з охорони здоров'я;
- забезпечення екологічних умов стійкості економічного розвитку.

Якщо розглядати ситуацію щодо забезпечення «глобальних суспільних благ» в сучасному світовому господарстві, то виникає ряд об'єктивних питань до самої інституційної системи, яка не встигає адаптуватись до глобалізаційних процесів. Спроби боротьби зі світовими фінансовими кризами 1997-1998 рр. та 2008-2009рр.. шляхом втручання МВФ зазнали невдачі насамперед тому, що використовувані МВФ рецепти розроблялися як протидія кризам зразка 1980-х рр., що були спровоковані діями урядів країн-боржників. Сучасні кризи мають принципово іншу природу, яка пов'язана з процесами в рамках приватного сектора (хоча бюджетна та грошово-кредитна політика урядів США та країн-членів ЄС посилює кризові тенденції). Як наслідок, реалізація традиційних рецептів МВФ (програми бюджетної економії та політики «дорогих грошей») може згладити вплив національних криз на світову фінансову систему, але ніяк не пом'якшити гостроту самих економічних та фінансових криз чи ліквідувати їх причини. Усвідомлення цього факту викликало активну критику антикризової діяльності МВФ.

Тому з самого початку світової фінансової кризи 2008-2009 рр.. виникла бурхлива дискусія щодо перспектив реформування інституцій МВФ. Зокрема, був висунутий широкий спектр пропозицій з реформування діяльності МВФ – від перетворення його в глобальне агентство, яке здійснює не реагування на кризи, а моніторинг «проблемних точок» світової економіки, до мінімізації його повноважень та передачі кредитної політики під контроль урядів країн «Великої сімки» і навіть відмови від властивих йому функцій «кредитора останньої інстанції».

Саме результати моніторингу нових форм колективного регулювання міжнародної економічної політики показують, що після фінансово-економічної кризи відбулися значні зміни форм колективного регулювання, насамперед у частині вдосконалення фінансового регулювання. Форум лідерів «Групи двадцяти» став новим механізмом глобального співробітництва. У

партнерстві з іншими інститутами «G20» внесла вагомий внесок у вдосконалення форм глобального та регіонального регулювання світогосподарських процесів. Саміт «Групи двадцяти» в Санкт-Петербурзі у 2013 році продемонстрував, що G20 приймає на себе і поділяє з G8 такі функції глобального управління, як обговорення глобальних проблем, визначення напрямлень регулювання МЄВ та прийняття колективних рішень.

Саміти у Вашингтоні та Лондоні внесли значний внесок у розвиток глобального управління міжнародною економічною архітектурою. У Лондоні був закладений вектор реалізації рішень, який було посилено в Піттсбурзі і консолідовано в Торонто. На саміті в Торонто були збалансовані нові функції та посилювалися вимоги з підвищення рівня реалізації напрацьованих рішень G20. Відповідно, в Сеулі домінувала в порядку денному функція реалізації рішень, що склала 43 % дискурсу на саміті. Сукупна частка дискурсу, що був присвячений визначенню нових форм МЄП, склала 52 %. Вище частка дискурсу була тільки на саміті у Вашингтоні і склала 56 %. На першому саміті у Вашингтоні було прийнято максимальну кількість зобов'язань, спрямованих на вдосконалення фінансового регулювання. У Каннах лідери G20 погодили максимальну за час існування «двадцятки» кількість конкретних рішень з економіки. У Лондоні і в Каннах було схвалено найбільшу кількість рішень з реформи міжнародної фінансової системи – 25 % і 23 % відповідно.

Одночасно від саміту до саміту збільшувалася кількість зобов'язань в інших сферах, в тому числі в галузі сприяння сталому розвитку. Зрозуміло, що абсолютні значення необ'єктивно відображають внесок лідерів «двадцятки» в розвиток нових форм колективного регулювання через прийняття рішень у відповідних сферах, в даному випадку в тих, які в найбільшій мірою потребують координації та реформування:

- регулювання фінансових ринків;
- реформа МФС;
- заходи економічної політики, спрямовані на відновлення економічного зростання;
- поліпшення стану державних бюджетів;
- здійснення структурних реформ для збільшення обсягу виробництва.

Дані зобов'язання підтверджують тенденцію послідовного посилення уваги лідерів G20 до завдань забезпечення сталого, збалансованого і сильного зростання у відповідності з рішенням про Рамкову угоду про впевнене, стійке та збалансоване економічне зростання, прийнятому в 2009 році. Тим самим на саміті в Піттсбурзі був запущений процес співробітництва «для забезпечення відповідності бюджетної, фінансової, торгової і структурної політики країн G20 більш стійким і збалансованим траєкторіям економічного зростання».

Одночасно у сфері вдосконалення фінансового регулювання лідери та фінансові органи влади країн-членів «двадцятки», запустивши процес вдосконалення регулювання банківського сектору та інших фінансових установ, значну частину відповідальності за вироблення нових стандартів і правил передали відповідним міжнародним фінансовим інституціям.

Залишивши за собою право на їх схвалення, коригування, впровадження в практику відповідно до національних правил, забезпечення національних регулюючих органів необхідними повноваженнями, «двадцятка» визначила умови поділу праці, забезпечила можливість включення до порядку денного інших пріоритетів. Незважаючи на зниження частки зобов'язань з регулювання всіх фінансових ринків, продуктів і учасників, лідери незмінно підкреслювали прихильність виконанню зобов'язань, прийнятих у Вашингтоні в листопаді 2008 р., щоб забезпечити регулювання і нагляд за фінансовими ринками, продуктами та учасниками ринків у відповідності з конкретними обставинами і таким способом, який узгоджується з міжнародними умовами і не є дискримінаційним. Таким чином, «Групою двадцяти» була створена система взаємодії з профільними фінансовими інститутами, спрямована на розробку, узгодження, впровадження та моніторинг реформи фінансового сектора.

Формою реалізації функції розвитку «глобального управління» G20 та G8 є створення нових інститутів і механізмів та передача цим інституціям мандатів існуючих. Створення Ради з фінансової стабільності і Контрольного механізму ООН для відстеження глобальної уразливості було зафіксовано в Лондонській декларації. Чотири інститути створені в Пітсбурзі, чотири в Торонто і шість в Сеулі. У Каннах була заснована Робоча група з питань зайнятості яка представила матеріали для зустрічі міністрів зайнятості та праці «Групи двадцяти» в 2012 році. На цьому ж саміті лідери схвалили створення декількох механізмів, узгоджених міністрами сільського господарства на їх першій зустрічі: Інформаційну систему з сільськогосподарських ринків та Глобальну ініціативу з геомоніторингу сільського господарства. Саме G20 лідирує з реалізації функції розвитку «глобального управління».

Відмінності між G20 і G8 спостерігаються як за кількістю мандатів, так і за сферами взаємодії. Порівняльний рівень реалізації функції розвитку «глобального управління» «Групи двадцяти» значно змінюється. Саміт у Вашингтоні був більш ефективним в плані дискурсу, але менш продуктивним за мандатами, а саміт у Сеулі трансформував дискурс в заходи і мандати. Всього на самітах від Вашингтона до Санкт-Петербургу включно лідери «двадцятки» передали міжнародним інститутам близько 215 мандатів, з яких половина була в сфері реформи МФС, найменша кількість у сфері економіки, найбільше – у сфері вдосконалення форм фінансового регулювання. Найбільша кількість мандатів передана G20 до РФС (Рада з фінансової стабільності), МВФ, Міжнародній організації комісії з цінних паперів, Базельському комітету з банківського нагляду та ФАТФ.

Таким чином, «Групою двадцяти» створена система взаємодії з іншими міжнародними організаціями, яка направлена на удосконалення фінансового та економічного регулювання. Ця система може розглядатись як новий інституційний механізм координації міжнародної економічної політики.

Контрольні запитання

1. Етапи розвитку системи міжнародних економічних організацій у відповідності з домінуючими економічними теоріями, а також з політичними та геополітичними реаліями.
2. Теоретичні аспекти державного та міждержавного регулювання на сучасному етапі.
3. Інституції міжнародної економічної політики як основний інструмент міждержавного регулювання.
4. Взаємозв'язок між економічними організаціями та інституціями міжнародної економічної політики.
5. Поняття основних елементів регулювання міжнародних економічних відносин: міждержавне регулювання, стихійне регулювання ринку.
6. Вплив на міжнародну економічну політику транснаціональних корпорацій та транснаціональних банків.
7. Теоретичне переосмислення ролі держави та ролі факторів ринку на міжнародні економічні відносини.
8. Поняття необхідності узгодження міжнародної економічної політики між державами.
9. Економічні установи системи ООН. Економічна та соціальна Рада (ЕКОСОП) та програма економічного розвитку ООН (ПРООН).
10. Проблеми реформування інституцій міжнародної економічної політики та створення нових форм регулювання світового господарства.

Контрольні завдання

1. Проведіть типологізацію та класифікацію міжнародних організацій в західній та вітчизняній економічній літературі.
2. Розкрийте економічну сутність та зміст категорії «інституція» в контексті інституційного економічного аналізу.
3. Проаналізуйте сучасні тенденції та перспективи адаптації системи міжнародних економічних організацій до економічних процесів у світовому господарстві.
4. Дайте оцінку впливу спеціалізованих установ ООН (МОП, ФАО, ЮНІДО та ін.) на міжнародну економічну політику.
5. Проаналізуйте основні проблеми ефективності діяльності міжнародних економічних організацій.

РОЗДІЛ 2. ГЛОБАЛЬНІ МІЖДЕРЖАВНІ ІНСТИТУЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

2.1. ГЛОБАЛЬНІ МІЖДЕРЖАВНІ ІНСТИТУЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

У 1944 р. на міжнародній конференції, яка була проведена у місті Бреттон-Вудс (США, штат Нью-Гемпшир) представниками країн-учасниць антигітлерівської коаліції і нейтральних держав були сформульовані основні принципи нової світової валютної системи. Створення Бреттон-Вудської системи переслідувало ряд завдань. Найважливішими з них були дві. По-перше, нова архітектура світової валютної системи повинна була забезпечити якнайшвидше відновлення процесів світової економіки, що постраждала в роки Великої Депресії і Другої світової війни. По-друге, вона повинна була не допустити дестабілізацію міжнародних торгових і фінансових відносин, пов'язаних з нестійкістю валютних курсів, обмеженою конвертованістю національних валют і дефіцитами платіжних балансів. Механізми, що використовувалися раніше для міждержавного співробітництва в грошовій сфері не дозволяли ефективно вирішувати ці завдання, тому одним з рішень Бреттон-Вудської конференції стало створення міжнародних фінансових організацій – Міжнародного валютного фонду (МВФ, International Monetary Fund – IMF) та Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР, International Bank for Reconstruction and Development – IBRD). На ці організації були покладені функції контролю за виконанням Бреттон-Вудської угоди, а також кредитування національних урядів для стимулювання економічного зростання та забезпечення фінансово-економічної стабільності. Формально МВФ і МБРР являють собою спеціалізовані організації при ООН, однак на практиці ООН не має важелів впливу на ці організації.

За 60 років свого існування Бреттон-Вудські організації неодноразово змінювалися. Вони пережили крах Бреттон-Вудської системи, нафтові, боргові та валютні кризи, політичні шоки. Зростання значущості міжнародних фінансових відносин і зменшення можливості національних урядів впливати на них призвели до посилення Бреттон-Вудських організацій і розширення їхніх функцій. До теперішнього часу МВФ і МБРР є найбільш впливовими міжнародними фінансовими організаціями. Жодна інша міждержавна фінансова організація не може зрівнятися з ними за кількістю членів, обсягом контрольованого капіталу, політичним та економічним впливом. Тому саме Бреттон-Вудські організації формують основу сучасної міжнародної фінансової інфраструктури.

Міжнародний валютний фонд. Станом на 2012 рік МВФ об'єднує 188 держав, а в структурах МВФ працює більше 3000 чоловік з 133 країн (в 1944 р., в момент його заснування – 40 країн). Серед них присутні представники всіх регіонів, економічних і політичних блоків, існуючих в даний час. Обсяг власного капіталу Фонду перевищив 310 млрд. дол США (у 1944 р. – менше 8 млрд. дол.), а багатосторонні угоди, укладені Фондом з найбільш фінансово

благополучними країнами, дозволяють йому при необхідності маніпулювати істотно більшою кількістю коштів. У штаб-квартирі МВФ, розташованій у Вашингтоні, регіональних філіях Фонду та науково-освітніх інститутах при МВФ працює понад 2,6 тис. співробітників, що представляють більшість країн Фонду. Крім того, МВФ є повноправним або асоційованим членом ряду інших міжнародних фінансових організацій, що ще більше розширює його можливості впливати на міжнародні фінанси.

Діяльність МВФ регулюється Угодою про Міжнародний валютний фонд («Articles of Agreement of the International Monetary Fund», іноді називають також Статутом МВФ). Угода визначає шість основних цілей МВФ:

- сприяння розвитку міжнародного співробітництва у валютно-фінансовій сфері;
- стимулювання розширення і збалансованого росту міжнародної торгівлі;
- сприяння стабільності валют і підтримка впорядкованих валютних режимів держав-членів;
- надання допомоги в розрахунках за поточними операціями між державами-членами, а також в усуненні валютних обмежень;
- виправлення диспропорцій в платіжних балансах країн-членів шляхом їх кредитування за рахунок коштів Фонду;
- мінімізація порушень рівноваги платіжних балансів держав-членів.
- Крім своїх статутних цілей, МВФ бере на себе зобов'язання по виконанню ряду додаткових функцій. До їх числа відносяться:
- збір і публікація міжнародної фінансової статистики;
- посередництво в багатосторонніх переговорах з питань міжнародних фінансів;
- розробка стандартної методології складання платіжного балансу, формування статистики державних фінансів і міжнародних резервів.

Капітал МВФ формується за рахунок внесків країн-членів. Частка країни у капіталі Фонду і, відповідно, обсяг внесків залежить від обсягу ВВП країни, її золотовалютних резервів, а також динаміки вхідних і вихідних міжнародних платежів за операціями, не пов'язаними з рухом капіталу. Частка країн-членів та капітал МВФ переглядається раз на 5 років. При перегляді визначається необхідність збільшення капіталу Фонду і перераховуються частки країн-членів у капіталі Фонду. Загальна сума внесків країни в капітал МВФ називається квотою країни.

Відповідно до Угоди про МВФ 25% квоти держав у капіталі Фонду вноситься в так званих резервних активах, а 75%, які залишились – у національній валюті країни-члена. До краху Бреттон-Вудської системи в якості резервного активу, яким здійснюється оплата внесків до Фонду, використовувалося золото. Після демонетизації золота, відповідно до Ямайських угод і внесення відповідних змін до Угоди, в якості резервних активів використовуються вільно конвертовані валюти. Оскільки значна частина капіталу Фонду припадає на країни, з валютами, що не конвертуються або обмежено конвертованими валютами, більше 25% активів МВФ припадає

на валюти цих країн. Тому капітал, яким МВФ може розпоряджатися для своїх операцій, помітно менше номінального обсягу капіталу Фонду.

Основним інструментом політики Фонду є кредитування країн-членів. Кредити МВФ носять цільовий характер – вони призначені виключно для фінансування дефіциту платіжного балансу. Кредит МВФ може отримати тільки країна з дефіцитом платіжного балансу, причому сума кредиту не може перевищувати потреби у фінансуванні цього дефіциту. Формально кредити МВФ оформляються у вигляді операцій своп. Країна-позичальник купує у Фонду вільно конвертовану валюту за свою національну валюту, приймаючи на себе зобов'язання у майбутньому викупити національну валюту. Якщо кредит надається в кілька траншів, зворотний викуп національної валюти також здійснюється в кілька траншів. МВФ використовує широкий спектр інструментів кредитування, які відрізняються об'ємами, ставками, термінами, додатковими умовами надання.

Найбільш проста і доступна форма мобілізації коштів державами-членами МВФ – викуп резервної частки або перший кредитний транш. В рамках першого кредитного траншу країна-позичальник має право придбати вільно конвертовану валюту в обсязі до 25% від своєї квоти. Це придбання не обумовлено ніякими додатковими умовами, а ставка запозичення коштів по цій операції мінімальна (базова ставка за кредитами МВФ розраховується на підставі ставок за кредитами в основних резервних валютах на світовому ринку). Фактично ця операція являє собою відкликання коштів в резервних активах, раніше внесених самою країною-позичальником в капітал Фонду.

Наступна форма кредитування країн-членів – кредити «стенд-бай», вже накладає на державу-позичальника певні зобов'язання, але дозволяє залучити суттєво більші кошти. Ці кредити надаються на 2-4 роки, але в особливих випадках їх термін може бути збільшений до 5 років. Ставка по цих кредитах вища, ніж по першому кредитному траншу. Кредити «стенд-бай» надаються за умови згоди країни-позичальника здійснити певні заходи, спрямовані на подолання кризи платіжного балансу (скорочення державних витрат, підвищення податків і ін.). Як правило, ці кредити видаються траншами по 25% від квоти країни-позичальника. У більшості випадків транші надаються на щоквартальній основі. Як правило, надання кожного наступного траншу супроводжується більш жорсткими умовами щодо реалізації антикризових заходів. Максимальний обсяг кредитів «стенд-бай», які може залучити країна-член МВФ, становить 200% від її квоти, хоча у деяких випадках може бути прийнято рішення про перевищення цього нормативу.

У тих випадках, коли дефіцит платіжного балансу пов'язаний із структурними диспропорціями в національній економіці, кредити «стенд-бай» не можуть ефективно застосовуватися. Їх термін занадто малий, а обсяг обмежений. Для кредитування країн, що зазнають довгострокових проблем, пов'язаних з платіжним балансом, використовується механізм розширеного кредитування (Extended Fund Facility – EFF). В рамках EFF надаються кошти на термін 4-7 років (в особливих випадках – до 10 років), а максимальний обсяг кредитування становить 300% від квоти країни-позичальника. Ставка по

цих кредитах перевищує ставку за кредитами «стенд-бай». Як і кредити «стенд-бай», кредити, які надаються в рамках механізму розширеного кредитування, видається траншами. Розмір траншу становить 50% квоти країни та видаються раз на півріччя. Залучення кредитів через EFF також обумовлено прийняттям зобов'язань по проведенню певних антикризових заходів.

Кредити «стенд-бай» і механізм розширеного кредитування були створені для регулювання дефіцитів платіжного балансу, пов'язаних з реальним сектором економіки, дисбалансом експорту та імпорту. Ці дефіцити мають довгостроковий характер, але їх об'єми порівняно невеликі. Однак наприкінці XX століття з'явилося нове джерело дефіциту платіжного балансу - рух короткострокового міжнародного капіталу (т.зв. «гарячих грошей»). Дефіцит платіжного балансу, пов'язаний з цим джерелом, носить короткостроковий характер, але є досить значним за абсолютним рівнем. Для регулювання такого дефіциту платіжного балансу в 1997 р., під час фінансової кризи в Південно-східній Азії, МВФ створив новий інструмент кредитування – механізм фінансування додаткових резервів (Supplemental Reserve Facility – SRF). У рамках механізму SRF кредити надаються на короткий термін (1-2 роки), але обсяг коштів, що надаються за цими кредитами не обмежений. Ставка за кредитами, залученими через механізм фінансування додаткових резервів, істотно перевищує ставку за іншими кредитами МВФ. Для того, щоб стримувати великомасштабне безконтрольне використання цих коштів, МВФ встановлює спеціальний додатковий збір за використання SRF. Чим більша сума кредиту і триваліший термін, тим вище премія, що додається МВФ до ставки по ньому.

У 1999 р. механізм SRF був доповнений механізмом обумовлених кредитних ліній (Contingent Credit Lines – CCL). Цей механізм в цілому схожий з механізмом фінансування додаткових резервів (короткий термін, необмежені обсяги, ставка, що залежить від обсягів і строку), однак для отримання кредиту по обумовленій кредитній лінії країні-позичальнику необхідно попередньо узгодити умови майбутніх запозичень і відповідати ряду жорстких умов (узгодження економічної програми з МВФ, захист інтересів приватних інвесторів та ін.) Проте у випадку виникнення кризової ситуації країна може залучити кошти без додаткових переговорів (і, відповідно, витрат часу). Крім того, ставки по CCL трохи нижчі, ніж по SRF. Крім цих схем МВФ використовує ряд інших інструментів кредитування (екстрена допомога, компенсаційне фінансування), однак обсяг коштів, що надаються за допомогою цих інструментів порівняно невеликий і їх частка в загальному обсязі виданих МВФ кредитів мала.

З 70-х рр. XX століття МВФ також розвиває ряд програм по пільговому фінансуванню найменш розвинених країн. Основними каналами пільгового фінансування є Механізм фінансування з метою скорочення бідності і сприяння економічному зростанню (Poverty Reduction and Growth Facility – PRGF) та Ініціатива щодо бідних країн з високим рівнем заборгованості (Heavily Indebted Poor Countries – HIPC). У рамках механізму PRGF надаються

кредити з метою фінансування економічних програм, пов'язаних зі стимулюванням довгострокового стабільного економічного зростання в цілях зміцнення платіжного балансу та підвищення життєвого рівня населення. Ці кредити надаються за пільговими ставками на більш тривалий термін, ніж інші кредити МВФ. Механізм НІРС передбачає безоплатне надання найбільш бідним країнам, нездатним обслуговувати зовнішній борг, коштів на погашення зовнішнього боргу до економічно прийнятної рівня.

Фінансування механізмів PRGF і НІРС здійснюється за рахунок спеціальних фондів, відокремлених від основного капіталу МВФ, який формується з квот країн-членів. Ці фонди формуються за рахунок добровільних пожертвувань країн-членів, а також власних коштів МВФ (доходів від надання кредитів). Надання коштів через ці механізми також пов'язане з прийняттям державою-отримувачем зобов'язань по реалізації певної економічної політики.

Жорстка політика МВФ, що вимагає прийняття визначених антикризових програм, як необхідної умови отримання кредиту, неодноразово була приводом для критики з боку представників країн, що розвиваються і окремих економістів з розвинених країн. Обґрунтованості цієї критики додавав той факт, що в багатьох країнах антикризові програми, прийняті під тиском МВФ, призвели до погіршення ситуації в національній економіці. Тому в 2000-х рр. багато країн, що розвиваються віддали перевагу залученню коштів через міжнародні фінансові ринки, а не у МВФ. За 2000-2007 рр. загальний обсяг коштів, наданих МВФ, скоротився майже в шість разів. Проте глобальна фінансова криза 2007-2009 рр. різко обмежила можливості національних урядів залучати кошти на світовому ринку і збільшила їх потребу у фінансових ресурсах, тому вони були змушені знову активізувати запозичення у МВФ. Тільки за 2008 рік загальний обсяг коштів, наданих МВФ зріс більш ніж удвічі.

У тих випадках, коли кошти МВФ обмежені, для своїх операцій він може вдатися до додаткових джерел фінансування – Генеральним угодами про позики (ГУП, General Arrangements to Borrow – GAB) і Новим угодами про позики (НУП, New Arrangements to Borrow – NAB). Ці угоди, укладені МВФ з 25 економічно розвиненими країнами і територіями дозволяють МВФ при необхідності залучати у цих країн кредити в межах встановленого для кожної країни ліміту. Сумарний обсяг коштів, які МВФ може залучити, користуючись угодами, перевищує 50 млрд. доларів.

Додатковим інструментом мобілізації коштів, доступним для країн-членів Фонду, є Спеціальні права запозичення (Special Drawing Rights – SDR, в українській практиці використовується скорочення СПЗ – спеціальні права запозичення: резервний актив, що випускається МВФ і розподіляється серед країн-членів, як правило, в залежності від їх квот у капіталі Фонду). СПЗ, на відміну від євро, африканського франка і інших міжнародних грошових одиниць, не є зобов'язанням емітента (МВФ) і має суттєві обмеження на обіг.

СПЗ може перебувати виключно у власності країн-членів МВФ або офіційних структур, з якими МВФ уклав спеціальну угоду. Готівковий обіг

СПЗ або емісія СПЗ не здійснюються для приватного обігу. Держава, що має складнощі з обслуговуванням платіжного балансу, може звернутися до іншої держави-члена Фонду з пропозицією про продаж йому СПЗ за вільно конвертовану валюту. При цьому ряд економічно розвинених країн-членів, призначених МВФ, зобов'язані купувати СПЗ в обсязі до 200% від їх квоти в капіталі МВФ. Цей механізм дозволяє країнам, які мають у своєму розпорядженні СПЗ, в короткі терміни мобілізувати кошти у вільно конвертованій валюті.

У відповідності з Угодою про МВФ, країни у власності яких знаходиться більше СПЗ, ніж було ними отримано від МВФ при випуску СПЗ, (тобто країни, що надали фінансову допомогу іншим країнам шляхом купівлі у них СПЗ) отримують відсотки на суму різниці між СПЗ, що фактично їм належать і СПЗ, отриманими від МВФ. Країни, у власності яких, навпаки, знаходиться менше СПЗ, ніж вони отримали від МВФ, (країни, що використали свої СПЗ для залучення коштів) зобов'язані сплачувати відсотки на суму різниці. Таким чином, СПЗ фактично являють собою механізм колективного кредитування на необмежені терміни.

Вартість СПЗ розраховується як вартість кошика валют провідних країн-членів. До кошика СПЗ входять 4 валюти: долар США, євро, фунт стерлінгів Великобританії і японська єна. Структура цього кошика визначається часткою країн-емітентів відповідних валют у світовій торгівлі і часткою цих валют в золотовалютних резервах. Ця структура регулярно переглядається. Щодня МВФ розраховує курс СПЗ до національних валют країн-членів на основі курсів валют, що складають кошик один до одного. СПЗ використовується МВФ як розрахункова одиниця. У СПЗ виражаються квоти країн-членів в капіталі МВФ, ведеться бухгалтерська і статистична звітність Фонду. Зокрема, саме в СПЗ встановлюються ліміти запозичень по ГУП і НУП.

В останні роки зростає значущість діяльності Фонду, що не пов'язана з наданням кредитів. Фонд розробляє низку міжнародних стандартів, активно сприяє введенню нових практик грошово-кредитного регулювання (забезпечення фінансової стабільності, інфляційне таргетування). МВФ активно співпрацює з іншими міжнародними фінансовими організаціями і національними центральними банками, сприяючи зближенню їх політики. Рішення про надання кредитів, перерахунок квот, випуск СПЗ та міжнародне співробітництво приймаються керуючими структурами Фонду, діяльність яких регламентується Угодою про МВФ. Основними керуючими структурами фонду є Рада керуючих і Виконавча рада.

Вищим органом Фонду є Рада керуючих, що включає в себе по одному представнику від кожної країни-члена Фонду (як правило, представником країни в Раді керуючих стає міністр фінансів або голова Центрального банку). Кожна держава-член МВФ має у своєму розпорядженні певну кількість голосів, залежних від її квоти в капіталі МВФ і сальдо операцій з СПЗ (т.зв. «принцип акціонерного товариства»). У тих випадках, коли чисті покупки або продажі СПЗ (тобто різниця між S і E) перевищують квоту держави в капіталі

МВФ, для цілей розрахунку числа голосів цей показник вважається рівним квоті країни.

Постійна складова числа голосів (250) була введена для того, щоб забезпечити певне представлення в МВФ малих економік. Однак у міру збільшення капіталу Фонду число голосів, що визначається часткою країни в капіталі фонду зростало (т. зв. «розмивання» постійної складової). У підсумку до 2009 р. на голоси, що формуються за рахунок постійної складової, доводилося близько 2% від загального числа голосів країн-членів Фонду. Тим не менш, в окремих малих країнах більше половини їх голосів формується за рахунок постійної складової.

Угодою про МВФ визначено кількість голосів, необхідну для прийняття різних категорій рішень. Для прийняття поточних рішень достатньо простої (50%) або кваліфікованої (70%) більшості голосів. Прийняття найважливіших рішень, пов'язаних зі зміною правил діяльності МВФ, розподілом капіталу, випуском СПЗ вимагає спеціальної (85%) більшості голосів, а внесення змін до Угоди про МВФ - ще й згоди 60% країн-членів. Таким чином, країна або група країн, що мають 15% або 30% голосів у фонді фактично володіє правом вето щодо відповідних категорій рішень. До 2009 р. такою можливістю володіли США (що мають більше 16% голосів), а також країни ЄС (спільно контролюють понад 30% голосів країн-членів Фонду). Перевага розвинених країн у капіталі Фонду обумовлює можливість його використання, як засобу економічного тиску цих країн на позичальників МВФ, що є ще однією причиною критики Фонду з боку країн, що розвиваються.

Рада керуючих являє собою надзвичайно громіздку і неоперативну структуру, тому вона збирається довільно і переважно для прийняття ключових рішень, що регулюють діяльність Фонду (зміна квот, внесення змін до Угоди про МВФ, прийом нових членів і ін.). Повноваження з управління поточною діяльністю Фонду Рада керуючих делегує Виконавчій раді, яка в свою чергу приймає рішення про надання кредитів, схвалення економічних програм, регламентує дії статистичних, фінансових та науково-освітніх структур МВФ.

Відповідно до Угоди про МВФ Виконавча Рада складається з двадцяти виконавчих директорів та Директора-розпорядника. П'ять виконавчих директорів призначаються країнами, що мають максимальні квоти в капіталі фонду, а решта п'ятнадцять призначаються групами країн. Кожен виконавчий директор має у розпорядженні таке число голосів, яке має(мають) країна (або країни), що його призначила(призначили). Рада керуючих може приймати рішення про зміну числа членів Виконавчої Ради. Зокрема, з 1990-х рр. число виконавчих директорів збільшено до двадцяти трьох. Право на призначення виконавчого директора надано Саудівській Аравії, Росії та Китаю.

Директор-розпорядник, який обирається виконавчими директорами, не має голосів у Виконавчій Раді (за винятком права вирішального голосу при розподілі голосів порівну), але на нього покладено функції головування на засіданнях Виконавчої Ради та керівництва персоналом МВФ. За традицією

директором-розпорядником призначається представник однієї із західноєвропейських країн.

Група Світового банку. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) разом з МВФ належать до найбільших міжнародних фінансових організацій. До складу МБРР входять 185 країн, а власний капітал Банку перевищує 180 млрд. доларів. Крім того, МБРР активно залучає кошти на світовому фінансовому ринку, як один з найбільших емітентів високонадійних облігацій. У структуру МБРР входить понад 40 філій в різних країнах світу, в яких працює понад 7 тисяч співробітників.

Крім того, МБРР є засновником чотирьох міжнародних фінансових організацій:

- Міжнародна асоціація розвитку (МАР, International Development Association - IDA);
- Міжнародна фінансова корпорація (МФК, The International Finance Corporation - IFC);
- Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ, Multilateral Investment Guarantee Agency - MIGA);
- Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС, International Center for Settlement of Investment Disputes - ICSID).

В останні роки широко використовується термін «Світовий банк», який поєднує ці організації та МБРР в Групу Світового банку. МБРР разом з Міжнародною асоціацією розвитку (МАР) займаються кредитуванням національних урядів.

Діяльність МБРР регламентується Угодою про МБРР, укладеною в 1944 році. Відповідно до Угоди про МБРР, членами Банку можуть бути тільки країни, що є членами МВФ. Угода визначає три основні завдання МБРР:

- надання допомоги в реконструкції і розвитку економік країн-членів шляхом сприяння здійсненню капіталовкладень;
- сприяння приватним іноземним інвестиціям;
- сприяння збалансованому зростанню міжнародної торгівлі і підтримання рівноваги платіжних балансів шляхом стимулювання міжнародних інвестицій.

Як і МВФ, МБРР у своїй діяльності не обмежується статутними цілями, виконуючи ряд додаткових функцій (збір і публікація статистичної інформації, підготовка фахівців і ін.). Первинним джерелом капіталу МБРР є внески країн-членів. Подібно до МВФ, частка країни в капіталі Банку залежить від її макроекономічних показників. Країни-члени перераховують МБРР тільки частину своєї частки в капіталі (за станом на 2009 р. - 6%). Банк має право вимагати частину у долі капіталу, що залишилася, якщо відчуває дефіцит коштів, однак на практиці ця норма не застосовується.

Основним джерелом коштів МБРР є запозичення на світових ринках капіталу, переважно за допомогою випуску облігацій. Оскільки МБРР є високонадійним позичальником, а його зобов'язання забезпечені зобов'язаннями країн-членів за невиконаною частиною їх внесків, МБРР присвоєно вищий кредитний рейтинг. Це дозволяє йому залучати кошти для своїх операцій за мінімальними ринковими ставками.

Основним механізмом досягнення статутних цілей МБРР є надання кредитів країнам-членам. МБРР також може надавати кредити приватним компаніям, але при цьому обов'язковою умовою є наявність державних гарантій за запозиченням цих компаній. На відміну від кредитів МВФ, кредити МБРР надаються на реалізацію конкретних проектів. МБРР кредитує насамперед проекти з розвитку галузей, розвиток яких впливає на національну економіку в цілому (транспорт, зв'язок, освіта, медицина і т. д.), але інвестиції в них приносять низький дохід.

У перші десятиліття функціонування МБРР більше половини кредитів організацією надавалися на розвиток електричної та транспортної галузей. У 70-і рр. ХХ століття пріоритети діяльності МБРР дещо змінилися. Поряд із стимулюванням економічного зростання Банк все більше уваги приділяє боротьбі з бідністю. У цей період МБРР почав активно фінансувати проекти з розвитку галузей, в яких зайняті найбільш вразливі верстви населення, перш за все, сільського господарства та малих підприємств. Крім того, змінились пріоритети в області фінансування інфраструктурних галузей. МБРР активізував операції з кредитування будівництва інфраструктурних об'єктів (доріг, електростанцій і ін.) в сільській місцевості. Крім того, МБРР надає активне сприяння проектам, спрямованим на боротьбу з інфекційними захворюваннями, дитячою смертністю, екологічними проблемами, економічною нерівноправністю жінок в країнах «третього світу». На відміну від МВФ, МБРР не використовує стандартних схем кредитування. Терміни, обсяги і ставки кредитів МБРР визначаються особливостями проекту, що кредитується. Як і МВФ, МБРР висуває певні умови для надання кредитів.

Структура керуючих органів МБРР багато в чому є аналогічною до структури МВФ. Основними органами МБРР є Рада Керуючих і Виконавча Рада. До Ради керуючих входить по одному представнику від кожної країни-члена Фонду. Кожна країна має в своєму розпорядженні 250 голосів, а також один додатковий голос за кожні 100 тис. дол в капіталі Банку. Як і в МВФ, найбільш економічно розвинені країни (США, країни ЄС) мають частку голосів, що дозволяють заблокувати проходження тих рішень, які їх не влаштовують дані країни. Поточне управління діяльністю МБРР здійснює Виконавча Рада, до якої входить 5 директорів від країн з найбільшими частками у капіталі Банку і не менше 7 (на даний період – 19) директорів від груп країн. Як і в МВФ, країни Китай, Саудівська Аравія і Росія виділені в окремі групи, які складаються з однієї країни. Кожен з виконавчих директорів розпоряджається такою кількістю голосів, яким володіє країна (або група країн), що його призначила. Президент Банку виконує ті ж функції, що і директор-розпорядник МВФ (головування на засіданнях Виконавчої ради, керівництво персоналом банку). За традицією президентом МБРР обирається представник США. Сформована система управління МБРР дозволяє порівняно ефективно забезпечувати виконання статутних завдань організації. Однак, необхідність узгоджувати позиції великої кількості країн обмежує гнучкість дій МБРР в нестандартних ситуаціях і стримує можливості розширення

напрямів його діяльності. Тому, для виконання специфічних функцій МБРР створює спеціалізовані дочірні структури.

У 1960 р. була створена найбільш відома з них – Міжнародна асоціація розвитку. Завданням МАР є надання коштів найменш розвиненим країнам через кризове фінансове положення, нездатним оплатити не тільки запозичення на міжнародному фінансовому ринку, але і кредити МБРР. МАР надає довгострокові кредити (на термін 20-40 років) за досить низькими процентним ставкам. Протягом пільгового десятирічного періоду ці кредити є безпроцентними, а країни-позичальники сплачують тільки збір за обслуговування кредитів, що складає 0,75% від суми наданих коштів. Після закінчення пільгового періоду ставка за кредитами встановлюється на рівні 2-5% річних (за різними кредитними схемами).

У виняткових випадках МАР може надавати кошти на умовах, які дозволяють країні їх не повертати. Звичайно, багато країн бажають залучити кошти на подібних вигідних умовах. Тому МАР встановлює досить жорсткі умови, яким повинна відповідати країна-позичальник. Найважливішим із них є високий рівень бідності в країні, який визначається як рівень валового національного доходу на душу населення, що має бути меншим певного значення. Це значення регулярно переглядається і до 2009 року склало 1095 доларів США. Крім того, країна-позичальник має відчувати проблеми із залучення коштів на світовому фінансовому ринку. Перевага при цьому надається країнам Африки, розташованим на південь від Сахари – регіону, що зазнає найбільш гострі проблеми у сфері економічного і соціального розвитку. В останні роки майже половина кредитів МАР надається країнам даного регіону.

Як і кредити МБРР, кредити МАР надаються на реалізацію конкретних проектів, переважно в сфері фінансової, соціальної та промислової інфраструктури (освіта, медицина, підтримка малого бізнесу, водопостачання, транспорт і ін.). Поряд з кредитуванням держав-позичальників, можливе і надання кредитів недержавним компаніям за умов наявності державних гарантій за запозиченням. Кредити надаються після погодження країною-позичальником своєї економічної програми з МАР. При наданні нових кредитів враховується ефективність використання раніше наданих коштів.

У деяких випадках МАР надає кредити країнам, що мають можливість залучати кошти з МБРР (так званим «країнам зі змішаним режимом»). У цьому випадку МАР і МБРР надають кошти спільно, проводячи скоординовану політику по відношенню до умов надання кредитів, графіку надання коштів, обсягу і термінів кредитування. За час свого функціонування МАР надала кредити більш ніж 100 країнам, їх загальний обсяг яких перевищив 170 млрд. доларів.

МАР, на відміну від МБРР, не має можливості залучати кошти зі світового фінансового ринку, так як безвідсоткові кредити МАР не дозволяють окупити витрати на залучення коштів. Тому, основним джерелом фінансування МАР є добровільні внески країн-членів. Країни-донори регулярно проводять конференції з питань поповнення ресурсів МАР. На цих

конференціях оцінюється ефективність роботи МАР за попередні роки, приймаються рекомендації по її підвищенню, а також погоджуються обсяги внесків окремих країн в капітал МАР.

МАР не має власних органів управління. Її очолює президент МБРР, що здійснює управління за допомогою персоналу МБРР. Процедури аудиту економіки країн-позичальників і критерії оцінки ефективності економічної політики, які використовуються організаціями, збігаються. Багато в чому МАР при МБРР виконує роль спеціальних фондів, з яких надаються пільгові кошти найменш розвиненим країнам при МВФ. Саме тому для позначення МБРР та МАР одночасно використовується термін «Світовий банк» (World bank). Членами МАР можуть бути тільки країни, що є членами МБРР. Оскільки членство в МАР виправдане лише для країн-донорів і країн-позичальників, ряд країн-членів МБРР не є членами МАР.

У 1956 р. розпочала свою діяльність ще одна організація групи МБРР - Міжнародна фінансова корпорація. Статутними цілями МФК є фінансування приватних позичальників в країнах-членах та стимулювання залучення приватного міжнародного інвестиційного капіталу в проекти цих позичальників.

Основним засобом досягнення даних цілей є фінансування інвестиційних проектів в країнах, що розвиваються спільно з приватними інвесторами. Однак МФК може використовувати й інші форми фінансування (портфельні інвестиції в акції та облігації, субординовані кредити, надання гарантій тощо). Крім того, МФК надає технічне сприяння країнам і компаніям (підготовка програм приватизації, аудит національного законодавства і розробка пропозицій щодо його доопрацювання, інвестиційне посередництво тощо).

Надання кредитів МФК не обумовлено наданням державних гарантій, тому ризик по цим кредитам порівняно високий і, відповідно, ставки вищі, ніж за кредитами МБРР. Термін кредитів МФК, як правило, не перевищує 8 років, по окремим проектам він може досягати 15 років. Кожен інвестиційний проект розглядається МФК індивідуально. На відміну від кредитів МБРР або МВФ, кредити МФК, як правило, не обумовлені економічною політикою позичальників. Однак МФК контролює реалізацію фінансованих проектів, регулярно здійснюючи за ними фінансовий, технічний і екологічний нагляд.

Відповідно до чинної політики МФК, частка МФК в загальному обсязі кредитування нового проекту не повинна перевищувати 25%. У виняткових випадках допускається збільшення цього показника до 35% для невеликих проектів. При кредитуванні проектів по розширенню або модернізації виробництва частка МФК в залучених коштах може досягати 50%, однак при цьому обсяг фінансування з боку МФК не повинен перевищувати 25% ринкової капіталізації компанії, якій надаються кошти.

Хоча МФК завжди орієнтована на фінансування приватних компаній, політика Корпорації допускає кредитування підприємств з державною часткою. Однак обов'язковою умовою цього є здійснення фінансованого проекту на ринкових засадах та з залученням приватного капіталу.

Глобальна фінансова криза 2007-2009 рр. призвела до розширення сфери діяльності МФК. При Корпорації був створений ряд керованих нею цільових фондів, найважливішими з яких є Фонд рекапіталізації банків (Bank Recapitalization Fund), кошти якого інвестуються в розширення статутного капіталу банків країн, що розвиваються, а також Фонд фінансування інфраструктури в умовах кризи (Infrastructure Crisis Facility), за рахунок якого фінансуються інфраструктурні проекти, які мають проблеми із залученням коштів в умовах кризи. При формуванні цих фондів (3 млрд. дол США в Фонді рекапіталізації банків та 300 млн. дол у Фонді фінансування інфраструктури в умовах кризи) МФК дотримується принципу обмеженої участі Корпорації в фінансованих проектах. Близько третини від загального обсягу цих фондів формується за рахунок власних коштів МФК, решта коштів залучаються від співінвесторів.

Структура вкладень МФК істотно відрізняється від структури операцій МБРР і МАР. Основними напрямками вкладень МФК є високоприбуткові, інтенсивно зростаючі галузі, такі як банківська справа, страхування, видобуток корисних копалин, сфера послуг. МФК надає кошти переважно позичальникам з порівняно стабільних країн Східної Європи, Південно-Східної Азії і Латинської Америки. Хоча в останні роки МФК активізувала операції з кредитування позичальників з найменш розвинених країн, особливо країн Африки, розташованих на південь від Сахари, частка вкладень в ці країни залишається низькою (близько 10% у 2008 році).

Базовим джерелом коштів МФК є внески країн-членів. До 2009 р. загальний обсяг капіталу МФК, сформованого за рахунок цього джерела перевищив 2,3 млрд. доларів. Важливим джерелом доходів МФК є також власні кошти Корпорації, отримані як прибутки від операцій. За підсумками 2008 р. загальний обсяг власних коштів МФК становив 11,6 млрд. доларів. Основні ж кошти для здійснення своїх операцій МФК, як і МБРР, отримує за рахунок залучення капіталів на світовому фінансовому ринку. У 2009 р. загальний обсяг залучених МФК коштів перевищив 15 млрд. доларів.

Не дивлячись на те, що обсяг коштів, якими володіє МФК менший, ніж у МБРР або МАР, її вплив на світові фінанси не можна недооцінювати. По-перше, МФК виступає як співінвестор, а часто і організатор синдикуваного кредитування, тому загальний обсяг коштів, що одержується позичальником, істотно перевищує кредит, наданий власне МФК. По-друге, технічне сприяння МФК істотно розширює можливості позичальника самостійно залучати кошти на світовому фінансовому ринку. По-третє, портфельні інвестиції МФК, як правило, здійснюються з метою перепродажу цінних паперів. Тому операції МФК сприяють пожвавленню національних фондових ринків.

Завдання, що стоять перед МФК, багато в чому відрізняються від завдань МБРР, тому, на відміну від МАР, МФК має незалежні органи управління. Структура цих органів подібна структурі органів управління МБРР і включає в себе Раду керуючих, що має представників з усіх країн-членів і Раду директорів, що включає 24 представники від окремих країн і груп країн. Як і в МБРР, кількість голосів, якими володіє кожна країна

складається з фіксованої складової (250 голосів) і змінної частини, пропорційної частці країни у капіталі Корпорації. Так як структура капіталу МФК близька до структури капіталу МБРР, політику Корпорації визначають ті ж країни, що і політику МБРР. Тому МФК дотримується тих же стратегічних пріоритетів, що і МБРР та МАР.

Хоча МФК і надає гарантії за операціями приватних позичальників, цей напрямок діяльності не є для неї пріоритетним. Надання гарантій – специфічний вид діяльності, що вимагає відповідної кваліфікації персоналу, механізмів управління фінансовими ресурсами, аналітичних процедур, шляхів управління ризиками. Тому в 1988 р. створено ще один спеціалізований підрозділ МБРР – Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій.

Основним завданням БАГІ є сприяння притоку капіталу в країни, що розвиваються шляхом надання гарантій по іноземним інвестиціям. Гарантії БАГІ поширюються не на всі категорії ризиків, а тільки на некомерційні ризики (ризик неконвертованості валюти, введення обмежень на рух капіталу, експропріації власності, втрати власності внаслідок війн і внутрішніх заворушень тощо). Таким чином, гарантії БАГІ сприяють залученню інвестицій в політично нестабільні (або які розглядаються інвесторами, як політично нестабільні) країни і таким чином сприяють стабілізації економіки і політики цих країн. Крім того, БАГІ виконує ряд додаткових функцій: посередництво в переговорах між урядами і іноземними інвесторами, консультації інвесторів і урядів.

Гарантії БАГІ надаються на термін до 15 років (у виняткових випадках до 20 років) в залежності від характеру іноземних інвестицій. З метою уникнення надмірної концентрації операцій БАГІ встановлено ліміти обсягів операцій з інвестиціями в один проект. Ці ліміти регулярно переглядаються і до 2009 р. склали 200 млн. дол. США. Крім того, встановлено ліміти співвідношення гарантій БАГІ до суми інвестицій, що складають 90-95% від суми інвестицій. Можуть бути застрахованими також ризики втрати доходів по здійсненим інвестиціям (в обсязі до 150% від базової суми інвестицій). БАГІ активно співпрацює з приватними страховими компаніями, залучаючи їх до своїх операцій. У практиці БАГІ використовуються різні форми взаємодії з приватними страховиками: солідарні договори, перестраховування, тощо. Це дозволяє Агентству більш ефективно використовувати свої кошти. Крім того, БАГІ співпрацює з МФК та її партнерами-приватними інвесторами, що дозволяє цим організаціям проводити скоординовану політику.

БАГІ не тільки надає гарантії інвесторам, але і відстежує ситуацію в країнах-одержувачах інвестицій. У разі виникнення загрози для інтересів інвесторів, БАГІ може використовувати широкий спектр важелів (включаючи звернення до МВФ і МБРР) для запобігання реалізації цих ризиків. Наявність гарантій БАГІ за проектом не тільки знижує ризики інвестора, але і дозволяє йому на більш вигідних умовах залучити кошти для здійснення проекту. Тому часто інвестори намагаються заручитися гарантією БАГІ до мобілізації коштів для здійснення інвестицій.

Політика БАГІ визначає ряд пріоритетних напрямків діяльності: сприяння залученню інвестицій в інфраструктуру, сприяння залученню інвестицій в районах військових і цивільних конфліктів, стимулювання так званих інвестицій «Південь-південь» (інвестиції країн, що розвиваються в інші країни). З часу свого заснування БАГІ надало понад 850 гарантій по інвестиціях в 92 країнах. Загальна сума наданих інвестицій перевищила 16 млрд. доларів. Базовим джерелом коштів БАГІ є внески країн-членів. Крім того, власний капітал БАГІ формується за рахунок доходів БАГІ від страхових зборів (збори з інвесторів, вкладення яких страхуються, у 2009 р. становили від 0,45 до 1,75% застрахованої суми інвестицій на рік). До 2009 р. власні кошти БАГІ становили близько 1 млрд. доларів.

Механізм управління БАГІ аналогічний механізму управління іншими організаціями групи МБРР. Вищим органом управління БАГІ є Рада керуючих, що формується з представників всіх країн-членів. Він делегує повноваження по управлінню поточною діяльністю Агентства Раді Директорів, яка формується з представників окремих груп країн. Кількість голосів країни формується з постійної складової і змінної складової в залежності від частки країни в капіталі Агентства. Хоча посередництво між сторонами в міжнародних фінансових конфліктах не входить в обов'язки МБРР і МФК, у ряді ситуацій вони виконують роль посередників та виступають єдиними представницькими та незалежними сторонами. Оскільки представницька мета не є статутною для організацій та спостерігається брак відповідного персоналу, структурних підрозділів та нормативної бази, таким чином, ефективність посередництва не завжди була достатньо високою. Тому в 1966 році МБРР створив спеціалізовану установу для посередництва у фінансових спорах – Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів.

Спочатку функції МЦВІС обмежувалися врегулюванням інвестиційних спорів між державами-членами МЦВІС та інвесторами держав-членів МЦВІС. Проте з часом функції МЦВІС було розширено. Зокрема, до його компетенції було віднесено урегулювання спорів, одна зі сторін яких (національний уряд або інвестор) відноситься до країни, що не є членом МЦВІС. Крім того, МЦВІС став розглядати спори, пов'язані з зовнішньоторговельними операціями.

Звернення учасників інвестиційних спорів до МЦВІС є добровільним. Однак, після звернення до МЦВІС учасники спору вже не можуть відкликати своє звернення. Крім того, всі країни-члени МЦВІС беруть на себе зобов'язання сприяти виконанню рішень Центру. МЦВІС при прийнятті рішень керується положеннями контрактів між сторонами спору, національним законодавством, дво- і багатосторонніми міжнародними угодами, нормами спеціалізованих комісій ООН. За час свого існування МЦВІС прийняв до врегулювання більше 200 інвестиційних спорів, пов'язаних з невиконанням зобов'язань за державним боргом, порушенням умов концесійних угод, одностороннім розірванням контрактів, патентними спорами.

Діяльність МЦВІС, як і операції БАГІ, сприяє залученню інвесторів в країни з високими політичними ризиками. Сам факт підписання країною Конвенції про врегулювання спорів між державами і нерезидентами та її входження в МЦВІС дає іноземному інвестору певну ступінь захисту його інтересів, знижує інвестиційний ризик і сприяє припливу інвестицій в країну.

Номінально МЦВІС є незалежною організацією зі своїми органами – Радою керуючих і Секретаріатом. Однак, на практиці представники країн-членів у Раді керуючих МБРР є і представниками у Раді керуючих МЦВІС, а президентом МЦВІС призначається президент МБРР. Тому МЦВІС є по структурі подібним до МБРР (подібно МАР), а не самостійною організацією (як БАГІ і МФК).

Банк міжнародних розрахунків. Банк міжнародних розрахунків (БМР, Bank of International Settlements – BIS) на даний період є найстарішою з існуючих міждержавних фінансових організацій. БМР було створено в 1930 р. для обслуговування операцій з репарацій Німеччини. Банк виявився зручним майданчиком для взаємодії центральних банків Європи. Поступово коло членів БМР розширювалось, на нього покладалися нові функції. І до теперішнього часу БМР є найбільш впливовою глобальною фінансовою організацією, що пов'язана з координацією дій центральних банків і сприянням їх операцій. До 2009 р. загальна кількість членів банку перевищувала 50. Крім того, монетарні уряди більш ніж 60 країн і ряд міжнародних фінансових організацій, які не є членами БМР, активно співпрацюють з ним при вирішенні тих чи інших завдань. Активи БМР перевищують 300 млрд. СПЗ.

Поряд з штаб-квартирою, розташованою в Базелі (Швейцарія), БМР має дві філії, що розташовані в Гонконгу і Мексиці. Крім того, Банк є засновником ряду міжнародних організацій, що займаються розробкою галузевих стандартів, антикризових програм, скоординованих заходів грошово-кредитної політики.

Статутними цілями БМР є координація грошово-кредитної політики країн-членів, а також надання фінансових послуг центральним банкам країн-членів. БМР надає широкий спектр послуг, здійснюючи операції з різними фінансовими інструментами. З метою компенсації розривів ліквідності БМР представляє центральним банкам кредити. Ці кредити надаються на короткий термін і, як правило, під заставу. Крім того, Банк може виступати в якості посередника при залученні кредиту центральним банком, виступати поручителем або гарантом за таким кредитом.

БМР також надає центральним банкам можливість розміщувати депозити на різні терміни в провідних резервних валютах та дорогоцінних металах. В останні роки Банк активно розвиває інвестиційні інструменти, що дозволяють його контрагентам оперативного управляти ліквідними коштами і мінімізувати курсові та відсоткові ризики. До числа цих інструментів відносяться короткострокові інструменти з фіксованою прибутковістю (Fixed Rate Investment at BIS – FIXBIS) та середньострокові інструменти (BIS Medium-Term Instrument – МТІ). Крім того, БМР керує диверсифікованим

інвестиційним фондом (BIS Investment Pool – BISIP), в який також можуть здійснювати вклади центральні банки країн-членів. БМР також виконує широке коло посередницьких функцій по різних операціях. БМР виступає в якості посередника за операціями центральних банків на міжнародному валютному ринку, а також на ринку дорогоцінних металів. У ряді випадків Банк виступав в якості організатора розрахунків за зовнішніми зобов'язаннями країн-членів або перед країнами-членами.

БМР регулярно проводить зустрічі представників монетарної влади країн-членів, присвячені поточним загрозам стабільності світової банківської системи і світового фінансового ринку. За підсумками цих зустрічей приймаються рішення про погоджені зміни грошово-кредитної політики країн-членів, внесення змін у нормативну базу, використання екстрених заходів. Зокрема, в період глобальної фінансової кризи 2007-2009 рр.. було проведено низку зустрічей представників найбільших економік за активної участі БМР, за підсумками яких було вжито заходів, направлених на пом'якшення наслідків кризи.

В останні десятиліття зростає значимість БМР, як центру фінансових досліджень. Результати досліджень, якими керує БМР, часто служать підставою для прийняття тих чи інших заходів країнами-членами БМР. Одним з найважливіших напрямків наукової діяльності БМР є збір, обробка і публікація статистичних даних по функціонуванню світової банківської системи і фінансових ринків. У тісній співпраці з МВФ, МБРР, Міжнародним інститутом статистики (International Statistical Institute – ISI), комітетом Фішера зі статистики центральних банків (Irving Fisher Committee on Central Bank Statistics – IFC), разом зі статистичними підрозділами центральних банків БМР розробляє методологію розрахунку показників міжнародної банківської статистики. Використовуючи як свої зв'язки, так і можливості своїх партнерів, БМР збирає інформацію з численних важкодоступних ресурсів, що дозволяє йому формувати репрезентативну і достовірну статистику.

Співпраця БМР з центральними банками і міжнародними організаціями в галузі статистики не обмежується збором інформації. Розроблені за участю БМР стандарти фінансової статистики впроваджуються в практиці окремих держав, а також МВФ, МБРР, Європейського статистичного агентства та ряду інших міжнародних структур. Що підвищує інформаційну прозорість світової фінансової системи в цілому.

Спочатку джерелом капіталу БМР були внески країн-членів, однак у процесі свого функціонування Банк суттєво розширив власний капітал за рахунок доходів від розміщення коштів та надання послуг. Крім того, важливим джерелом коштів БМР є залучені кошти, перш за все – депозити країн-членів, а також кошти, залучені за допомогою FIXBIS і МТІ. За своєю правовою природою Банк міжнародних розрахунків є акціонерним товариством. Власниками акцій БМР є центральні банки країн-членів. При цьому, на відміну від більшості інших міждержавних організацій, БМР є

комерційною організацією. По акціях БМР виплачуються дивіденди за рахунок отриманого прибутку.

Вищим органом управління БМР є Загальні збори, що включають представників усіх країн-членів. Крім того, в Загальних Зборах з правом дорадчого голосу беруть участь представники центральних банків більш ніж 60 країн, що не входять до БМР, і більше 20 міжнародних фінансових організацій. Загальні збори носять переважно консультативний характер, на них обговорюються загальні проблеми світової фінансової системи та шляхи їх вирішення. Крім того, Загальні збори призначають членів Ради директорів.

Стратегічне управління БМР здійснює Рада директорів, що включає змінну кількість (у 2009 р. - 19) директорів. У компетенцію Ради директорів входить визначення загальних напрямів діяльності Банку, стратегічних пріоритетів, контроль діяльності підрозділів БМР. Поточні завдання управління БМР покладено на Виконавчу раду, яка складається з високопоставлених співробітників апарату БМР (глави департаментів і ін.), що призначаються Радою директорів. Саме Виконавча рада приймає рішення про здійснення конкретних операцій Банку, організовує проведення зустрічей і конференцій.

БМР є засновником ряду наукових, консультативних та правових організацій, на які покладено виконання специфічних функцій. Найбільш впливовою з них є Базельський комітет з банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision- BCBS), який засновано в 1974 році. Цей комітет об'єднує представників центральних банків і органів банківського нагляду (в країнах, в яких ці органи відділені від центрального банку) та ставить своєю метою розробку механізмів посилення банківського нагляду та стимулювання впровадження інструментів ризик-менеджменту в комерційних банках.

BCBS в 1988 р. було розроблено Стандартні вимоги до мінімального капіталу банків (так званий Стандарт «Basel I»). Ці стандарти у тій чи іншій формі були включені в банківське законодавство більшості розвинених країн і багатьох країн, що розвиваються, в тому числі і країн, які не є членами БМР. Нова редакція цих стандартів, прийнята в 2004 р., (стандарт «Basel II») також поступово впроваджується в національне законодавство більшості країн-членів Банку. Крім вимог до капіталу банків, BCBS розробив також ряд інших стандартів. До них відносяться Ключові принципи ефективного банківського нагляду, які використовуються центральними банками при вдосконаленні системи банківського нагляду, а інвесторами та міжнародними фінансовими організаціями при оцінці рівня ризиків в банківській сфері країни. Крім того, BCBS розробляє стандарти банківського обліку та аудиту операцій, пов'язаних з оцінкою і страхуванням ризиків. BCBS порівняно оперативно реагує на зміни ситуації у світовій фінансовій системі. Так, в 2007-2008 рр.. Комітет активізував роботу над стандартами, що визначають порядок нагляду за ризиком ліквідності, який різко збільшився внаслідок зниження взаємної довіри учасників ринку.

Координацією діяльності національних органів, що займаються регулюванням національних і міжнародних платіжних розрахунків, займається Комітет з систем платежів і розрахунків (Committee on Payment and Settlement Systems - CPSS). Завданням CPSS є зміцнення світового фінансового ринку шляхом сприяння розвитку платіжної інфраструктури ринку. Основним шляхом досягнення цієї мети є виявлення можливих джерел вразливостей для світової платіжної системи та підготовка пропозицій щодо їх нейтралізації. Ці пропозиції, як правило, подаються у вигляді звітів, що включають аналітичну (дослідження поточної ситуації) і нормативну частини (рекомендації щодо її зміни). Найбільш значущими з них є звіт «Скорочення ризиків валютних розрахунків», прийнятий у 1997 р., а також розроблений спільно зі Світовим банком у 2006 р. звіт «Загальні принципи надання послуг по організації розрахунків».

На відміну від пропозицій BCBS, що мають форму чітких стандартів, пропозиції CPSS носять рекомендаційний характер і допускають широкий спектр можливих шляхів їх реалізації, що обумовлено істотними відмінностями в національних практиках організації розрахунків. Проте вплив рішень CPSS на світову платіжну систему, які підтримуються його партнерами – МБРР, регіональними фінансовими організаціями, центральними банками провідних індустріально розвинених країн, можна недооцінювати.

Важливу роль в координації грошово-кредитної політики відіграє Комітет з ринків (Markets Committee), який об'єднує глав підрозділів з операцій на відкритому ринку центральних банків провідних країн-членів. Комітет збирається раз на два місяці, обговорює ситуацію, що склалася на світовому фінансовому ринку, особливо у його валютному сегменті. Народи Комітету дозволяють його членам координувати свої операції на фінансових ринках. Значна частина науково-статистичної роботи здійснюється не безпосередньо БМР, а Інститутом фінансової стабільності (Financial Stability Institute - FSI), який засновано Банком міжнародних розрахунків. Інститут організовує зустрічі, семінари та конференції з питань фінансової стабільності, взаємодіє з дослідниками з різних національних і міжнародних наукових організацій. FSI особливо щільно взаємодіє з національними органами банківського і страхового нагляду, узагальнюючи досвід різних країн і готуючи свої рекомендації. Крім того, FSI формує і підтримує базу статистичних, аналітичних та освітніх матеріалів, призначених для співробітників національних органів банківського і страхового нагляду. Значна частина цих матеріалів присвячена стандартам Базельського комітету.

БМР підтримує також ряд інших організацій, що виконують спеціалізовані функції, до яких відносяться Комітет з глобальної фінансової системи (Committee on the Global Financial System - CGFS), Група центральних банків по боротьбі з фальшивомонетництвом (Central Bank Counterfeit Deterrence Group - CBCDG) та ряд інших.

2.2. Становлення інституційної системи СОТ

Процедура вирішення спорів СОТ з'явилася не відразу. Вона є результатом тривалого і дуже непростого процесу розвитку процедури вирішення спорів в рамках ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі). Оскільки ГАТТ була міжнародним договором, а не міжнародною організацією, в рамках ГАТТ неможливо було створити інституційний механізм вирішення спорів. Передбачалося, що такий механізм буде створений в рамках Міжнародної торгової організації (МТО), яка повинна була стати першою в історії міжнародною торговою інституцією та центром багатостороннього торговельного співробітництва.

У тексті Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1947 р. (далі – ГАТТ) немає формулювання «процедура вирішення спорів». Стаття XXII ГАТТ містила загальні положення про проведення консультацій без зазначення будь-яких термінів. У ст. XXIII ГАТТ була включена концепція анулювання та скорочення торгових переваг, яка з часом стала однією з основоположних концепцій, що лежать в основі системи СОТ. Стаття XXIII посилалася на договірні сторони, які повинні були підготувати рекомендації або винести рішення щодо питання, пов'язаного з анулюванням і скороченням переваг. Якщо договірні сторони доходили висновку, що обставини є досить серйозними, щоб виправдати міру, яка призводить до анулювання або скорочення переваг, то вони могли дозволити стороні чи сторонам призупинити застосування поступок або інших зобов'язань, передбачених ГАТТ. У такому випадку сторона, відносно якої були введені такі контрзаходи, могла вийти з ГАТТ.

У період з 1964 по 1970 роки процедура вирішення спорів ГАТТ фактично була припинена. Це сталося внаслідок двох причин. По-перше, загальна сільськогосподарська політика Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і преференційні торговельні угоди ЄЕС стали предметом жорсткої критики з боку сторін ГАТТ. Однак ЄЕС намагалося переконати своїх партнерів по ГАТТ, що політично й економічно чутливі питання вимагають гнучких підходів і повинні вирішуватися в процесі переговорів. І коли стало ясно, що ЄЕС швидше вийде з ГАТТ, ніж поступиться своїми принципами, учасники ГАТТ погодилися з думкою ЄЕС. По-друге, в кінці 1960-х років різко зросла кількість договірних сторін ГАТТ, в першу чергу за рахунок приєднання країн, що розвиваються, які склали більшість договірних сторін ГАТТ. Оскільки країни, що розвиваються пред'являли розвиненим країнам цілий ряд торгово-політичних вимог, останні воліли розглядати їх у ході переговорів і не виносити на обговорення третейських груп.

У період до середини 1970-х років ніяких серйозних змін у процедурі вирішення спорів ГАТТ не було, а кількість скарг, які передавалися на розгляд третейських груп, була більш ніж скромною. Перелом відбувся, коли США подали скарги на цілий ряд заходів, прийнятих ЄЕС і Великобританією. Однак, у всіх цих випадках спостерігалось небажання Ради ГАТТ засновувати

третейські групи для розгляду поданих питань. Коли третейські групи все-таки були створені, підготовка доповідей постійно затримувалася, що вкрай знижувало ефективність самої процедури. Невдовзі між США і ЄЕС вибухнула суперечка, яка мала серйозні наслідки.

У 1973 р. ЄЕС звернулося зі скаргою на США у зв'язку з тим, що США з метою стимулювання експорту надавали відстрочки в області оподаткування «вітчизняним компаніям, що займаються міжнародними продажами» (Domestic International Sales Corporations, DISC). ЄЕС розглядало такі відстрочки в якості експортних субсидій, які суперечили положенням ст. XVI (4) ГАТТ. На захист своїх інтересів США затвердило, що Закон про надання податкових відстрочок був прийнятий з метою вирівнювання умов конкуренції між американськими і європейськими компаніями, які не платили податки з угод, укладених через офшорні території, і подали зустрічні скарги проти Бельгії, Франції та Данії.

До складу групи експертів, яка була заснована через два з половиною роки, з моменту подачі скарги, увійшло троє представників з нейтральних країн і два експерти в галузі оподаткування. У листопаді 1976 року група експертів підготувала чотири доповіді, у відповідності з якими як заходи США, так і заходи європейських країн визнавалися невідповідними до положень ГАТТ. Доповіді, які в той час готувалися без участі юридичного персоналу ГАТТ, були вкрай непереконаливими. ЄЕС заблокувало прийняття доповідей Радою ГАТТ. США, у свою чергу, заявили, що візьмуть доповідь, яка критикує заходи США, за умови, що ЄЕС також візьме доповіді, що критикують систему оподаткування його членів. Доповіді залишалися заблокованими протягом чотирьох років поки ЄЕС не погодилося їх розблокувати. При цьому між США і ЄЕС було досягнуто розуміння, що закони країн - членів ЄЕС не підлягають зміні.

У 1979 р. за підсумками Токіо-раунду (1973-1979 рр.) був прийнятий документ під назвою «Домовленість про повідомлення, консультації, врегулювання спорів і спостереження», а також додаток до нього «Узгоджений опис звичайної практики ГАТТ в області врегулювання спорів» (стаття XXIII: 2). Цей документ уточнював багато питань, що стосуються процедури вирішення спорів ГАТТ.

Після Токійського раунду число розглянутих спорів у рамках ГАТТ різко зросло. США, які представили підсумки Токіо-раунду Конгресу в якості значного внеску у справу захисту інтересів американських експортерів, в 1980-х роках 39 разів подавали скарги в рамках ГАТТ, половина з яких була спрямована проти ЄЕС. ЄЕС, у свою чергу, також стало частіше вдаватися до процедури врегулювання спорів. У 1980-х роках ЄЕС було подано 26 скарг в порівнянні з чотирма поданими у два попередні десятиліття. Разом з тим, збільшення числа розглянутих скарг аж ніяк не говорило про підвищення ефективності самого механізму. Це було викликано тим, що процедура вирішення спорів у рамках ГАТТ все ще мала цілий ряд недоліків. Основними з них були наступні:

- для схвалення рекомендацій третейських груп необхідним було досягнення консенсусу між усіма договірними сторонами, що дозволяло стороні, що програла, заблокувати доповідь (правило позитивного консенсусу);
- угоди і кодекси, які були укладені в рамках ГАТТ, передбачали різні процедури вирішення спорів, що вело до дроблення даної процедури;
- були відсутні терміни заснування третейських груп та розгляду скарг, що вело до багаторічних затримок.

Ці, а також інші недоліки вказували на те, що процедура вирішення спорів ГАТТ була недостатньо ефективною і повинна була бути докорінно переглянута. Проте, процедура вирішення спорів ГАТТ, як і Генеральна угода в цілому, успішно витримала багато випробувань лише завдяки превалюванню дипломатичних процедур над юридичними механізмами. У випадку, якби система ГАТТ була менш гнучкою, багато держав вийшли б з цієї угоди. Під егідою ГАТТ успішно пройшов процес становлення багатосторонньої торговельної системи, вінцем якої стала Світова організація торгівлі, а прецеденти ГАТТ стали невід'ємною частиною судової скарбниці СОТ.

Механізми вирішення спорів в рамках СОТ (Уругвайський раунд і створення Органу з вирішення спорів СОТ). У Міністерській декларації, що була прийнята в Пунта-дель-Есте 20 вересня 1986 р., окремим пунктом було включено питання про вдосконалення механізму вирішення спорів «шляхом більш ефективних правил і процедур, спрямованих на виконання прийнятих рішень». У 1989 р. було прийнято рішення про «вдосконалення правил і процедур вирішення спорів ГАТТ», що містило положення про арбітражний розгляд, а також положення про те, що рішення, прийняті відповідно до ст. XXII та XXIII ГАТТ або в рамках арбітражного розгляду, не можуть анулювати або скорочувати переваги договірних сторін ГАТТ. Трохи пізніше, на початку 1990-х років, договірні сторони ГАТТ схвалили принципи, які повинні були стати фундаментом нової системи вирішення спорів:

- наявність безумовного права на заснування спеціальної групи;
- схвалення звітів груп протягом фіксованого періоду часу не могло бути заблоковане, якщо тільки зворотне не прийнято шляхом консенсусу;
- з метою перегляду рекомендацій третейських груп повинна бути створена друга апеляційна інстанція;
- у разі невиконання рекомендацій групи експертів сторона, інтереси якої були порушені, мала право на введення контрзаходів, що не могли бути заблоковані стороною, яка програла спір.

У результаті прийняття цих, а також ряду інших принципів, процедура вирішення спорів ГАТТ за підсумками Уругвайського раунду була переосмислена і вдосконалена, що знайшло відображення в документі під назвою «Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок» (ДВС). Домовленість містить 27 статей і 4 додатки. Відповідно до ст. 3 Домовленість «підтверджує прихильність принципам вирішення спорів, які застосовувалися на підставі статей XXII і XXIII ГАТТ 1947», що повністю кореспондується зі ст. XVI Марракешської угоди. Наступність принципам ГАТТ має найважливіше значення як для процедури вирішення спорів, так і в

цілому для Всесвітньої торгової організації, оскільки інтелектуальний внесок ГАТТ в систему СОТ неоціненний.

Відповідно до Домовленості створений Орган з вирішення суперечок СОТ (далі - ОВС), функції якого виконує Генеральна Рада СОТ. ОВС є вищим органом СОТ з врегулювання спорів. На ОВС покладено функції дотримання ДВС. ОВС засновує третейські групи, приймає або відхиляє звіти груп та Апеляційного органу, здійснює моніторинг за виконанням прийнятих рішень, надає право на призупинення поступок та інших зобов'язань, а також виконує інші функції відповідно до ДВС. Пункт 2 ст. 3 ДВС містить положення про те, що рекомендації та рішення ОВС не можуть розширювати або звужувати права і обов'язки членів, передбачені угодами системи СОТ.

ДВС передбачає наступні етапи вирішення спорів: проведення консультацій, розгляд спору групою експертів, Апеляційним органом і арбітражем. Процедура вирішення спорів СОТ являє собою комплекс дипломатичних, арбітражних і судових елементів вирішення спорів. Примітно, що в ДВС немає таких термінів, як позивач і відповідач, що підкреслює той факт, що СОТ не є міжнародною судовою інстанцією. Важливо мати на увазі, що а ні третейські групи, а ні Апеляційний орган не приймають рішень, розглядають суперечки і приймають рекомендації, які отримують статус рішень тільки після того, як будуть схвалені ОВС.

ОВС володіє обов'язковою юрисдикцією щодо всіх спорів, що впливають з переважної більшості угод СОТ, які перераховані в додатку 1 до ДВС. Такий підхід є одним із нововведень Уругвайського раунду, завдяки чому розгляд спорів мав стати юридично більш послідовним і передбачуваним. З метою забезпечення такої послідовності, наприклад, у Генеральній угоді про торгівлю послугами (далі - ГАТС) і Угоді з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (далі - ТРІПС) містяться посилання на ГАТТ в частині визначення «анулювання або скорочення переваг» за ст. XXIII ГАТТ.

Загальним принципом діяльності ОВС є те, що правила і процедури, закріплені в ДВС, застосовуються до більшості спорів, що впливають з угод системи СОТ, окрім угод з обмеженою кількістю учасників (Угоди про торгівлю цивільною авіатехнікою та Угоди про урядові закупівлі). У той же час до окремих видів спорів застосовуються різні правові режими. Так, додаток 2 до ДВС містить перелік угод, до яких застосовуються спеціальні або додаткові правила та процедури вирішення спорів. Зокрема, особливі правила застосовуються до розгляду спорів, що впливають з Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Угоди з текстилю та одягу, Угоди з технічних бар'єрів в торгівлі (далі - Угода по ТБТ), Угоди про застосування ст. VI ГАТТ 1994 р., Угоди про застосування ст. VII ГАТТ 1994 р., Угоди про субсидії та компенсаційні заходи, а також деяких додатків Генеральної угоди про торгівлю послугами.

У ДВС також закріплена концепція диференційованого і більш сприятливого режиму розгляду спорів, у яких однією зі сторін є країна, що розвивається, або найменш розвинена країна. Такий підхід обумовлений тим,

що в ході Уругвайського раунду розвиненим країнам необхідна була підтримка з боку країн, що розвиваються, щоб останні погодилися схвалити загальний пакет домовленостей. Необхідно було також продемонструвати, що СОТ буде організацією, що враховує інтереси і потреби країн, що розвиваються. Згідно зі ст. 3.12 ДВС у разі, коли скарга подана країною, що розвивається проти розвиненої, перша на свій розсуд може вибрати замість ст. ст. 4, 5 і 6, 12 ДВС положення, що застосовуються щодо спорів між розвиненими і країнами, що розвиваються (положення 1966 р.). У разі колізії між ст. ст. 4, 5, 6, і 12 ДРС і рішенням 1966 року слід керуватися останнім. Якщо скарга подається проти країни, що розвивається, термін для проведення консультацій щодо розгляду питання групою експертів може бути пролонгований. Також передбачається, що у випадках, коли стороною спору є країна, що розвивається, один з членів групи експертів повинен бути представником країни, що розвивається. На всіх стадіях вирішення спору за участю найменш розвинутої країни ситуація, в якій знаходиться ця країна, повинна розглядатися зважено.

Оскільки крім універсальної процедури вирішення спорів, передбаченої ДВС, є також спеціальні та додаткові процедури, на практиці можуть виникати колізії правових норм. Виникнення колізій є особливо актуальним в світлі того, що скарги, які подаються до ОВС, часто зачіпають одночасно положення кількох угод. Питання колізії врегульовано наступним чином. Якщо у спорах, що зачіпають правила і процедури більш ніж однієї угоди, виникає колізія між спеціальними чи додатковими правилами і процедурами та сторони спору не можуть домовитися протягом двадцяти днів про правила і процедури, які будуть застосовуватись, то голова ОВС після відповідних консультацій визначає застосування правил і процедур. При цьому голова ОВС керується принципом, згідно з яким спеціальні або додаткові правила і процедури слід застосовувати у випадках, коли це можливо, а правила та процедури, викладені в ДВС, слід застосовувати в тих межах, в яких необхідно, щоб уникнути колізії (ст. 1.2 ДВС).

При розгляді спорів у рамках СОТ не підраховується збиток, який нанесено застосуванням заходів, які не відповідають положенням угод СОТ. Питання збитку аналізується лише в тому випадку, коли при невиконанні рішення ОВС держава, інтереси якої виявилися порушеними, має намір призупинити поступки і інші зобов'язання. Все це вказує на те, що основною метою процедури вирішення спорів є не компенсація збитку та не покарання винної сторони, а приведення заходів, що порушують правила СОТ, у відповідність з угодами системи СОТ.

Метою процедури вирішення спорів СОТ є підтримка балансу прав і зобов'язань. І саме тому найменше порушення зобов'язань в рамках СОТ веде до анулювання або скорочення переваг членів. Ця концепція зафіксована в ст. 3.2 ДВС: «Система врегулювання спорів СОТ є центральним елементом, що забезпечує безпеку і передбачуваність багатосторонньої торговельної системи. Члени визнають, що вона має на меті охороняти права і зобов'язання Членів за охопленими угодами і вносити ясність відносно діючих положень цих угод

відповідно до звичайних правил тлумачення міжнародного публічного права...».

Право звернення до Органу з вирішення спорів СОТ. Правом доступу до ОВС володіють тільки держави – члени СОТ, у ОВС держава виступає проти держави. Незважаючи на те що зобов'язання, взяті на себе державами, в першу чергу зачіпають права та інтереси компаній, юридичні особи не мають доступу до СОТ, не кажучи вже про фізичних осіб. Далі, сама організація не може подавати скарги щодо своїх членів, і, у свою чергу, члени СОТ не можуть подавати скарги щодо організації. У цьому механізмі полягає унікальність СОТ. Такий стан речей підкреслює той факт, що СОТ є міжнародною організацією, яка безпосередньо керується своїми членами (так звана *member-driven organization*). У СОТ не може бути інтересів, які не збігалися б з інтересами членів. Також важливо відзначити, що у членів СОТ і самої організації немає взаємних обов'язків. Обов'язки є тільки у членів СОТ по відношенню один одного.

Таким чином, право звернення до ОВС розглядається як невід'ємне право членів СОТ. Оскільки основоположною метою СОТ є підтримка членами узгодженого балансу прав і зобов'язань, будь-який член СОТ має право звернутися до ОВС зі скаргою у всіх випадках, коли такий баланс порушується. Стає закономірністю залучення приватних осіб у процедуру вирішення спорів СОТ. Незважаючи на те, що механізм вирішення спорів СОТ є міждержавним, члени СОТ в ОВС в більшості випадків відстоюють інтереси вітчизняних товаровиробників, постачальників послуг та інших економічних операторів, адже рішення, прийняті ОВС, в першу чергу зачіпають інтереси тих чи інших галузей.

За період з 1948 по 2010 рр.. процедура вирішення спорів ГАТТ перетворилася на повноцінний інституційний механізм вирішення міжнародних спорів, що користується безумовним авторитетом. Досягнення Органу з вирішення спорів СОТ стають більш очевидними, якщо простежити еволюцію процедури врегулювання спорів ГАТТ. У порівнянні з компетенцією ГАТТ, діяльність СОТ виходить далеко за рамки міжнародної торгівлі промисловими товарами, поширюючись на сферу послуг, інтелектуальну власність, урядові закупівлі, сільське господарство та інвестиції і впливу на МЕВ в цілому. Створення рівноправного механізму вирішення спорів у рамках торговельного режиму зміцнює легітимність самого режиму і дає нові стимули до виконання міжнародних зобов'язань. Поява системи вирішення спорів СОТ свідчить про те, що процес врегулювання торговельних спорів поступово знаходить правове русло. У міру того, як у міжнародних відносинах все більше відчувається домінування економічних факторів, система СОТ відходить від дипломатичних процедур ГАТТ і орієнтується на застосування правових норм і об'єктивне вирішення спорів. Незважаючи на те, що в цій системі як і раніше певна роль належить дипломатії, ОВС сприяє зміцненню ролі судового врегулювання у сфері міжнародного права.

Апеляційний орган СОТ володіє багатьма характеристиками міжнародного судового органу і деякими рисами національного суду. Інтенсивність його діяльності порівняна з роботою верховних судів багатьох країн, а на міжнародному рівні порівняна лише з Судом ЄС та Європейським судом з прав людини. Звіти груп та Апеляційного органу носять обов'язковий характер для сторін в спорі. Положення ОВС роз'яснюють зобов'язання за угодами СОТ для інших членів, які не були сторонами спору. Незважаючи на відсутність норми *stare decisis* (зобов'язуючої сили прецедентів) в ОВС при розгляді справ широко застосовується багатий накопичений досвід вирішення спорів ГАТТ. Прецедентне право СОТ охоплює не тільки питання застосування угод системи СОТ, але також питання звичаєвого міжнародного права та загальних принципів права. Тлумачення права СОТ відповідно до норм міжнародного права та іншими загальними правовими принципами підвищує ступінь послідовності застосування першого.

Третейські групи і Апеляційний орган забезпечують форум для розгляду претензій незалежно від економічної потужності і впливу сторін. Країнам, що розвиваються надається можливість оскаржувати торговельні заходи економічно сильних держав. Зазвичай такі можливості превалюють у процесі міжнародних переговорів і прийнятті багатосторонніх рішень. Україна також захищає свої інтереси в рамках Органу з вирішення спорів СОТ, що відкриває перед українськими компаніями нові можливості просування своїх товарів і послуг на світовому ринку.

Разом з тим, ОВС все ще перебуває на початку шляху свого становлення. Своєчасне виконання рекомендацій та постанов ДВС є необхідною умовою для забезпечення припинення спору та відновлення довіри до системи. Наприклад, якби держава у разі невиконання рішення ОРС, зобов'язана була б виплачувати штраф, розмір якого поступово збільшувався б з моменту закінчення розумного періоду часу, рішення ОВС виконувалися б швидше. Однак відсутність штрафів, не в останню чергу, пов'язано з тим, що членами СОТ є держави з різним рівнем економічного розвитку і, відповідно, різними можливостями по виплаті штрафів.

В якості альтернативи можна було б використовувати механізм тимчасового призупинення членства в організації та (або) позбавлення права на участь у засіданнях Генеральної Ради або Міністерських конференціях або призупинення прав у галузі процедури вирішення спорів. Однак такі заходи можуть мати вкрай негативні наслідки для багатосторонньої торговельної системи, оскільки неучасть у переговорах ряду ключових гравців певною мірою послаблює самі переговори.

Найбільш привабливою представляється ідея призупинення прав щодо участі у процедурі вирішення спорів. Адже, якщо член СОТ відмовляється виконувати рішення ДСБ, він, очевидно, не повинен мати можливості ініціювати процедуру вирішення спорів щодо інших членів. У зв'язку з цим, було б логічним зупинення права на запит про проведення консультацій та установи групи експертів, отримання дозволу про призупинення поступок, участь у процедурі вирішення спорів в якості третьої сторони і участь у

засіданнях ОВС. З часом будуть розширені права приватних осіб, так як, по суті, процедура вирішення спорів СОТ спрямована в першу чергу на відновлення порушених прав економічних операторів, які безпосередньо займаються торгівлею. А держави-члени СОТ є провідниками інтересів вітчизняних компаній і своїх громадян. Буде вдосконалюватися і сама інституційна структура ОВС, уточнюватимуться права та обов'язки третейських груп та Апеляційного органу, довіра до СОТ багато в чому буде визначатися ефективністю процедури вирішення спорів.

СОТ і регіональні інтеграційні об'єднання. У питанні співвідношення права СОТ до угод про регіональну інтеграцію виділяють два підходи: моністичний, відповідно до якого встановлюється пріоритет СОТ, і дуалістичний, згідно з яким відносини між СОТ та регіональними торговельними об'єднаннями (РТО) носять горизонтальний характер. Питання вибору одного з підходів стає найбільш актуальним, коли підставою для виявлення одного і того ж передбачуваного порушення є і одна з угод СОТ, і угода про регіональне об'єднання. У ході конференції, присвяченої регіональним торговельним угодам, відомий діяч у галузі міжнародного торгового права Габріель Марсо та Кіонг Квак представили своє дослідження, в якому вони порівняли положення СОТ і багатьох РТО, що стосуються вирішення спорів і дали оцінку тому, наскільки вірогідним є конфлікт юрисдикцій між цими організаціями.

У Домовленості про правила і процедури вирішення спорів (ДВС) СОТ не встановлює пріоритет механізму врегулювання спорів в рамках СОТ над процедурами вирішення спорів у рамках регіональних об'єднань. У ньому також відсутня вимога щодо того, що скарга може бути прийнята до розгляду лише за умови вичерпання внутрішньодержавних або регіональних способів вирішення конфлікту. Таким чином, у позивача може виникнути право подачі скарги і в Орган з вирішення спорів (ОВС) СОТ і в регіональний судовий орган.

В практиці вже траплялися такі випадки. В англійській мові існує термін «forum shopping», що в перекладі на російську означає «пошук «зручного» суду». Проблема конфлікту юрисдикцій опосередковано розглядалася в декількох прецедентах. Серед них справи, пов'язані з учасниками МЕРКОСУР (Південно-Американський спільний ринок): про заборону ввезення на територію Бразилії відновлених шин, про накладення Аргентиною антидемпінгових мит на м'ясо домашньої птиці. Є також приклади, пов'язані з НАФТА (Північно-Американська Зона Вільної Торгівлі): справа проти Мексики про податки на безалкогольні напої і справа проти США про маркування продуктів з тунця.

Які ж шляхи вирішення можливого конфлікту юрисдикцій? З цією проблемою стикаються багато міжнародних органів, тому розглянемо можливості СОТ у цій сфері. Перш за все, слід розуміти, що СОТ визнає законність РТО при дотриманні ними всіх умов і правил. Тому, механізми вирішення спорів РТО можуть і повинні бути використані, якщо підставою передбачуваного порушення виступають правила угоди РТО, які самі по собі,

відповідно до статті XXIV ГАТТ не повинні суперечити останньому, так само як і будь-якій іншій угоді СОТ. Тим не менше, питання залишається відкритим, адже враховуючи природу угод СОТ і РТО, цілком можливим і обґрунтованим представляється наявність у них аналогічних положень і правил.

Один із запропонованих варіантів – застереження про виключення підсудності. На її підтримку виступає професор міжнародного права Джуст Паулін – «угоди про регіональної інтеграції повинні включати застереження, яке встановлює, що як тільки суперечка буде представлена на розгляд СОТ або регіонального органу правосуддя, аналогічне питання не може повторно розглядатися іншим судовим органом». Але що розуміти під аналогічним питанням? При тих самих сторонах справи та її предметі можуть бути формально різні підстави позову: порушення угоди СОТ і порушення угоди РТО. І тоді, якщо формулювання застереження буде містити в собі посилання на термін «позов», то ОРС не зможе відхилити його, навіть посилаючись на принцип *res judicata*, адже останній застосовується лише при повній тотожності позову. Таким чином, ефективною буде обмовка, яка є сформульованою і діє щодо «аналогічного спору». Таке положення, наприклад, міститься в угоді НАФТА «2005:6 Як тільки процедура з вирішення суперечки була розпочата відповідно до ст. 2007 або дії з вирішення спору були вжиті в рамках ГАТТ, вибір форуму повинен використовуватися для виключення іншого, якщо тільки сторона не звернеться з проханням відповідно до пункту 3 або 4 цієї ж статті». Аналогічні положення містяться і в Угодах про вільну торгівлю між Чилі і Мексикою та Чилі і Канадою.

У пошуках вирішення цієї проблеми в міжнародному публічному праві склалася і така точка зору, згідно з якою держава, яка ініціює повторний розгляд одного й того ж питання, зловживає своїми процесуальними правами. Орган правосуддя може відмовити в юрисдикції, якщо вважатиме, що держава, виступаючи ініціатором другого розгляду, мала на меті переслідувати відповідача, діючи явно без підстав. Заборону на зловживання правом слід сприймати як один із загальних принципів права. Однак, здається малоімовірним те, що судовий орган, в тому числі і орган з вирішення спорів СОТ визнає, що заява позивача є недобросовісною, особливо якщо позов буде складений у відповідності до певної компетенції судового органу.

Але аргументом на користь цього варіанту може служити і той факт, що держава пов'язана своїм зобов'язанням поважати попереднє рішення і, таким чином, має утримуватися від звернення до іншого органу, ставлячи під сумнів законність і легальність попереднього рішення. У той же час, країни можуть бути пов'язані двома різними юрисдикціями, що і трапляється в міжнародному праві. Конфлікт юрисдикцій, як зазначалося раніше, дуже актуальна тема як для окремих інститутів, так і для всього міжнародного права. Колишні судді Міжнародного Суду ООН, Суддя Швобель і Суддя Гійом не раз привертати увагу до цієї проблеми, кажучи про можливу небезпеку вибору «зручного»

суду і про фрагментацію міжнародного права. Проте, донині країни ще не дійшли єдиного варіанту вирішення цього питання.

Що ж стосується СОТ, то ця проблема повинна бути вирішена за участю обох сторін, заходи повинні бути прийняті і з боку СОТ, і з боку РТО. Зараз це в першу чергу стосується обговорення умов створення нових РТО. Вивчення положень ДВС демонструє, що учасники переговорів при його створенні не приділили належної уваги потенційному конфлікту юрисдикцій і ніяк не відобразили цю проблему в тексті Домовленості. За загальним правилом стаття 23 ДВС передбачає виняткову юрисдикцію ОВС в рамках СОТ. Тим не менш, вона не може заборонити органам правосуддя, заснованим іншими угодами, здійснювати свою юрисдикцію навіть якщо суперечки виникають у зв'язку з положеннями, які або аналогічні, або перекриваються положеннями СОТ.

У рамках СОТ найбільш розумним і здійсненим вирішенням цього питання представляється включення в текст ДВС положень про правила вибору ОРС, у відповідності до яких повинні будуть приведені і правила РТО. При цьому належну увагу необхідно буде приділити не просто формулюванню правила, а й тому, що стоїть за ним, включаючи і процедуру його здійснення, і повноту наданого регулювання. Обсяг роботи, який буде необхідно проробити великий. Але в рамках міжнародного торговельного права, в рамках СОТ і регіональних об'єднань, досягнення яких-небудь результатів у цьому питанні найближчим часом представляється більш імовірним, ніж у всьому міжнародному праві.

Стосовно питання про застосування права ОВС, то до теперішнього часу сформовано два підходи: широкий і вузький. Більшість авторів підтримують вузький підхід, згідно з яким ОВС є компетентним при розгляді та вирішенні спорів застосовувати тільки норми права СОТ. Набагато рідше висловлюється позиція про те, що ОРС для цілей справедливого вирішення спорів уповноважений застосовувати і інші норми міжнародного права. Серед тих, хто висловлюється за «широкий підхід» до визначення застосованого ОВС права, група авторів, які проводять паралель між ст. 3.2 та ст. 7 ДВС з одного боку і ст.38 (1) Статусу Міжнародного Суду ООН, роблять висновок про те, що ОВС буде застосовувати джерела права, зазначені в ст. 38 (1) Статуту Міжнародного Суду ООН. Між тим, ДВС не надає компетенцій ОВС щодо застосування інших, крім прямо передбачених, норм міжнародного права, а також не забороняє таке застосування. Так, ст.7 ДВС уповноважує ОВС при вирішенні спору посилаючись на положення «covered agreement», включаючи ті, на які посилаються сторони суперечки, а ст.3.2 ДВС, як зазначено вище, вказує на наявність у органу з вирішення спорів повноваження щодо тлумачення угод та інших правових актів СОТ згідно з нормами ст. 31-33 Віденської конвенції про право міжнародних договорів (далі – ВКПМД).

Якщо слідувати буквальному тлумаченню положень ДВС, можливо привести як мінімум два приклади, коли ДВС при вирішенні спору за процедурою СОТ буде уповноважений застосовувати інші норм міжнародного права, крім права СОТ. Перша ситуація заключається в застосуванні норм

МПП як додаткового способу тлумачення. Так, згідно зі ст. 3.2 ДВС, норми права СОТ тлумачаться згідно звичайно-правовим правилам тлумачення міжнародних договорів, кодифікованим у ВКПМД. Зазначимо, що особливу увагу слід звернути на принцип системного тлумачення, що міститься у п.3 ст.31 ВКПМД. Останній вказує на тлумачення норм права СОТ згідно з «відповідними» нормами МПП. Так, наприклад, у справах US Shrimp Turtle, US- GSP і EC- Beef Hormones ОВС, використовуючи аналізовані положення ст.31-33 ВКПМД, застосував інші норми МПП, крім права СОТ. Однак, принцип системного тлумачення, по-перше, не дозволяє сторонам суперечки спрогнозувати обсяг норм МПП, які будуть визнані ОВС «відповідними» для цілей тлумачення норм права СОТ в конкретній справі. По-друге, термінологія п.3 ст.31 ВКПМД не дозволяє встановити, що «відповідні» норми МПП є правом, застосованим при вирішенні спору. В іншій ситуації сторона в суперечці (держава) може посилатися на норми МПП, як на факт (фактичне обставина) в обґрунтуванні того, що виконання державою міжнародного зобов'язання, що виникло на підставі норм міжнародного права прав людини, підпадає під перелік обставин, що виключають відповідальність за порушення права СОТ. Разом з тим, розглянута нижче позиція про віднесення права СОТ до автономних режимів в міжнародному праві виключає наведену ситуацію.

Слід враховувати, що позначені ситуації є результатом доктринального тлумачення, у зв'язку з чим, формально-юридично питання про застосування ОВС права (у частині застосування інших, крім права СОТ, норм МПП) не знімають. У світлі цього, ряд авторів пропонують ОВС посилатися при вирішенні спору на «передбачувані повноваження» щодо застосування норм МПП, які не є нормами права СОТ, нібито закріплені в ст. 11 DSU. Інші ж, навпаки, вважають розглянуту проблему такою, яка заслуговує подання її в Міжнародний Суд ООН для цілей Advisory Opinion.

Питання про застосоване ОВС право знаходиться в прямій залежності від визначення місця права СОТ в системі галузей права відповідної правової системи. Оскільки СОТ, будучи міжнародною міжурядовою організацією, є суб'єктом міжнародного публічного права, наділеним компетенцією на прийняття обов'язкових для держав-членів правових актів, остільки норми права СОТ є нормами міжнародного публічного права, а значить і частиною міжнародної правової системи. З позиції структурної приналежності, право СОТ може бути розглянуте як самостійна галузь МПП або як автономний (спеціальний) режим у МПП. Питання автономних режимів у міжнародному праві було проаналізовано Постійною палатою міжнародного правосуддя в SS 'Wimbeldon' case, Міжнародним судом ООН в United States Diplomatic and Consular Staff in Tehran case, а пізніше отримало свій розвиток у діяльності Комісії ООН з міжнародного права з питань відповідальності держав у міжнародних протиправних діях і фрагментації міжнародного права. До позиції про право СОТ як автономного режиму в МПП апелюють у випадках, коли виникає нормативний конфлікт між правом СОТ та МПП. Останній має місце у випадку, коли, зокрема, виконання державою зобов'язань в силу права СОТ можливе лише при одночасному невиконанні зобов'язань, прийнятих на

себе тією ж державою в силу міжнародного права. Правильність кваліфікації права СОТ як автономного режиму аргументують з посиланням на приклад дипломатичного права наявністю як первинних (встановлюють права та обов'язки), так і вторинних (встановлюють правові наслідки невиконання обов'язків) норм права. З констатації права СОТ як автономного режиму, випливає висновок про незастосовність всієї решти масиву норм міжнародного права при вирішенні спорів про порушення права СОТ. У світлі міжнародно-правових принципів добросовісності (*good faith*) і *pacta sunt servanda* даної вище кваліфікації права СОТ як частини міжнародного правопорядку, а також того, що виключення із загального правила не передбачається і тлумачиться, «за умовчанням» у ст. 3.2 ДВС слід читати буквально, як таке, що виключає застосування ОВС інших норм міжнародного права, крім права СОТ, хоча на перші будуть посилатися сторони в суперечці. У свою чергу, аналізована позиція вступає в протиріччя з раніше зробленим висновком про приналежність права СОТ до міжнародно-правової системи, кожна з норм галузей, підгалузей, інститутів якої повинна тлумачитися в системному взаємозв'язку одна з одною, що, зокрема, і було покладено в основу принципу системного тлумачення, що має зазвичай правове походження і згодом стало кодифікованим в п. 3 ст.31 ВКПМД. Висновок про неможливість автономізації права СОТ в рамках міжнародної правової системи підтверджується, зокрема, Комісією ООН з міжнародного права.

Також питання про застосовне ОВС право при вирішенні спорів за процедурою СОТ актуалізує проблему дозволу нормативного конфлікту, а саме конфлікту між нормами права СОТ і нормами МПП. Слідуючи загальному міжнародному праву, даний конфлікт може бути вирішений шляхом вибудовування ієрархії соціальних цінностей в рамках доктрини «політичного рішення» або за правилами *lex posterior derogat lex priori*, *lex specialis derogat lex generale* або *lex superior derogat inferiori*. Кожна із зазначених технік заслуговує окремого дослідження і критичної оцінки. Остання впливає, зокрема, з презумпції відсутності конфліктів між нормами МПП, принципів сумлінності і *pacta sunt servanda*. Окреслені вище проблеми є актуальними для України, як держави, яка нещодавно вступила в СОТ.

В міру наростання обороту світової торгівлі в ХХ столітті з часом з'являлася необхідність у створенні наднаціонального органу, інституційно-регулюючого систему світової торгівлі. Каталізаторами формування цього органу виступили світові війни і економічні кризи. Вони спонукали розвинені країни до створення системи регулювання світової торгівлі, міжнародних фінансових інститутів. На сьогоднішній день Світовою організацією торгівлі регулюється понад 90% всього світового обороту товарів і послуг. Така організація повинна була бути саме наднаціональною, щоб її рішення, у тому числі за позовними зверненнями держав на протиправні дії інших країн-учасниць, були обов'язкові для виконання на національному рівні будь-яким членом організації. Тут, начебто, проглядається якась загроза суверенітету, але в іншому випадку сенсу у ній просто не було б.

Між тим, питання про конфлікт юрисдикцій в рамках країн-учасниць СОТ, а також регіональних організацій у межах СОТ не є цілком ясним. Існує дві позиції з приводу співвідношення СОТ з іншими регіональними відділеннями: вони є підсистемами СОТ і повинні дотримуватися норм і правил СОТ, а також підлягати її регулюванню, або СОТ не має впливу на інші регіональні структури і знаходиться на горизонтальному зв'язку з ними. Оскільки для першої позиції відсутні явні правові підстави, видається, що друга позиція більше відображає реальний стан організації.

Процес формування системи ГАТТ/СОТ не міг ігнорувати питання регіональної економічної інтеграції. В ідеалі потрібно було не тільки встановити критерії задоволення діяльності таких об'єднань правилами ГАТТ/СОТ, але й закріпити за організацією відповідні контрольні функції. Видимість того, що СОТ уповноважена наглядати за створенням та функціонуванням зон вільної торгівлі, митних союзів та інших форм регіональних економічних об'єднань вносить стаття XXIV Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) і стаття V Генеральної угоди про торгівлю послугами.

Положення ГАТТ встановлюють критерії, яким повинні відповідати зони вільної торгівлі та інші інтеграційні об'єднання при їх створенні і подальшому функціонуванні. Згідно зі статтею XXIV (5) (а) ГАТТ мита та інші засоби регулювання торгівлі, які діяли щодо третіх країн до моменту створення Митного союзу, не повинні стати в цілому більш високими чи більш обмежувальними, ніж ті, що діяли на складових територіях до утворення такого союзу. Крім того, угоди про регіональні інтеграції повинні передаватися до Комітету з регіональної інтеграції СОТ на предмет отримання висновку про його відповідність критеріям, встановленим у статті XXIV ГАТТ. Проте більш ніж піввікова практика застосування статті XXIV ГАТТ наочно свідчить про те, що діяльність Комітету з регіональної інтеграції не містить ніякої практичної користі.

Реальні можливості СОТ стосовно нагляду за дотриманням державами-учасницями організації правил створення та функціонування регіональних інтеграційних об'єднань полягають у наступному. Якщо член СОТ вважає, що при створенні або в ході функціонування інтеграційного об'єднання були порушені його інтереси, зокрема були анульовані або скорочені переваги, надані йому державами, які заснували інтеграційне об'єднання, то за його запитом Орган з вирішення спорів СОТ у порядку, встановленому домовленістю про правила і процедури врегулювання спорів, ініціює процедуру розгляду. Для розгляду спору скликається спеціальна група експертів, на вирішення якої потім може бути подана апеляційна скарга. Якщо порушення правил СОТ доведено, то держави-порушники мають у встановлений ОВС термін його усунути. Якщо це не відбудеться, то позивач має право тимчасово зупинити поступки, надані державам-членам інтеграційного об'єднання, або порушники в якості компенсації надають позивачу торгівлі поступки, в яких у останнього є зацікавленість. Разом з тим, виходячи з ДВС, яка регулює вирішення спорів, до початку процедури

вирішення спорів у СОТ даний спір повинен пройти всі національні (внутрішньодержавні) судові інстанції. Однак вимоги про проходження спору через інші, наприклад, регіональні інстанції, відсутні.

Виходячи з цього, СОТ з метою вирішення спорів знаходиться на одному (горизонтальному) рівні з іншими регіональними структурами і не має пріоритету. Тому сторона, яка ініціює розгляд спору, має право обрати, в рамках якої регіональної структури вона бажає її розглядати. ОВС в рамках СОТ не має правової бази для того, щоб відхиляти позови країн-членів СОТ у випадку, якщо по даному спору вже прийнято рішення на рівні іншої регіональної інтеграційної структури. Таким чином, у позивача у певних ситуаціях може виникнути формальне право подачі скарги одночасно в ОВС і регіональний судовий орган. Така ситуація є основою для виникнення потенційного конфлікту юрисдикцій у спорах між країнами-членами СОТ. Приклади подібних спорів вже існують. Найбільш відомим є суперечка між ЄС і Туреччиною з приводу введених останньою кількісних обмежень щодо імпорту текстилю з Індії, які, за твердженням відповідача, були необхідні в умовах інтеграції Туреччини до ЄС. Тому в рамках інституційної еволюції СОТ стоїть питання її правової взаємодії з інтеграційними угрупованнями в контексті регулювання міжнародних економічних відносин.

2.3. Вплив економічної політики СОТ на макроекономічні зміни в країнах-членах (на прикладі України)

Для України, з обсягом експорту товарів та послуг, який складає близько половини ВВП, вступ України до СОТ забезпечив міжнародно-правовий рівень торговельних стосунків з країнами-членами цієї організації. Набуття Україною статусу члена СОТ у травні 2008 року актуалізувало потребу врахування можливих втрат національної економіки від членства в СОТ. Проте, ще до вступу України у СОТ мали місце суттєві зміни митно-тарифної політики України (див. рис. 2.1.).

Система зобов'язань України як члена СОТ стала складовою частиною законодавства України. Розглянемо вплив цих зобов'язань на внутрішній ринок України.

Сільське господарство було найважливішою складовою переговорного процесу в рамках вступу України до СОТ. Незважаючи на те, що з вступом до СОТ держава змушена була здійснити певну лібералізацію доступу до ринку, Україні вдалось відстояти свою позицію та досягти компромісу стосовно принципів питань переговорів.

Завдяки домовленостям стосовно підтримки сільського господарства, досягнутим під час переговорів, після вступу до СОТ Україна має можливість ефективно субсидувати агропромисловий комплекс в рамках бюджетних програм спрямованих, зокрема, на підтримку розвитку тваринництва, рослинництва, здешевлення вартості кредитів, формування державного продовольчого резерву Аграрним фондом.

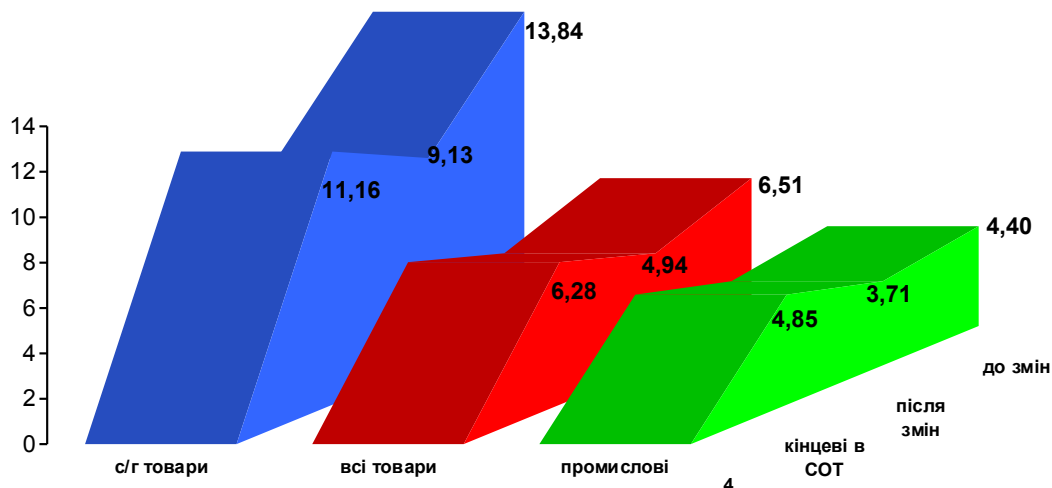


Рис. 2.1. Середньоарифметичні ставки митного тарифу до/після змін до Митного тарифу та після вступу в СОТ

Джерело: складено автором на основі даних СОТ: Ukraine and the WTO // http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/ukraine_e.htm

Крім того, Україна зберегла право застосування спеціального режиму оподаткування ПДВ для сільськогосподарських товаровиробників шляхом акумуляції, що в умовах нестачі вільних бюджетних коштів є вагомим та дієвим механізмом непрямой підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Водночас існує необхідність дотримання зобов'язань стосовно підтримки сільського господарства у рамках СОТ. Згідно домовленостей, прийнятих у рамках СОТ, Україна має не перевищувати домовлений річний сукупний вимір підтримки, який акумулює в собі окремі «жовті» програми підтримки і становить відповідно до зобов'язань України 3 млрд. грн.

При цьому, як і всі країни – члени СОТ, Україна не має обмежень на «зелені» програми внутрішньої підтримки сільського господарства, вплив яких на торгівлю відсутній або мінімальний, за умови, що ці програми відповідають умовам, визначеним в Угоді СОТ про сільське господарство.

Слід зазначити, що у зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів суттєво скорочені обсяги державної внутрішньої підтримки за програмами як «жовтої скриньки», так і «зеленої скриньки». В зв'язку з чим, у 2009 році не здійснювалися дотаційні виплати на гектар посівів зернових культур, цукрового буряку та льону-довгунцю. Також суттєво зменшені обсяги коштів на здійснення дотаційних виплат по тваринництву.

Таким чином, серед основних проблемних питань на сьогоднішній день є обмеженість можливостей фінансування, що ускладнює реалізацію політики по забезпеченню підвищення конкурентоспроможності національної економіки в рамках повноправного членства України в СОТ. На

2010-2015 роки першочерговим завданням агропромислового комплексу є реформування механізму надання державної підтримки відповідно до принципів СОТ.

Відповідно до статті 8 Угоди про сільське господарство кожен Член СОТ зобов'язується не надавати експортних субсидій, за винятком випадків, коли вони відповідають цій Угоді та зобов'язанням, які передбачені у Розкладі такого Члена СОТ.

Слід зазначити, що у 2008 році 62% від загального експорту сільськогосподарської продукції склали наступні групи товарів: зернові, олія, насіння олійних культур. Така ж тенденція спостерігалася і у 2009 році - 64,5%.

За останні роки, особливо після вступу України до СОТ, спостерігається тенденція диверсифікації зовнішніх ринків, здебільшого, за рахунок зменшення постачання товарів на традиційні ринки збуту (СНД та ЄС) та суттєвого зростання частки експорту до Азійських країн (25,6% від загального експорту сільськогосподарської продукції у 2008 році та 34,3% за 2009 рік), що свідчить про значну фінансову спроможність цього ринку та конкурентоспроможність української продукції.

Аналіз географічної структури експорту за 2009 рік свідчить, що в цілому по всіх товарних групах 1-24 УКТЗЕД найбільша частина експорту припадає на країни Азії – 34 відс., країни СНД - 28 відс., країни ЄС - 23 відс. та Африканські країни - 13 відс. Так у порівнянні з 2008 роком помітно скоротився експорт сільгосппродукції до країн ЄС (на 36 відс.) та СНД (на 28 відс.), у той же час відбулося збільшення експорту до Азійських країн (на 16 відс.) та Африканських країн (на 49 відс.).

Зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу за 8 місяців 2010 року становив 9622,1 млн. дол. США (на 6,8 відс. більше, ніж у відповідному періоді попереднього року). Зовнішньоторговельне сальдо позитивне – 2186,8 млн. дол. США.

Протягом 8 місяців 2010 року експортовано сільськогосподарської продукції на суму 5904,4 млн. дол. США, що на 1,7 відс. більше відповідного періоду 2009 року, імпортовано – на суму 3717,6 млн. дол. США (більше на 16 відс.).

Обсяги експорту продукції рослинництва становили 5276,8 млн. дол. США, або 89,4 відс. від всього експорту сільгосппродукції, продукції тваринництва – 627,6 млн. дол. США, або 10,6 відсотка.

Слід зазначити, що значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на зовнішніх ринках такі чинники:

По-перше - це невелика кількість товарів, яка має тривалу позитивну динаміку експорту. Збереження позитивного сальдо відбувається здебільшого за рахунок зернових злаків, насіння олійних культур, олії, питома вага яких у загальному експорті складає понад 60%. На сьогодні половину українського експорту становлять товари, які є або сировиною, або з невисокою доданою вартістю. Крім того, експорт такої продукції дуже

вразливий і залежить, як від природно-кліматичних умов, так і недружніх дій з боку інших конкурентів. Товари з високою доданою вартістю традиційно постачаються на ринки СНД, але вже зараз помітна тенденція щодо поступової втрати цих ринків.

По-друге - реалізація експортного потенціалу аграрного сектору економіки в рамках СОТ багато в чому залежить від рівня відповідності української продукції міжнародним стандартам, оскільки питання безпеки та якості продуктів харчування нині є одним з пріоритетів у міжнародній торгівлі, а також основним бар'єром при доступі вітчизняної продукції на закордонні ринки та імпортованих товарів на внутрішній ринок.

Для України вступ до СОТ означає визнання світом українського сегменту економіки конкурентоздатним, але нові умови торгівлі передбачають боротьбу за ринки збуту, за нові технології, за стандартизацію, за якість продукції в умовах жорсткої конкуренції.

Зобов'язання щодо здійснення ліцензування експорту та інших експортних обмежень у відповідності з правилами ГАТТ/СОТ. Нормами СОТ передбачені певні виключення щодо можливості застосування обмежень на експорт та інших торговельних обмежень, зокрема, передбачені у Статті XX «Загальні винятки» та у статті XI ГАТТ.

Так, згідно з параграфом 2 (а) Статті XI ГАТТ 1994 року країна-член СОТ може тимчасово застосовувати заборони чи обмеження експорту з метою попередження чи послаблення критичного дефіциту харчових продуктів або інших товарів, що мають вагоме значення для експортуючої сторони.

Проте, країна, яка запроваджує такі заходи, має представити вагомі обґрунтування щодо їх запровадження, і довести, що в країні очікується чи вже є ситуація "критичного дефіциту" тих харчових продуктів, експорт яких Уряд збирається обмежити експортною квотою або іншим заходом.

Реалізація потенціалу аграрного сектору економіки в рамках СОТ багато в чому залежатиме від:

- рівня відповідності української продукції міжнародним стандартам (необхідно підвищити якість та безпечність продукції; впроваджувати на підприємствах міжнародні системи менеджменту безпечності та якості продукції; посилити діагностичну спроможність ветеринарних та карантинних лабораторій шляхом оснащення їх сучасним лабораторним устаткуванням; продовжити роботу щодо проведення міжнародної сертифікації та акредитації лабораторій відповідно до міжнародних вимог);

- ефективного впровадження структурних реформ в аграрному секторі (розбудова аграрних ринків, стимулювання розвитку товарного виробництва, фермерства, дорадчої діяльності, створення системи кооперування та сучасної інформаційно-логістичної мережі);

- створення умов для підвищення конкурентоспроможності (залучення іноземних інвестицій, сучасних технологій);

- вмілого використання дозволених СОТ заходів, направлених на захист внутрішнього ринку (проведення антидемпінгових та спеціальних

розслідувань, застосовування ветеринарних, санітарних та фітосанітарні заходів, активізація роботи в сфері стандартизації, сертифікації шляхом впровадження технічних регламентів і стандартів);

Разом з тим, враховуючи важливість питання сільського господарства для України та беручи до уваги експортний потенціал вітчизняного агропромислового комплексу, Мінекономіки спільно з Мінагрополітики опрацьовуються питання, пов'язані з відстоюванням та посиленням позиції України на переговорах СОТ у рамках поточного раунду багатосторонніх переговорів СОТ Доха-Розвиток, а також участі України в угрупованнях СОТ, зокрема у групі країн, що нещодавно приєднались до СОТ, включно з РФ, Кернській групі тощо.

Підготовлено проект поглибленої позиції України на переговорах Раунду Доха-Розвиток у сфері сільського господарства стосовно відповідного проекту домовленостей (TN/AG/W/4/Rev.4 від 06.12.2008). Повідомлення від України стосовно необхідності закріплення за Україною права використовувати спеціальний захисний механізм, який обговорюється у рамках Доха-раунду було офіційно розповсюджене Секретаріатом СОТ. У рамках спеціальної сесії Комітету з питань сільського господарства СОТ, яка тривала з 27 вересня по 1 жовтня 2010 року українською стороною було зроблено заяву стосовно позиції України у поточному процесі переговорів СОТ з питань сільського господарства в рамках раунду «Доха-Розвиток». Інформація України була позитивно сприйнята учасниками засідання, зокрема групою країн, що нещодавно приєднались до СОТ.

Окремо необхідно відмітити, що Сільське господарство протягом світової фінансової кризи 2008-2009 років період було однією з галузей нашої економіки, яка формувала позитивні тенденції розвитку.

Промисловий комплекс. Економіка України є надзвичайно експортно-орієнтованою. Частка промислової продукції, що експортується, коливається на рівні 50% від загального обсягу промислового виробництва. Понад третину вартості загального експорту припадає на продукцію металургійної галузі, а частка в експорті продукції хімічної та нафтохімічної промисловості дорівнює 20, машинобудівної – 17, аграрного сектору та харчової промисловості – понад 20 відсотків, тощо.

Така структура ВВП і його залежність від зовнішньоекономічної діяльності підтверджує важливість розвитку зовнішньої торгівлі, необхідність нарощування експорту, розширення доступу українських товарів на зовнішні ринки. Цьому сприяє членство у Світовій організації торгівлі, на яку припадає 95 % світової торгівлі.

Значною мірою економіка України ще до вступу в СОТ функціонувала в умовах СОТ, оскільки секторальні зобов'язання, взяті в рамках переговорів, в основному відповідали діючому законодавству. Тому вимоги щодо лібералізації доступу до внутрішнього ринку практично не вплинули на промисловість після вступу до СОТ.

Разом з тим, необхідно зазначити, що світова фінансова криза справила визначальний вплив на розвиток національної економіки та

зовнішньоторговельні відносини зокрема. Після стійкої тенденції економічного зростання на рівні 6,5 відсотка у I півріччі, приріст реального ВВП в цілому за 2008 рік становив 2,1%. Через суттєве звуження зовнішнього попиту, спостерігалось зменшення обсягів виробництва починаючи з III кварталу саме в експортоорієнтованих секторах економіки (в першу чергу, хімічному та металургійному).

Протягом 2009 року зовнішня торгівля також розвивалася під впливом світової фінансової кризи, що відобразилось у зниженні основних показників розвитку зовнішньої торгівлі порівняно з 2008 роком.

На відміну від 2009 року, показники розвитку зовнішньої торгівлі України у 2010 році засвідчили тенденцію виходу галузей економіки із кризи і характеризувалися нарощуванням обсягів як експорту, так і імпорту.

За підсумками січня-вересня 2010 року у порівнянні з січнем-вереснем 2009 року індекс промислової продукції у промисловості становить 110,8%. Позитивну динаміку розвитку продемонстрували всі галузі виробництва, крім добування паливно-енергетичних корисних копалин (95,5 %).

У січні-вересні 2010 року у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів порівняно з аналогічним періодом минулого року спостерігався ріст виробництва на 12,7%.

Враховуючи, що українська металургійна галузь є значно інтегрованою у глобальний металоринок та високозалежною від ситуації на світовому ринку через свою експортоорієнтованість, дані світові тенденції є досить впливовими на ситуацію в Україні на ринку металопродукції.

Слід також відмітити, що негативні наслідки від втрати зовнішніх ринків для українських металургів могли бути набагато більшими, зважаючи на застосування урядами ряду країн додаткових протекціоністських заходів для захисту своїх ринків. Але тут зіграло свою позитивну роль членство України у СОТ. Після вступу до Організації металургійна галузь виграла чи не найбільше серед інших секторів української промисловості: відміна квотування на ринках ЄС, ускладнення процедур антидемпінгових розслідувань та установа додаткових обмежень значною мірою сприяли просуванню продукції. Однак, світова фінансова криза завадила українським металургам повною мірою скористатись перевагами від членства у СОТ.

За підсумками роботи хімічних підприємств у січні-вересні 2010 року індекс галузевого товарного виробництва порівняно із відповідним періодом минулого року склав 124,1%. Незважаючи на позитивну динаміку обсягів виробництва в поточному році, підприємствами хімічної галузі не досягнуто докризового рівня обсягів виробництва (на 6,4% менше).

Починаючи з березня 2010 року вітчизняна машинобудівна галузь демонструвала щомісячний приріст обсягів виробництва. Приріст виробництва основних видів продукції за 9 місяців 2010 року склав 32,9 %, у тому числі з виробництва транспортних засобів та устаткування – 62,3 %, з виробництва машин та устаткування – 20,3 %, з виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування – 16 %.

В цілому, стимулюючим фактором було покращення економічної ситуації у країнах СНД, а стримуючим – обмеження внутрішнього попиту на транспортні засоби вітчизняного виробництва через низький попит населення у зв'язку із зрушенням споживчого кредитування.

За січень-вересень 2010 року індекс обсягів виробництва промислової продукції легкої промисловості до відповідного періоду минулого року склав 106,7%.

Основні напрямки подальшої роботи в умовах членства України в СОТ. Реалізація потенціалу промислового сектору економіки в рамках СОТ багато в чому залежатиме від:

- рівня відповідності української продукції міжнародним стандартам (необхідно підвищити якість та безпечність продукції; впроваджувати на підприємствах міжнародні системи менеджменту безпечності та якості продукції);

- створення умов для підвищення конкурентоспроможності (залучення іноземних інвестицій, сучасних технологій);

- вмілого використання дозволених СОТ заходів, направлених на захист внутрішнього ринку (проведення антидемпінгових та спеціальних розслідувань, активізація роботи в сфері стандартизації, сертифікації шляхом впровадження технічних регламентів і стандартів);

Наслідки вступу України до СОТ. Аналіз наслідків вступу України до СОТ є надзвичайно важливим для вироблення ефективної економічної політики за умов складної економічної ситуації як в Україні, так і в інших країнах світу. При цьому дуже важливо, щоб такий аналіз здійснювався регулярно з використанням сучасного інструментарію економічних досліджень. Лише за таких умов дискусія щодо ефективності інтеграції України в світову торговельну систему матиме коректний характер, а її наслідком будуть виважені пропозиції щодо економічної політики.

Членство держави у СОТ стало потужним стимулом реформування торговельного режиму, формування прозорої та передбачуваної регуляторної політики, що сприятиме розвитку вітчизняного підприємництва, у тому числі через вихід на зовнішні ринки.

Не зважаючи на те, що більша частина періоду членства України в СОТ співпала з регресійними процесами у світовій економіці, що привело до різкого уповільнення розвитку економіки України. Така обставина ускладнює аналіз ситуації та в більшості випадків унеможливорює відокремлення впливу членства України у СОТ на розвиток внутрішнього ринку від наслідків фінансової кризи. Проте на відміну від 2009 року, показники розвитку внутрішнього ринку України протягом 2010 року засвідчили тенденцію виходу галузей економіки із кризи і характеризувалися нарощуванням обсягів виробництва.

Угодами СОТ передбачено розгалужений механізм захисту внутрішнього ринку та введення відповідних обмежень, зокрема: застосування спеціальних захисних заходів у випадку різкого зростання імпорту; вжиття антидемпінгових заходів у випадку імпорту за демпінговими

цінами; застосування компенсаційних заходів у випадку субсидованого імпорту; використання заходів з обмеження імпорту у разі погіршення платіжного балансу країни тощо. Професійне використання вищезазначених інструментів захисту дозволяє Україні ефективно запобігати можливим негативним впливам на внутрішній ринок.

Пряме опитування менеджерів українських підприємств протягом 2012 року Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій засвідчило позитивно-нейтральний вплив членства в СОТ на діяльність цих підприємств. Моделювання впливу на ефективність національного виробництва показало зростання продуктивності праці в усіх галузях обробної промисловості завдяки лібералізації торгівлі, що означає підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Членство в СОТ мало також важливі інституційні наслідки:

- Можливість провести переговори щодо створення глибокої та всеосяжної ЗВТ з ЄС
- Доступ до механізму вирішення торговельних суперечок
- Підвищення прозорості торговельної політики
- Можливість захищати національні інтереси на Дохійському раунді
- Членство в СОТ слід розглядати як процес

Членство в СОТ слід розглядати як процес, використання позитивного потенціалу якого визначається національною економічною політикою, станом світової та національної економіки, вмінням ефективно розвивати та здійснювати те, що називається економічною дипломатією.

2.4. Вплив глобальних міждержавних інституцій на економічні процеси в окремих країнах (на прикладі діяльності ОЕСР, МВФ, СОТ, СБ)

Авторитетною міжнародною економічною організацією виступає Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Вона також почала свою діяльність після закінчення Другої світової війни, але в сучасний період істотно її трансформувала. Слід підкреслити, що, будучи по суті свого роду клубом за інтересами провідних країн світового господарства, саме ОЕСР останнім часом проводить досить велику інституційну роботу, залучивши експертів з різних країн, спрямовану на вироблення концепції довгострокового забезпечення поступального розвитку всієї світової економіки, формування дієвих, дійсно не дискримінаційний механізмів узгодження національних і екзонаціональних інтересів як окремих країн, так і корпоративного рівня.

Історія її створення відноситься до 1948 року з метою координації американської допомоги Європі в рамках так званої «Програми європейського відновлення» (European Recovery Programme) або плану Маршалла. Так була створена Організація європейського економічного співробітництва (ОЕЕС). Ця організація повинна була розподіляти допомогу за планом Маршалла між європейськими країнами, сприяючи тим самим відтворенню їх економік на

ринковій основі. Членами ОЕЕС стали 16 країн Європи і західна окупаційна зона Німеччини. Жодна з країн Східної Європи не брала в ній участі у зв'язку з відмовою СРСР від плану Маршалла. США і Канада були представлені в ОЕЕС спостерігачами.

На пізніх стадіях свого існування ОЕЕС активно впроваджувала заходи, спрямовані на стимулювання економічного співробітництва між країнами-учасницями шляхом лібералізації торгівлі та створення системи багатосторонніх розрахунків. Діяльність організації по відновленню конвертованості валют призвела до створення в 1950 р. Європейського платіжного союзу та укладення в 1956 р. Європейської валютної угоди. В її рамках у 1950 р. було прийнято Кодекс лібералізації торгівлі, який значно знизив кількісні обмеження в торгівлі між країнами-учасницями.

Коли допомога за планом Маршалла була завершена, західні держави прийшли до висновку, що напрацьований потенціал ОЕЕС доцільно і надалі використовувати для пошуку спільних рішень проблем країн-учасниць. У зв'язку з цим, 14 грудня 1960 р. двадцятьма країнами було підписано конвенцію про перетворення ОЕЕС в ОЕСР. Цілями нової організації було проголошено:

- досягнення високого та стійкого економічного зростання і підвищення життєвого рівня країн-членів при дотриманні фінансової стабільності;
- просування розумних економічних поглядів і методів у країнах членах, а також у країнах, що не входять до ОЕСР, але йдуть шляхом економічного розвитку;
- розвиток міжнародної торгівлі на недискримінаційній багатосторонній основі у відповідності до міжнародних зобов'язань.

В дійсності цінністю і унікальністю ОЕСР є те, що вона стала своєрідним клубом з обміну передовим досвідом економічної та соціальної політики. У цьому і є її принципова відмінність від інших міжнародних організацій. ОЕСР покликана сприяти впровадженню передових ідей в основному неформальними методами, а не видавати жорсткі інструкції і резолюції. Відмінність полягає ще й у тому, що Організація не займається виділенням коштів у тій чи іншій формі ні своїм членам, ні співпрацюючим з нею країнам.

Для того, щоб проведені в рамках Організації дискусії були плідні, ОЕСР готує і надає учасникам дискусій широкий спектр аналітичних матеріалів. Більшість матеріалів публікується у вигляді книг і доповідей. Є і матеріали внутрішнього користування, доступні лише членам Організації. При цьому аналітичні матеріали, підготовлювані ОЕСР, часто слугують основою для переговорів та прийняття фінансово зобов'язуючих рішень в інших міжнародних організаціях.

У ряді випадків узгоджені думки країн-учасниць привели до прийняття формальних угод, які зобов'язані дотримуватися всі члени ОЕСР (наприклад «Кодекс лібералізації руху капіталів», «Кодекс лібералізації поточних невидимих операцій»). Швидкий розвиток міжнародної торгівлі і необхідність створення добросовісного конкурентного середовища для її учасників призвели до розробки в ОЕСР «Конвенції по боротьбі з підкупом іноземних державних службовців при укладанні міжнародних торговельних угод». Слід зазначити, що ОЕСР займає одне

із провідних місць серед міжнародних економічних організацій в сфері досліджень по взаємозв'язку політики стимулювання конкуренції й торговельної політики. ОЕСР також приймає участь у виробленні універсальних міжнародних правил регулювання електронної торгівлі. У рамках ОЕСР ведеться розробка проекту Багатосторонньої угоди з інвестицій (МСІ). З цією метою в організації функціонує переговорна група по даному напрямку. В області вдосконалення міжнародної системи оподаткування ОЕСР досліджує негативні ефекти шкідливої податкової конкуренції між окремими країнами. Так, до квітневої зустрічі 2009 р. лідерів «Великої двадцятки» (G20) ОЕСР підготувала «Доповідь про юрисдикції та імплементацію податкових стандартів, прийнятих на міжнародному рівні».

В ОЕСР надається виключно важливе значення взаємодії з іншими міжнародними організаціями, у тому числі з МВФ, СБ, ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі), МОП (Міжнародна організація праці), ФАО (Продовольча і сільськогосподарська організація ООН) та іншими. У діяльності ОЕСР беруть участь представники Комісії європейських співтовариств. В умовах глобалізації значення ОЕСР як центру з обміну передовим економічним і соціальним знанням і досвідом зростає. Все більшу частку в загальному обсязі роботи ОЕСР займають не питання економічного розвитку окремих країн чи неспеціалізовані питання окремих сфер економіки, а «міжкраїнові» проблеми і питання, які перебувають на їх стику (міждисциплінарні проблеми). В даному випадку враховується та обставина, що наростаюча глобальна інтеграція підсилює взаємодію національних економік і надає все більшої схожості багатьом проблем, з якими вони стикаються. Економічні і соціальні рішення, що приймаються окремими країнами, все сильніше відбиваються на становищі їхніх сусідів і партнерів.

ОЕСР проводить спеціальні дослідження та міжнародні зустрічі зі специфічних проблем глобалізованої економіки та переходу розвинених країн до постіндустріального суспільства. Ці дослідження та обміни думками згодом послужать базою для прийняття стратегічних рішень в економічній і соціальній політиці окремих держав. В якості ілюстрації можна згадати все більш загострену в розвинених країнах проблему старіючого населення. Підвищення економічного добробуту, супроводжуване підвищенням тривалості життя, призводить до того, що все більшу частку в демографічній структурі розвинених країн займають літні люди, що збільшує навантаження як на державні бюджети, так і на приватні пенсійні та страхові інститути. При цьому сучасні пенсіонери найчастіше перебувають у хорошій фізичній та інтелектуальній формі, що створює необхідність пошуку їх місця в суспільстві задля пом'якшення ефекту «соціальної ізоляції». Таким чином, існує проблема на стику економічної та соціальної областей, яка вимагає, з одного боку, вирішення питань підтримання високого рівня продуктивності праці і забезпечення сталого економічного зростання в розвинених країнах та специфічних питань зайнятості, з іншого боку. В рамках даної тематики ОЕСР проводить ряд досліджень, спрямованих на пристосування державних пенсійних систем, приватних пенсійних фондів і страхових компаній до мінливих демографічних умов. Досліджуються також можливості перенавчання та збільшення зайнятості літніх людей.

В останні десятиліття XX століття в країнах ОЕСР зміцнилося розуміння того, що їх власне благополуччя в зростаючій мірі залежить від благополуччя інших країн. Тому все більшу увагу в ОЕСР стали звертати на проблеми країн, що розвиваються, зокрема, «країн з динамічною економікою, що розвивається» і країн з транзитивною економікою. Активізація діяльності, спрямованої за межі вузького кола членів ОЕСР і адресованій насамперед країнам, що знаходяться в процесі переходу до розвинутої ринкової економіки, була організаційно підкріплена в 1990 році створенням Центру по співробітництву з країнами з перехідною економікою, перетвореного в 1998 р. в Центр зі співробітництва з країнами, що не входять до ОЕСР.

Ідеї та принципи, що були закладені в основу Бреттон-Вудських міжнародних інститутів, спочатку несли в собі безумовно позитивний сенс і були направлені на сприяння сталому економічному зростанню у світі. Проте з роками ситуація змінилася. Приблизно в 80-х роках XX ст. кейнсіанська орієнтація МВФ, яка базувалась на визнанні того, що ринку властиві провали і що в цих випадках значно зростає роль держави, була витіснена неоліберальними ідеями вільного ринку.

У 1989 році під впливом серйозних проблем в ряді країн, що розвиваються, перш за все в Латинській Америці, фінансово-економічна еліта США сформулювала так званий «Вашингтонський консенсус» – консенсус між МВФ, СБ і міністерством фінансів США щодо тієї економічної і фінансової політики, якої повинні дотримуватися країни, що розвиваються. Поява Вашингтонського консенсусу ознаменувала принципово новий підхід до економічного розвитку і стабілізації. Цей документ являє собою набір з наступними рекомендаціями:

- підтримання фіскальної дисципліни (мінімальний дефіцит бюджету);
- пріоритетність охорони здоров'я, освіти та інфраструктури серед державних видатків;
- зниження граничних ставок податків;
- лібералізація фінансових ринків для підтримки реальної ставки по кредитах на невисокому, але все ж позитивному рівні;
- вільний обмінний курс національної валюти;
- лібералізація зовнішньої торгівлі;
- зниження обмежень для прямих іноземних інвестицій;
- приватизація;
- дерегулювання економіки;
- захист прав власності.

Всі ці 10 положень повинні були стати теоретичною основою для розробки індивідуальних планів стабілізації для країн-кредиторів у МВФ. Тільки такий підхід дозволяв, на думку експертів МВФ, забезпечити стійку рівновагу між попитом на ресурси та їх наявністю, що повинно було привести до стабільного економічного росту та підвищення національної зайнятості. Рівень деталізації для кожної країни визначався індивідуально: від загальних погоджених стратегій до вироблення конкретних показників по кожному з

пунктів. Якщо до початку 90-х років думки експертів МВФ розцінювалися як свого роду «гарантія» побудування вірної стратегії на рівні національних урядів і визначали позиції іноземних компаній у тих чи інших країнах, то відверто дефляційний характер програм і рекомендацій, заснованих на Вашингтонському консенсусі і обов'язковість їх виконання при найвищих соціальних витратах істотно підірвали авторитет і дискредитували принцип об'єктивності підходу МВФ.

Очікування, що соціальні витрати будуть фінансуватися МБРР, причому на безоплатній основі, також не виправдалися. Адаптаційні кредити МБРР, покликані згладити негативізм структурних перетворень в країнах-позичальників, були орієнтовані на придбання товарів і послуг в країнах-членах СБ і Швейцарії, а вибір підрядника також визначався Банком. Іншими словами, замість забезпечення сталого національного розвитку країн, що тимчасово відчують труднощі з платіжним балансом, на практиці реалізовувався комплекс заходів, які суттєво ускладнювали розвиток країн-реципієнтів і ставили їх у тривалу, практично виключаючи погашення боргів, залежність від країн-донорів. Тоді як країни-донори ресурсів отримували приховану підтримку для розвитку своїх економік та посилення експансії компаній, в першу чергу ТНК, у господарства одержувачів коштів.

Успіх запропонованих заходів в країнах Латинської Америки і Карибського басейну також не мав довготривалого характеру, оскільки призвів до спаду виробництва, масових банкрутств малого і середнього бізнесу, практичного розпаду національних систем охорони здоров'я та соцзабезпечення, а також падіння життєвого рівня і зростання політичної напруженості. Так, 80-90-ті роки отримали в літературі цих країн назву «втрачених для розвитку» років.

Противники Вашингтонського консенсусу (вчені і практики, переважно з країн-реципієнтів та регіональні банки) незабаром запропонували своє тлумачення перерахованих рекомендацій, надавши їм відверто негативне звучання. Так, в альтернативному варіанті документа містилися такі вирази, як «тотальна приватизація, навіть в сферах, де неможлива конкуренція», «високі процентні ставки, що перешкоджають розвитку промисловості, але полегшують фінансові спекуляції», «скорочення до мінімуму або ліквідація всіх соціальних програм», «відмова від захисту природи і охорони навколишнього середовища», «скорочення зарплат і обмеження прав трудящих (права на страйк, прав профспілок та ін.) і ін., що в принципі відображали суть запропонованих заходів. Фінансова заборгованість ряду країн, які скористалися кредитами МВФ стала фактично загрожувати їх національній економічній безпеці. В Південній Кореї борг склав 139,1 млрд. дол., в Індонезії - 150,9 млрд. дол., Таїланді - 86,2 млрд. дол. В кінці ХХ століття Малайзія вперше за всю історію МВФ відмовилася від використання його коштів, розробивши національну програму виходу з кризи кінця 90-х років.

Багато ідей, включених у Вашингтонський консенсус, отримали розвиток у відповідь на проблеми держав Латинської Америки, де багато

урядів випустили держбюджети з під контролю, а слабка кредитно-грошова політика призвела до бурхливої інфляції. Одним з позитивних прикладів економічних реформ за участю МВФ на основі Вашингтонського консенсусу можна вважати реформи в Бразилії в 90-і роки ХХ століття. Період неоліберальних реформ в Бразилії пов'язують з ім'ям президента Кардозу. Політика фінансової стабілізації, розпочата в 1993 р., коли Кардозу зайняв пост міністра фінансів, на відміну від попередніх спроб 80-90-х років, була успішна в середньостроковому періоді. Так званий «План Реал» припускав досягнення різкого зниження бюджетного дефіциту вже на початку 1994 р., з наступним встановленням контролю над темпами інфляції і динамікою валютного курсу. Скорочення бюджетного дефіциту супроводжувалося тимчасовим заморожуванням зарплат (але в цілому уряд не пішов на кардинальне скорочення пенсій і соціальних виплат).

Реалізація «Плану Реал» дійсно дозволила знизити інфляцію. Якщо в 1992 - 94 рр.. вона досягала понад 1000% річних, то в 1995 р. вона впала до 22%, а в 1996 - до 10 %. Одночасно на 1996 р. на 40 % зріс середній дохід на душу населення (при одночасному падінні реальних доходів середнього класу через різке зростання цін на послуги). З липня 1994 р. була введена нова валюта «реал» зі 100-відсотковим покриттям валютними резервами та акціями державних підприємств, що котирувались на зовнішньому ринку. Була введена вільна конвертованість реала з фіксацією обмінного курсу до долара (але як пізніше показала криза 1998 - 99 рр.. це поєднання було невдалим, оскільки Бразилія не мала стійкого позитивного платіжного балансу).

Одночасно було взято курс на «відкритість» економіки, що означало надання преференцій іноземному капіталу (аж до зміни Конституції), але при цьому влада залишила за собою право маневрувати імпортними митами з метою стимулювання вітчизняного виробництва за допомогою іноземної конкуренції. Наслідком цього курсу стало наростання потоку іноземних інвестицій (в основному в автомобілебудування і виробництво товарів широкого вжитку), при цьому більше 1/3 цього потоку були прямими інвестиціями. Левова частка припливу інвестицій була пов'язана з проведенням приватизації, надходження від якої за 1997-98 рр.. склали \$ 45,7 млрд. (за цим показником Бразилія вийшла на перше місце в світі), причому 1/4 капіталу приватизованих компаній опинилася в руках іноземного капіталу.

Високий рівень інвестицій являвся основною передумовою динамічного розвитку промисловості Бразилії (обсяг промислового виробництва за останнє десятиліття зріс в Бразилії на 25%). При цьому особливо швидкими темпами розвивалося виробництво споживчих товарів тривалого користування, в першу чергу автомобілів. Прискореними темпами розвивалося сільськогосподарське машинобудування, верстатобудування, авіа і суднобудування, виробництво озброєнь. Успіхи промисловості позначилися на структурі експорту: частка сировини до кінця ХХ ст. скоротилася до рівня менше 25%, а частка промислових товарів зросла, склавши більше 55%.

При всіх очевидних досягненнях слід визнати, що реформи 1990-х років мали і чимало втрат, а досягнута стабілізація виявилася достатньо відносною.

Позитивне сальдо торгового балансу змінилося на негативне. Негативне сальдо платіжного балансу по поточних операціях досягло \$ 35,2 млрд. Ці проблеми в 1998 році доповнилися значним бюджетним дефіцитом (до кінця 1998 року – 8 % ВВП) і державним внутрішнім боргом (\$ 360 млрд. або 42% ВВП). Ці проблеми стали причиною того, що бразильська економіка виявилася беззахисною перед азійською фінансовою кризою 1998 року. Відтік інвестицій склав \$ 12 млрд., оборот фондового ринку скоротився на 50 млрд. доларів, а золотовалютні резерви зменшилися на 40 млрд. доларів.

На початку 1999 р. Бразилія була змушена девальвувати свою валюту на 25%. Девальвація реала викликала обвал на всіх без винятку біржах Західної півкулі. З'явилася небезпека, що для підтримки курсу реала Бразилія пустить у хід свої валютні запаси і в результаті країна стане банкрутом. Розпочався швидкий відтік іноземного капіталу. У короткий термін з країни було виведено 38 млрд. доларів. Розпочався нагальний розпродаж акцій бразильських компаній. В середньому їх курс упав на 10%. Стали закриватися підприємства. Різко зросло безробіття – провісник соціальних катаклізмів. У цій, виключно складній ситуації, уряд Фернандо Е. Кардозу вжив ряд екстрених заходів. Уряд перестав підтримувати офіційно встановлений курс реала і пустив його у вільне плавання. Вартість реала відразу ж істотно опустилася, а курсова вартість акцій пішла вгору, що відразу ж зафіксували біржі латиноамериканських держав і Уоллстріт.

Керівники Бразилії – президент Кардозу і міністр фінансів Мелоні зуміли встановити ділові відносини з МВФ. Вони стали оперативно реалізовувати рекомендації МВФ з проведення жорсткого економічного курсу, включаючи запровадження «плаваючої» валюти, скорочення бюджетних витрат, реформування податкової та банківської систем, підтримки інфляції на низькому рівні. Уряд Бразилії в короткий термін розробив програму дій, що передбачала реальні заходи по виходу із кризи. В антикризовому проекті були виписані детальні розрахунки, в тому числі щодо істотного підвищення збирання податків (не менше ніж на 18 млрд. дол.) та регулярного отримання нових податків з усіх штатів, скорочення державних витрат і ін. Такий антикризовий проект був підтриманий МВФ.

Що стосується соціальної сфери, то в ній успіхи були досить скромні. Уряду Кардозу не вдалося впоратися з поглибленням розриву у доходах: на частку 10 % багатих після виходу з кризи доводилося 51 % національного доходу, на частку 10 % найбідніших – близько 2%. Залишилася гострою проблема зайнятості, особливо в сільському господарстві. Не вдалось домогтися успіху і в боротьбі з корупцією держапарату, внаслідок якої державні кошти, що направляються на вирішення соціальних проблем, часто не досягають своїх адресатів. Однак, незважаючи на невришеність багатьох проблем, економічні перетворення в Бразилії на сьогоднішній день можна оцінити як найбільш успішні в латиноамериканському регіоні.

Особливе ставлення МВФ до Бразилії пояснюється рядом обставин. Американські компанії вклали в цю країну значні грошові ресурси, що не йдуть в порівняння з тими, які, наприклад, були вкладені в Україну. Близько

2000 американських фірм мають прямі економічні зв'язки з бразильськими підприємствами, банками і фінансовими компаніями. Крім того, економіка Бразилії тісно пов'язана з економікою інших латиноамериканських держав, на частку яких, у свою чергу, припадає до 20 % експорту з США. Ситуація могла викликати рецесію в США. Не можна не враховувати і фактор географічної близькості. І, що важливо, політична ситуація в Бразилії та її законодавство сприятливі для інвестування іноземного капіталу. У силу цих причин МВФ вже в листопаді 1998 року прийняв рішення про надання Бразилії безпрецедентного за величиною кредиту в розмірі 41,5 млрд. доларів. При цьому бразильське керівництво продовжувало добиватися більш пільгових умов кредиту.

Оцінюючи відносний успіх бразильських реформ за участі МВФ, багато експертів зазначають, що створенню сприятливих умов для посилення економічної допомоги країні сприяло і ставлення світової еліти, багато представників якої вважали, що ризик при наданні допомоги Бразилії набагато менший, ніж ризик надання повномасштабної допомоги Україні. Одна з найважливіших причин, на думку західних інвесторів, полягає в тому, що у порівнянні з іншими країнами Бразилія більш керована і політично стійка.

Бразилія і Аргентина здійснили успішну стабілізацію своїх економік, користуючись допомогою і порадами МВФ, що дозволило їм перейти до наступного етапу реформ. Проте у ряді інших країн, що розвиваються та користувалися послугами МВФ, досвід даної співпраці виявився істотно відмінним від латиноамериканського. Криза, що охопила в 1997-1998 рр. країни Південно-Східної Азії (Таїланд, Республіка Корея, Індонезія, Малайзія) стала абсолютно несподіваною для експертів МВФ. Справа в тому, що в попередні три десятиліття Південно-Східна Азія не тільки розвивалася швидше та успішно справлялася зі скороченням бідності, ніж будь-який інший регіон світу, але і зберігала економічну стабільність. Їй вдалося уникнути серйозних коливань ринкової кон'юнктури, властивої ринковим економікам. Ці досягнення стали широко відомі під назвою «азійського економічного дива». У цих умовах МВФ не тільки не передбачав кризи, але і прогнозував подальше швидке зростання.

Криза в країнах Південно-Східної Азії розвивалася за відомими схемами. Її початковою точкою було обвалення курсу національної валюти в Таїланді в результаті спекулятивної атаки в середині літа 1997 р., а також ситуацію погіршив високий рівень короткострокової заборгованості. Реакція МВФ полягала в наданні масштабної фінансової допомоги (загальна сума виділена Фондом, спільно з «G7», склала 95 млрд. дол.) для того, щоб азійські країни могли підтримувати валютні курси. Однак допомога МВФ разом з супроводжувальними її умовами не спрацювала. Передбачалося, що гроші МВФ зупинять падіння валютних курсів, проте вони продовжували падати. Як показало почате Світовим банком після кризи дослідження проблем економічного зростання в Південно-Східній Азії, країни регіону домоглися успіху саме тому, що в більшій мірі не дотримувалися положень Вашингтонського консенсусу. Одночасно в дослідженні СБ було виявлено

важливу роль, яку відіграла держава у швидкому економічному зростанні цих країн. Цікавим нам видається вислів колишнього віце-директора Ради СБ, віце-президента Малазійської Ради при уряді Тан Шрі Рамона Наваратнами, який підкреслив, що завдяки відмові від допомоги і втручання МФВ і СБ країні вдалося вийти з кризи.

Темпи зростання економіки в країнах Південно-Східної Азії дійсно були феноменальними протягом десятиліть другої половини ХХ в. Для десятків мільйонів людей незмірно зріс рівень життя, оскільки плоди «економічного дива» досить справедливо розподілялися серед населення. Звичайно, розвиток азійської економіки мав свої проблеми, проте в цілому, урядам країн регіону вдалося виробити і застосувати працездатну стратегію, в якій було дуже обмежене число точок дотику з Вашингтонським консенсусом. Зокрема, відповідно до консенсусу вважалося необхідним підтримання макроекономічної стабільності. Також важливе значення надавалося торгівлі, проте при цьому акцент робився на розвиток експорту (експорторозширююче зростання), а не на усунення перешкод для імпорту. В кінцевому рахунку торгівлю було лібералізовано, але поступово, по мірі того, як створювалися нові робочі місця в експортних галузях. Однак, у більш принципових і чутливих сферах держави Південно-Східної Азії діяли по-своєму. У той час як Вашингтонський консенсус пропонував швидку лібералізацію фінансового ринку, країни регіону відпускали їх поступово. Як вважає багато експертів, зокрема Дж. Стігліц, якщо Південно-Східна Азія виявилася вразливою, то це була набута уразливість, яка з'явилася в результаті лібералізації фінансових ринків, вина за яку частково повинна бути покладена на МВФ. Кризовий стан світової економіки у 2008-2009 роках посилив проблему міжнародної ліквідності – сферу регулюючої діяльності МВФ. Внаслідок системних банківських криз низка країн-членів МВФ опинилася перед загрозою дефолту, що актуалізувало проблему достатності фінансових можливостей цієї організації для виконання своїх статутних завдань як кредитора останньої інстанції.

Підводячи деякий підсумок викладеного, можна сказати, що відносний успіх Вашингтонського консенсусу в якості доктрини для виходу з кризи ґрунтується на її простоті: його рекомендації можуть бути реалізовані економістами, що використовують вельми спрощені моделі розрахунків та володіють елементарними знаннями в економіці та розвитку реального сектору. Кілька економічних показників, а саме інфляція, зростання грошової маси, процентні ставки, бюджетний і торговельний дефіцити служать базою для набору політичних рекомендацій. Дійсно, в деяких випадках економісти прилітали в країну, розглядали і уточнювали ці дані, а потім давали макроекономічні рекомендації по політиці реформ, і все протягом кількох тижнів.

Підхід з позицій Вашингтонського консенсусу створює певні зручності для вироблення політичних рекомендацій. Він зосереджується на першочергових питаннях та встановлює процедури, що легко копіюються та можуть бути використані великими організаціями незалежно від точки зору

конкретних фахівців. Крім того, він обмежується лише формулюванням передумов розвитку, але не надає відповідей на всі важливі питання, що виникають в його процесі.

Стосовно впливу СОТ варто розглянути приклад КНР. Процес приєднання Китаю до Всесвітньої торгової організації зайняв близько п'ятнадцяти років і вимагав великих зусиль. Тривалий характер переговорів був зумовлений складністю економічних перетворень в Китаї і швидким сукупним зростанням його потенціалу з одного боку, і розширенням дії ГАТТ (Генеральної угоди з тарифів і торгівлі) та його трансформацією в СОТ з іншого.

Основним мотивом приєднання Китаю до СОТ послужило забезпечення сприятливих умов для національних експортерів та виробників, а також підвищення ролі країни у розробці правил міжнародної торгівлі. Справа в тому, що китайські експортери тривалий час залишалися самими дискримінованими у світі. Так, за період 1980-1999 рр.. щодо китайських експортерів і виробників було розпочато 380 антидемпінгових процедур, більша частина з яких – за ініціативою виробників Японії і Республіки Кореї, а також Євросоюзу і США. Загальний збиток КНР від введення антидемпінгових мит за останні два десятиліття ХХ ст. склав, за різними оцінками, понад 10 млрд. дол. При цьому, за кількістю товарних груп і частотою поданих антидемпінгових позовів лідирувала саме продукція китайської легкої промисловості: взуття, одяг, вироби зі шкіри та ін.

Переговори щодо приєднання КНР до СОТ йшли паралельно з поглибленням економічних реформ та зміцненням економіки і зовнішньоекономічного сектора. При цьому економічні перетворення проводилися в умовах переважання політики протекціонізму та імпортозаміщення. Про масштаби протекціоністської політики в Китаї свідчить, зокрема, той факт, що після приєднання до СОТ в законодавство країни було потрібно внести більше 2-ох тис. поправок.

У ході переговорів з країнами-членами СОТ в КНР під егідою Держради була проведена чимала робота по підготовці до майбутнього членства в цій організації. Силами центрального та місцевих урядів за участю академічних кіл були організовані всебічні дослідження національного підприємництва. Для галузей промисловості і сфери послуг були дані оцінки порівняльних переваг та недоліків, вивчені різні ситуаційні варіанти зміни їх стану після приєднання до СОТ і в світлі цього, вироблені базові рекомендації щодо подальшого розвитку конкретних галузей. Були також зроблені кроки з реформування підприємств державного сектора в плані підвищення їх конкурентоспроможності, а також підтримки підприємств малого і середнього бізнесу.

Разом з тим в організації переговорного процесу щодо приєднання до СОТ в Китаї були й очевидні вади. Так, умови приєднання, розміри поступок з боку Китаю країнам-членам СОТ щодо доступу на ринок товарів і послуг визначалися на вищому державному рівні практично без консультацій та погоджень з відповідними міністерствами і великим бізнесом. При цьому

інформація про умови приєднання до СОТ трималася в секреті. Після того, як вона була піддана розголосу (у квітні 1999 р., США, всупереч проханням КНР про збереження режиму конфіденційності, розмістили тексти документів з інформацією про умови приєднання Китаю до СОТ), серед китайських компаній прокотилася хвиля обурення. Компанії, що діяли у сфері фінансів та інформаційних технологій дали зрозуміти уряду, що поступки, на які воно погоджується, є надмірними і навряд чи прийнятні для національного бізнесу, і що багато компаній можуть не витримати конкуренції з іноземними виробниками. Однак демарш китайського бізнесу виявився запізнілим і домогтися зміни умов не вдалось. Замість задоволення прохань національного бізнесу китайський уряд організував серію зустрічей з компаніями різних галузей, в ході яких спробував роз'яснити, які вигоди отримає країна від приєднання до СОТ.

Китай намагався досить детально і ретельно торгуватися в ході переговорів по приєднанню. Тим не менше в підсумку він все-таки був змушений піти на більш великі поступки, ніж це передбачалося спочатку і прийняти ряд завищених в порівнянні зі стандартними вимог. Зокрема, мова йде про прийняття близьких до рівня розвинених країн зобов'язань щодо доступу на ринок послуг, про додаткове зниження мит на певні групи товарів, про приєднання до Угоди з інформаційних технологій та про повну відмову від субсидування експорту сільськогосподарської продукції. Оскільки Китаю не вдалося скористатися повною мірою статусом країни, що розвивається при приєднанні до СОТ, йому довелося взяти на себе зобов'язання одразу в повному обсязі виконувати Угоду СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) та Угоду СОТ про іноземні інвестиції (ТРИМС) без перехідного періоду, передбаченого для країн, що розвиваються. Тому з моменту приєднання до СОТ схвалення іноземних інвестицій в КНР більше не має обумовлюватися вимогами про наявність місцевої складової, передачі технологій, проведенні НДДКР на китайській території і т.п.

Однак з багатьох питань Китаю при входженні до СОТ вдалося домогтися деяких послаблень, передбачених для країни, що розвивається. Китай забезпечив собі наступні основні поступки:

- право на перехідний період терміном у середньому на 35 років в цілях поетапного відкриття внутрішнього ринку;
- право на безумовне надання режиму найбільшого сприяння в торгівлі з усіма країнами СОТ;
- право як країні, що розвивається субсидіювати своє сільське господарство в розмірі 8,5% від вартості виробленої продукції;
- право на субсидування свого внутрішнього виробництва, не спрямованого на експорт (в рамках домовленостей із СОТ);
- право на збереження системи державної торгівлі, включаючи право держави встановлювати і регулювати ціни на основні види продукції;
- право на збереження обмежень при відкритті сфери послуг для іноземних постачальників послуг.

Серед прийнятих Китаєм основних загальних зобов'язань виділяються наступні:

- усунення практики подвійного ціноутворення і відмінностей в режимі торгівлі товарами, що виробляються на експорт і для внутрішнього ринку;
- забезпечення транспарентності економічної політики;
- надання протягом трьох років всім компаніям (за деяким винятком) права на самостійну зовнішньоекономічну діяльність;
- відмова протягом перехідного періоду від нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі;
- відмова від надання експортних субсидій.

Серед умов приєднання Китаю до СОТ особливої уваги заслуговують додаткові зобов'язання, які змушений був узяти на себе Пекін і які виходять за рамки звичайних вимог СОТ (так звані зобов'язання «СОТ плюс»). З цих умов найбільш істотними є дві:

- збереження кількісних обмежень з боку зацікавлених країн - членів СОТ при ввезенні китайських товарів після приєднання КНР до СОТ протягом узгодженого періоду між Китаєм і окремими країнами;
- відмова у визнанні ринкового статусу китайської економіки протягом 15 років після приєднання КНР до СОТ і, як наслідок, необхідність проведення спеціальних процедур для визначення ціни при антидемпінгових розслідуваннях щодо китайських товарів.

Остання умова була нав'язана Китаю під натиском США.

У відповідності до узгоджених із СОТ умов членства, Китай в цілому дещо послабив державну монополію у зовнішньоекономічній сфері, зобов'язавшись протягом трьох років після приєднання ліквідувати систему ведення експортно-імпортних операцій по ряду товарів спеціально уповноваженими компаніями. Разом з тим, за державними компаніями збережено переважне право ведення зовнішньоторговельних операцій зерновими, нафтою, нафтопродуктами, хімічними добривами та ін. По більшості цих позицій, а також на медикаменти, зберігається державне ціноутворення. Воно поширюється також на природний газ, телекомунікаційні, транспортні та інші послуги.

Таким чином, незважаючи на поступки, зроблені на завершальному етапі переговорів щодо приєднання до СОТ, Китаю в цілому вдалося зберегти досить сильні позиції в сфері зовнішньоекономічного регулювання. Про позитивний вплив членства в СОТ на китайську економіку свідчать такі дані. Лише за перший рік після приєднання зовнішньоторговельний оборот КНР виріс до 1 трлн. дол. США, за другий досяг 2 трлн. дол. США, за третій рік він збільшився до 3 трлн. дол. США і в 2005 - 2006 рр.. продовжував залишатися на такому рівні. Зростання обсягів зовнішньої торгівлі прискорило розвиток різних галузей КНР. За п'ять років (2001 – 2006 рр..) частка галузей машинобудування в загальному обсязі експорту збільшилася до 56%, при цьому на продукцію галузей високих технологій припадає 28%.

Будучи членом СОТ, Китай, як і кожен учасник цієї організації, знайшов право відстоювати свої інтереси, користуючись відповідними інструментами, але й періодично сам ставав об'єктом скарг з боку інших членів СОТ. Так, в квітні 2009 р. уряд КНР подав до СОТ на США у зв'язку із законодавчим обмеженням стосовно ввезення китайської птахівничої продукції в Штати на підставі одного з американських законів, який, на думку китайської сторони, суперечить нормам ГАТТ1. У жовтні 2007 р. Китай заблокував початок розгляду в СОТ скарги США, що стосувалася незаконного, на думку представників Сполучених Штатів, обмеження на поширення місцевих фільмів, музики і книг в Китаї. США, зі свого боку, в 2007 році подали на Китай скаргу до СОТ про порушення авторських прав і прав на використання торгових назв американських виробників і на початку 2009 р. оголосили про завершення суперечки на свою користь.

Можна сказати, що членство в СОТ принесло Китаю цілком позитивні результати. Приєднання до СОТ сприяло прискоренню темпів реалізації національної політики реформ і відкритості, проведеної Китаєм впродовж останніх 20 років. Членство в СОТ, як повноправного члена, зміцнило позиції країни на світовому ринку. Китай активно використовує інструментарій СОТ для забезпечення своїх зовнішньоекономічних інтересів. Причиною, що обумовила досить позитивний ефект для КНР від вступу до СОТ, є те, що процес трансформації в країні не припускав кардинального зламу системи управління соціально-економічними та політичними процесами, тому і господарська, і політико-організаційні сфери не втратили керованості в умовах «мирного востання капіталізму в соціалізм КНР».

Контрольні запитання

1. Створення Міжнародного валютного фонду як регулятора валютної системи на короткостроковій основі.
2. Глобалізація світогосподарських зв'язків та зміна ролі МВФ в сучасній валютній системі.
3. МБРР – глобальний регулятор кредитної політики на довгостроковій основі.
4. Загальна характеристика інституцій Групи Світового банку та їх вплив на міжнародну економічну політику.
5. Проблеми реформування системи Світового банку в умовах фінансової кризи.
6. Зміна ролі провідних інституцій міжнародної економічної політики (МВФ, Група Світового банку, ОЕСР, СОТ).
7. Розширення впливу СОТ на міжнародну економічну політику.
8. Міжнародна боротьба з відмиванням грошей на прикладі діяльності глобальної інституції ФАТФ.

9. Питання реформування провідних глобальних інституцій в контексті кризових явищ (на прикладі світових фінансових криз 1997-1998 рр. та 2008-2009 рр.).
10. Створення нових глобальних міждержавних інституцій міжнародної економічної політики.

Контрольні завдання

1. Проаналізуйте причини та умови підписання ГАТТ в контексті формування нової міжнародної економічної політики (причини та невдачі створення Міжнародної торгової організації).
2. Яка, на вашу думку, роль МВФ та МБРР в створенні кризи міжнародної заборгованості, і як це впливає на міжнародну економічну політику.
3. Дайте оцінку економічним та інституційним ефектам членства України в СОТ.
4. Проаналізуйте позитивні та негативні наслідки впливу глобальних міждержавних інституцій на економічні процеси в країнах з трансформаційною економікою (на прикладі України).
5. Дайте оцінку перспективам реформування інституційної системи СОТ.

РОЗДІЛ 3. КООРДИНАЦІЯ ТА ФОРМУВАННЯ СПІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НАДНАЦІОНАЛЬНИМИ ІНСТИТУЦІЯМИ В МЕЖАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПОВАНЬ

3.1. РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФАЗИ РОЗВИТКУ

Процес еволюції міждержавного регулювання світового господарства носить безперервний характер. Основні інституційні ланки системи склалися, головним чином, у період після закінчення Другої світової війни і запеклого протистояння двох соціально-економічних і політичних систем. Основним завданням в цих умовах сформованої системи регулювання світогосподарських процесів було забезпечення балансу сил, вироблення регуляторів стримування і противаг процесу протистояння «ідеологічних таборів». Інституційне регулювання міжнародної економічної політики було направлене на створення реальних передумов рівноважного розвитку двох полюсів світової економіки та поширення біполярного впливу на треті країни. Особливу важливість для міжнародних інституцій виявляло недопущення виникнення збройного конфлікту в умовах величезної кількості накопичених запасів озброєнь, в т.ч. ядерного. У цьому зв'язку істотна роль була відведена міжнародним інститутам, сформованим на принципі міждержавних об'єднань, в тому числі для вирішення питань економічного характеру та формування міжнародної економічної політики.

Стан фактичної підпорядкованості «ідеологічним догмам» холодної війни, абсолютизація підходів макроекономічної стабілізації без врахування стратегій національного господарського розвитку і із заподіянням шкоди проведенню національних соціально орієнтованих політик, а також переважний вплив на політику комерційних і фінансових інститутів промислово розвинених країн, фактично дискредитував діяльність Міжнародного валютного фонду в період кінця ХХ сторіччя. Якщо первинним завданням МВФ, в умовах розпаду Бреттон-Вудської системи було, запобігання нової глобальної депресії та сприяння у підтриманні збалансованості платіжних балансів, то виникнення перманентних економічних криз кінця ХХ століття в тих чи інших регіонах світу, і зокрема глобальної фінансової кризи у 2008 – 2009 роках, фактично довели неспроможність МВФ у формуванні міжнародної стратегії інституційного регулювання міжнародної економічної політики. Інституційне становлення МВФ відбувалась в умовах, коли було визнано недосконалість функціонування ринкового механізму, який потребував коригування з боку держави. І не зважаючи на те, що саме глобальна фінансова криза (та хвильова фінансово-економічна криза в ЄС) свідчить про недієвість одних лише ринкових механізмів, МВФ і надалі формує економічну політику в рамках економічних теорій вільного ринку та надає ресурси за умови скорочення бюджетних дефіцитів при підвищенні податків або процентних ставок, що в реалії веде до згортання економіки, але в принципі відповідає ідеології Вашингтонського консенсусу.

Поворот у зміні орієнтирів діяльності таких провідних інституцій міжнародної економічної політики, як МВФ та Світовий банк відбувся в період

«рейгономіки і тетчеризму» (80-ті роки ХХ століття). Його причиною послужив аналіз передумов недосконалості функціонування ринкових інструментів в країнах з транзитивною економікою, що веде до поглиблення нерівномірності розвитку, руйнування екологічного середовища і можливості зі сторони національних держав доповнити недосконалість ринку системою державних прямих і непрямих регуляторів.

Основоположницею нової інституційної економічної політики виступила Е.Крюгер, що дослідила так звану «адміністративну ренту», тобто підвищення доходів групами осіб, включаючи чиновників в результаті використання заходів протекціонізму. Як наслідок, з'явилася ідеологія, що тільки вільні ринки забезпечать поступальність економічного розвитку країн, що розвиваються і трансформують свої економіки. Світовий банк вийшов за межі кредитів під конкретні проекти і став надавати позикові кошти для структурної адаптації за умови схвалення з боку МВФ і накладення ним відповідних обмежень. Обидва інституту були відомі колективною волею «Великої сімки» (G7) (США, Японія, Канада, Німеччина, Італія, Франція і Великобританія).

Вашингтонський консенсус МВФ, Світового банку і міністерства фінансів США став визначати правила політики по відношенню до країн, що розвиваються з 80-х років ХХ століття. Передчасна лібералізація ринків товарів і послуг у ряді країн призвела до придушення національного виробника та його витіснення з національного ринку (країни Африки, частково держави СНД і Україна), а прискорена лібералізація ринку капіталу (країни Латинської Америки) підсилила глобальну нестабільність фінансової системи. Програми структурної адаптації не приносили бажаного успіху навіть у країнах, які чітко дотримувалися рекомендацій МВФ і СБ (для прикладу – Болівія). Виявилось, що за умови відкриття ринків швидше, ніж формується національне конкурентне середовище і створюється сильна національна фінансова інфраструктура, а також система національного регулювання господарських зав'язків, робочі місця знищуються швидше, ніж створюються нові, що призводить до розчарування глобальною системою регулювання світового господарства.

Рекомендації міжнародних експертів в умовах глибокої економічної кризи сучасності, які розробляються в рамках передбачуваних реформ міжнародної валютно-фінансової системи, як правило, базуються на теоретичній концепції визначення сутності глобалізації. Розуміння самої сутності глобалізації в рамках Вашингтонського консенсусу засноване виключно на лібералізації руху факторів виробництва (товарів, послуг, капіталу, частково трудових ресурсів) і демократичних цінностей західної цивілізації. Саме таке трактування обумовлює вироблення напрямків міжнародної економічної політики (спровокованих економічною кризою сучасності), які зводяться в основному до:

- подальшої лібералізації національних економік і для підвищення доступності їх ринків іноземним постачальникам або імпортерам (по лінії СОТ і ОЕСР);
- посилення позицій МВФ в частині збереження ролі долара в міжнародній фінансовій системі;

- досягнення справедливого світового порядку, в тому числі у частині розподілу багатства (ресурсів в тому числі) у рамках формування демократичного загальносвітового устрою, який буде спиратися на поступове відмирання ролі національних держав і посиленні значущості міжнародних інституцій.

Сучасним рушієм глобалізованої економіки є об'єктивна потреба оптимізації відтворювального процесу, зниження його витрат і транзакційних витрат, а також підвищення конкурентоспроможності. В основі глобалізації лежить інтернаціоналізація відтворювального процесу (або світового ВВП) в масштабах світової економіки. Тому Пропозиції міжнародних експертів, що надходили протягом всього 2008-2012 рр., засновані на необхідності вироблення механізму жорсткого примусу та санкцій, і в першу чергу до ТНК.

У свою чергу, інтернаціоналізація передбачає перенесення відтворювального циклу в цілому або в окремих його фазах за національні рамки з метою досягнення оптимальності витрат і максимізації прибутку. В основі інтернаціоналізації лежить міжнародний поділ праці і чим він глибше, тим все більш виразною і нагальною стає потреба тісної взаємодії національних господарських комплексів, і тим неминучіше їх поступове інтегрування в регіональні об'єднання, комплекси, альянси і союзи. Характерною є і та обставина, що інтернаціоналізація сама по собі не передбачає принципової, революційної зміни технології виробництва чи технологічного циклу. Це лише перенесення за національні рамки з метою зниження витрат виробництва або транзакційних витрат, наближення до джерел сировини та ринків збуту товарів або захоплення нових ніш і ринкових сегментів. В основі даного явища лежить порівняльний аналіз вартості факторів виробництва, витрат виробництва і реалізації товарів, що базується на міжнародному поділі і кооперуванні праці. Диференціація матеріального виробництва, дроблення самого технологічного процесу виготовлення товару на окремі самостійні операції набуває перманентного, іноді прискореного і широко осяжного характеру. Торгівля опосередковує цей процес і сприяє поглибленню міжнародного поділу праці. Поступальний розвиток інтернаціоналізації відтворювального процесу в цілому обумовлює зниження ефекту при національно-державній формі організації виробництва. Відбувається формування інституційних регіональних комплексів окремих країн, близьких не лише територіально, але й за рівнем свого економічного та культурного розвитку, а також, що дуже важливо, за типом господарювання.

Стадійний процес розвитку світової економіки формує поступову інтеграцію економічних і соціо-культурних організмів, їх взаємопроникнення і зрощування в більш-менш цілісний регіональний господарський, соціальний і культурний комплекс. У сучасних умовах глобалізованість світової економіки амортизується процесом регіоналізації, але регіоналізація, як така, є складовою частиною самого процесу глобалізації та інтеграційних процесів. Процес регіоналізації, в першу чергу, це формування системи договірних зобов'язань групою країн, переважно територіально близьких, з метою забезпечення сталого, динамічного розвитку і досягнення стратегічно важливих орієнтирів в геоекономічному партнерстві. Регіональна інтеграція базується на конвергенції економік країн, на формуванні

взаємоузгодженого і взаємоприйняттого рівня управління національними економіками і близькості соціально-економічних процесів в країнах. При цьому розвиток інтеграційної взаємодії цілком логічно обумовлює напрямки формування єдиного інституційного середовища з формуванням спільної наднаціональної економічної політики (приклад ЄС).

Дестабілізуючим фактором, який послаблює регіональні інтеграційні процеси і протиставляє регіоналізації монополярну модель розвитку глобалізованої економіки, є міжнародні валютно-кредитні відносини. Цей фактор використовується в існуючій глобальній світовій економіці задля отримання прибутку за рахунок власного функціонування при поступовій втраті функції обслуговування відтворювального ланцюга (наука – техніка – інвестиції – виробництво – збут і сервіс), що дестабілізує стійкість національних та світової економік. Фінансова криза 2008 року глибоко вразила провідні країни, змусила знову звернутися до реального сектора національної економіки. Не випадково з'явилася теза в країнах «G7» про жорстке регулювання як на міжнародному, так і на національному рівнях, і в першу чергу із задіянням інструментів податкової політики, діяльності банків і всього фінансового сегменту. Тому ключовим завданням на сучасному етапі для інституцій МЕР є ліквідація наслідків відриву фінансових ринків від національних економік.

По-перше, це факт руху біржових котирувань в залежності від спекулятивної діяльності брокерів/трейдерів, які орієнтувалися на показники розвитку переважно США та частково Євросоюзу і Японії.

По-друге, рівень капіталізації компаній став відбивати не їх реальне становище на ринках, перспективи розвитку, ефективність застосування тих чи інших маркетингових стратегій та ін., а можливість чи готовність фінансових спекулянтів купити фінансові продукти і згодом їх реалізувати, отримавши прибуток від операцій.

По-третє, підприємливі менеджери і власники компаній, переважно США та Західної Європи, стали використовувати фактор «домовленості» з аудиторськими компаніями, які допускали наявність так званих «токсичних активів» і не перешкоджали побудові різних фінансових пірамід, які й призвели до фінансової кризи. Наслідком відриву фінансів від реального сектору є те, що капіталізація, роками підтримувана виключно спекулятивними факторами і очікуваннями, в короткостроковому періоді автоматично переносилася у вартість основних фондів, а відповідно підвищувала витрати виробництва.

Виділення фінансів в самостійно функціонуючий сегмент світового господарства є іманентною властивістю глобалізації в сучасному неоліберальному трактуванні. Проте це не призводить до створення ні на міжнародному, ні на національних рівнях дієвого міжнародного інструментарію регулювання фінансового сектора, який міг би запобігати кризовим явищам в фінансовій системі. Це підтверджує і осіннє засідання G20 в 2013 році, хоча була відкинута ідея формування на наднаціональному рівні такого механізму, проте звернуто увагу на необхідність посилення контролю за рейтинговими агентствами та підвищення їх відповідальності за якість і надійність фінансових продуктів. Разом з тим, саме локальні фінансові ринки можуть бути ефективно регульованими як

національними державами, так і на рівні регіональних утворень. Саме процес вироблення й узгодження достатньо дієвої інституційної політики в цій сфері більш вузьким колом учасників, представляється можливим саме в рамках регіональних об'єднань, а не на рівні навіть двадцяти провідних світових економік.

Побутує думка провідних економістів, зокрема Д. Стігліца, в частині того, що сформована після Другої світової війни інституційна система міжнародних економічних організацій, в умовах поступального глобалізаційного процесу, виявляється малорезультативною. Недотримання принципу транспарентності процесу регулювання міжнародної економічної політики і високий ступінь зрощення національних і транснаціональних корпоративних груп з керівництвом національних та міждержавних інституцій, породжує розширення обсягів корупції, зниження рівня керованості об'єктами і міжнародними економічними відносинами, а також посилення диспропорційності територіального розвитку та поглиблення поляризації рівнів життя народів.

Крім того, форми прояву глобалізації в економіці прийняли вкрай несправедливий характер, зумовили істотне поглиблення диспропорційності розвитку, нерівномірності розподілу світових доходів. Біржова торгівля і фондовий ринок в умовах неконтрольованості фінансових продуктів, в рамках світового господарства, тільки посилюють економічні та фінансові кризи. Посилення міждержавного і наддержавного інституційного регулювання, задля запобігання спекулятивної біржової торгівлі, дотримання податкових режимів (через скорочення кількостей в Європі, на Американському континенті і розкиданих по світу островах офшорних оазисів), відбувається в контексті регіональної інтеграції (саме такі питання превалюють на зустрічі міністрів фінансів країн-членів ЄС, АСЕАН, МЕРКОСУР та ін).

У сучасному світі відбувається процес зміни парадигми світового розвитку. Цей процес передбачає формування і розвиток регіональних об'єднань, груп, альянсів держав, в різноманітних формах і орієнтований на забезпечення взаєморозвитку країн і народів, об'єднаних регіональним альянсом та ін. і територіально наближених один до одного. При цьому мова не йде про відмову від правової уніфікації та глобальної стандартизації товарів, капіталів та інформаційних потоків, а про необхідність поступового вирівнювання рівнів розвитку у формованому об'єднанні на основі узгодження та виявлення близьких країнових інтересів та сприяння їх реалізації. Дані завдання легше вирішити в рамках інституційного регіонального об'єднання, аніж в масштабах світового співтовариства в цілому.

Економічні прогнозування інституцій МЕРКОСУР (зокрема ОЕСР), що до 2050 року глобалізація, заснована на інтернаціоналізації відтворювального циклу в рамках світової економіки, сприятиме більш чіткому прояву тенденцій посилення ролі регіоналізації світогосподарських зв'язків. Це диверсифікація імпортованих потоків, недопущення домінування в них товарів, послуг або прав інтелектуальної власності з якої-небудь однієї країни. Вже протягом 1999-2010 років частка США скоротилася в імпорті Японії з 25% до 19%, в Португалії – 11% до 4.5%, в Іспанії – з 13% до 8%; частка Японії скоротилася в Німеччині з 8.5% до 5.5%, Франції приблизно на 23%, в Пакистані з 16% до 9%. Якщо частка зовнішньоторговельної

взаємодії, в тому числі на базі розвитку внутрішньофірмової торгівлі по лінії ТНК і їх логістичних альянсів, скорочується, то вивільнювану нішу займає партнер, який територіально ближче розташований і більш конкурентоспроможний для даного регіонального ринку. Це особливо чітко проявляється в Євросоюзі, де падає частка США і продовжує зростати торговельна квота Німеччини, Франції та Італії. У Південній Америці скорочується вплив Німеччини, Японії та Італії, а в зоні Перської затоки слабшають позиції Німеччини, Японії і Великобританії. На Африканському континенті економічна присутність Франції, США, Великобританії, Іспанії та Японії також знижується, і збільшується в торгівлі частка саме африканських країн. Відбувається розширення та поглиблення зовнішньоекономічної взаємодії всередині регіону, при цьому спостерігається зростання ролі регіонального лідера другого порядку. Наприклад, у Південній Америці послідовно зростає вплив Бразилії – частка в імпорті Аргентини зросла з 14.5 до 20.5%, частка Аргентини в імпорті Бразилії – з 5 до 11%, частка імпорту Чилі з Аргентини також зросла з 4 до 9.5% та, відповідно, зростає інституційний вплив Бразилії в інституційному регулюванні МЕРКОСУР в рамках МЕРКОСУР.

В якості можливих критеріїв оцінки інституційної ефективності економічного об'єднання ряду країн можуть служити:

1) співвідношення ВВП держав, що входять в регіональну групу, союз, об'єднання. Характерно це обставини, що тільки тоді взаємодія економіки держав - членів в об'єднання буде взаємовигідним і рівноправним, коли відношення ВВП на душу населення в кожній країні не буде розходитися більш, ніж в три рази, в іншому випадку регіональне партнерство буде носити характер підпорядкованості більш сильному суб'єктові більш слабких економік, у зв'язку з чим про стійкість і поступовості розвитку в тривалій перспективі, зниженні соціальної напруженості і більш справедливому розподілі суспільних благ говорити не доводиться;

2) конвертованість (обмежена, в рамках регіону або в цілому) національних валют, а також рівень взаємоузгодженості політик центральних банків, використання ними монетарних, загальноекономічних, а також адміністративних регуляторів з метою проведення єдиної спрямованої економічної політики регіонального об'єднання;

3) рівень взаємодоповнюваності за рахунок активізації зовнішньої торгівлі товарами, послугами, правами інтелектуальної власності в рамках регіону, в тому числі зростає частка взаємного імпорту та експорту (достатнім є значення 40%), а також частка промислової, інноваційної продукції, товарів обробних галузей. Останнє свідчить про потенціал експортної експансії регіонального об'єднання, про наявність внутрішніх, регіональних можливостей саморозвитку, про розвиток за рахунок консолідації внутрішніх ресурсів;

4) частка експорту та імпорту у ВВП кожної країни і регіонального об'єднання в цілому. Що свідчить про відкритість економік, але з іншого боку існують порогові значення (приблизно 20 - 30% для різних сегментів ринку), перевищення яких підвищує залежність регіонального об'єднання від кон'юнктури, циклічності світового ринку;

5) відношення обсягу зовнішніх боргів країн до обсягу їх ВВП, до експортної виручки, а також відношення державних коштів, що спрямовуються на

обслуговування зовнішніх боргів, до величини приросту ВВП, а також відношення золотовалютних резервів, поточних доходів бюджетів і експортної виручки до обсягу короткострокової заборгованості. Дані показники говорять про здатність країн погасити обсяг зовнішніх зобов'язань шляхом розвитку національних економік, не завдаючи шкоди соціально-економічним регіональним програмам, про наявність потенціалу підвищення якості і покращення структури експорту, про міжнародну конкурентоспроможність як країн окремо, так і регіонального об'єднання в цілому;

Таким чином, формування регіональних економічних груп, спілок, об'єднань, де суб'єктами виступають суверенні національні держави, територіально наближені один до одного, і не закладають в основу інтеграційної взаємодії політико-економічні догми і ідеологічні пристрасті, а переслідують мету досягнення сталого економічного розвитку на базі формування умов для взаємовигідного міждержавного партнерства – це реальний сценарій для розвитку міждержавної структури регулювання світового господарства.

Перетворення інституцій МЕР в майбутньому буде проходити по лінії формування регіональних міжнародних економічних організацій, покликаних забезпечувати координацію партнерства і стабільність розвитку національних економік та стабільність платіжних балансів країн-членів інституційного об'єднання. Цілком логічним є поява на міжнародній арені нових інституцій МЕР, а саме інституцій регіонального економічного розвитку, які будуть здатні виконувати функції МВФ і МБРР в рамках регіонального формування. І ідеологічна детермінанта неоліберальної моделі, яка була іманентною в діяльності МВФ і МБРР в останнє двадцятиріччя, поступиться місцем новій парадигмі світового розвитку, яка буде адаптована до регіонального рівня.

3.2. РЕГІОНАЛЬНІ РІВНІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ПОЛІТИКОЮ

Важливим елементом сучасної інфраструктури світових фінансів є регіональні інтеграційні об'єднання, частиною яких є угоди про валютно-фінансової інтеграції. За десятиліття свого існування ЄС продемонстрував здатність ефективно стимулювати економічний розвиток країн-членів, координувати їх зовнішню і внутрішню політику, захищати інтереси регіону перед конкурентами з інших регіонів. У міру поглиблення інтеграції у світову економіку країн Латинської Америки, Азії та країн інших регіонів, що розвиваються, також використовують європейський досвід для захисту своїх інтересів. Станом на 2012 рік у світі існувало понад 20 регіональних інтеграційних об'єднань. Переважна більшість країн світу входить хоча б в одне з таких об'єднань, а деякі країни є членами двох або трьох сусідніх об'єднань.

Існуючі інтеграційні об'єднання істотно відрізняються одне від одного за складом, ступенем інтеграції, впливом на міжнародну економіку. Серед них є і Центрально-американський спільний ринок, який об'єднує 5 країн (ЦАОР), на які припадає менше 0,7% населення і менше 0,4% ВВП Землі, і Європейський

Союз, на 27 країн якого припадає понад 7% населення і майже чверть ВВП усіх країн світу. Ряд об'єднань є своєрідною «даниною моді на інтеграцію», обмежуючись ослабленням взаємних торгових бар'єрів або пом'якшенням візових режимів. Проте найбільш розвинені регіональні об'єднання, виникнення яких обумовлено об'єктивними потребами економіки, не можуть існувати без адекватних інструментів валютно-фінансової інтеграції (від простої координації грошово-кредитної політики до випуску регіональної валюти). Для здійснення цих функцій створюються спеціалізовані міжнародні фінансові організації.

Як вже було сказано, найбільшим і найвпливовішим регіональним об'єднанням в даний час є ЄС. Це обумовлено наявністю численних передумов для економічної інтеграції цих країн. В силу історичних обставин в Європі раніше склалася система міжнародного поділу праці, торгіві і фінансові зв'язки між країнами набули особливого значення. Важливим фактором поглиблення європейської інтеграції є активний розвиток проектів в області сучасних високотехнологічних галузей, в силу високої капітало- та наукоємності, не реалізованих засобами компаній однієї країни. Крім того, країни Західної Європи мають великий досвід міжнародного економічного співробітництва, в тому числі і в грошово-кредитній сфері (перші спроби стандартизації грошового обігу - Латинський грошовий союз і Скандинавський грошовий союз, були здійснені ще в ХІХ столітті).

Організації латиноамериканської інтеграції. Країни Латинської Америки за масштабами та інтенсивністю економічної інтеграції лідирують серед країн, що розвиваються. Перші регіональні інтеграційні організації цих країн виникли вже в 60-70-х рр. ХХ століття. Це обумовлено низкою факторів. По-перше, країни Латинської Америки здобули державну незалежність задовго до краху колоніальної системи в інших частинах світу, що зумовило наявність політичних передумов інтеграції. По-друге, середній рівень економічного розвитку країн Латинської Америки порівняно високий, і ці країни раніше за інших стали сприймати індустриально розвинені країни не тільки як джерело капіталу і технологій, але і як конкурента, для захисту від якого необхідні заходи регіональної інтеграції. По-третє, мовна та релігійна близькість країн Латинської Америки обумовила наявність культурних передумов інтеграції.

У той же час, культурна єдність латиноамериканських країн в умовах відсутності чітко виражених полюсів сили і неготовності до інтеграції в континентальних масштабах привела до поліцентричності латиноамериканської інтеграції. На території Латинської Америки і Карибського басейну діє шість об'єднань економічної інтеграції та п'ять великих політико-культурних об'єднань зі слабо вираженою економічною складовою. Поліцентрична інтеграція уповільнює розвиток інтеграційних процесів.

Найбільшими інтеграційними об'єднаннями Латинської Америки є:

- Південний спільний ринок МЕРКОСУР (Mercado Comin del Sur - Mercosur);

- Співдружність Андських держав (Comunidad Andina de Naciones - CAN);
- Карибське співтовариство КАРИКОМ (Caribbean Community - CARICOM).

З 2004 р. ведеться робота над формування організації, що об'єднає Mercosur і CAN - Союз держав Південної Америки (Union de Naciones Suramericanas - Unasur), але поки це об'єднання знаходиться на зародковій стадії свого розвитку.

В силу ряду історичних, політичних і економічних протистоянь формування інфраструктури фінансової Латинської Америки набуло специфічного характеру. Особливістю латиноамериканської фінансової інтеграції є відсутність залежності між глибиною інтеграції та економічним розвитком країн. Найбільш впливове регіональне об'єднання – Mercosur використовує переважно неформальні процедури, консультації представників центральних банків і міністерств фінансів і ін. Фінансова допомога пріоритетним проектам на території країн-членів, а також екстрене кредитування країн, що мають фінансові труднощі, здійснюється державними органами країн-членів. Єдина міждержавна структура, пов'язана з фінансовою інтеграцією в Mercosur – Підгрупа з фінансових угод, що діє під егідою Центрального банку Бразилії. В рамках підгрупи представники фінансової влади країн Mercosur узгоджують питання банківського нагляду, розвитку фінансового ринку, прийняття фінансового та банківського законодавства, боротьби з відмиванням нелегальних доходів і ін.

В той же час найбільш глибокий ступінь фінансової інтеграції в регіоні (єдиний центральний банк, що емітує єдину валюту) виокремлює одне з найслабкіших в економічному і політичному відношенні об'єднань – Організацію східнокарибських держав (Organisation of Eastern Caribbean States – OECS), яка об'єднує 9 острівних держав Карибського басейну. Спочатку ця система була успадкована державами OECS від британської колоніальної адміністрації. Серед причин, що зумовили збереження настільки тісної фінансової інтеграції країн OECS називають той факт, що багато з цих країн є офшорними зонами, банківський і промисловий капітал легко переміщується між цими країнами, і будь-який національний центральний банк при здійсненні функцій банківського нагляду все одно був би змушений відстежувати операції в інших країнах OECS. Крім того, для країн з невеликим населенням (територію Монтсеррат населяє менше 5 тис. чоловік, Сент-Люсія – країну OECS з найбільшим населенням 160 тис. чоловік) утримання єдиного центрального банку є більш доцільним, ніж утримання окремих національних центральних банків. Східнокарибський центральний банк не тільки виконує функції центрального банку (емісія, банківський нагляд), але й є органом багатостороннього кредитування, фінансуючи країни OECS, які відчувають фінансові труднощі.

Організації, створені CARICOM, CAN і іншими інтеграційними об'єднаннями Латинської Америки спочатку склали формальні міждержавні фінансові організації, що діяли за зразком МВФ, МБРР та інших глобальних

організацій. На ці організації були покладені функції фінансування економічного розвитку і, в меншій мірі, координації фінансового розвитку країн-членів відповідних організацій. Однак капітали, які могли мобілізувати члени регіональних об'єднань, були невеликі.

У підсумку, до 2012 р. організації фінансової інтеграції Латинської Америки представлені переважно координаційними структурами, такими як Комітет керуючих центральними банками CARICOM або Консультативна рада міністрів фінансів, керуючих центральними банками і керівників органів досліджень економічного планування CAN. Переговори щодо створення Unasur передбачають створення Південного Банку (Banco del Sur), який буде одночасно виконувати координуючі та фінансові функції. У віддаленій перспективі допускається введення єдиної латиноамериканської валюти.

Організації азійської інтеграції. Регіональна інтеграція в країнах Азії проходила таким же чином, що й в Латинській Америці – шляхом поступового злиття інтеграційних рухів, що виникли в різних центрах. Специфіка економічної інтеграції в азійських країнах обумовлена двома факторами. По-перше, в цьому регіоні присутні історично сформовані центри культурно-економічних зв'язків (такі, як Індія, арабський схід), що природним чином стали центрами регіональної інтеграції і зумовили більш чітку визначеність регіональних інтеграційних угруповань. По-друге, історично сформовані традиції неформальних зв'язків в цих країнах зумовили порівняно слабкий розвиток формальних міждержавних організацій (таких як регіональні банки або фонди). Регіональна фінансова інтеграція в цих країнах здійснюється або через вже існуючу фінансову інфраструктуру (МБРР, АзБР і ін.), або через неформальні консультації, або через вузькоспеціалізовані фінансові структури.

У країнах Азії діють три найбільш впливові субрегіональні інтеграційні об'єднання:

- Асоціація країн Південно-східної Азії (Association of Southeast Asian Nations - ASEAN);
- Асоціація регіонального співробітництва в Південній Азії (South Asian Association for Régional Coopération - SAARC);
- Рада співробітництва арабських країн Перської Затоки (Coopération Council for the Arab States of the Gulf - CCASG, неофіційна назва - Gulf Coopération Council - GCC).

З 2002 р. також діє Організація азійського співробітництва (Asia Coopération Dialogue - ACD), що об'єднує три вищезазвані субрегіональні організації, а також ті країни, що не входять ні в одну з цих організацій (в т. ч. Японію, Китай і Росію).

Міжнародні фінансові організації, пов'язані з ACD і субрегіональними організаціями, що входять до неї, з відомою часткою умовності можна розділити на дві основні групи: координаційні організації та фонди пільгового фінансування. Організації першої групи найбільш розвинені в CCASG. Функції фінансової інтеграції в CCASG покладені на Комітет з фінансового і економічного співробітництва (Committee on Financial and Economie

Coopération – CFEC), що складається з міністрів економіки та фінансів країн-членів. На CFEC покладена робота по підготовці Грошового союзу країн-членів. CFEC працює над поступовою уніфікацією банківського і фінансового законодавства, а також практики грошово-кредитного регулювання. До 2007 р. були завершені переговори про створення Спільної грошової організації, яка займається грошово-кредитною політикою країн-членів, а в перспективі – і випуск єдиної валюти. Однак у зв'язку з глобальною фінансовою кризою і різким падінням цін на нафту, що є основним експортним товаром країн CCASG, в 2008 р. пролунала низка заяв про можливу затримку реалізації даного амбітного плану.

Інші напрямки фінансової інтеграції, які курує CFEC – це співпраця центральних банків та митних органів. У рамках підкомітетів з банківського нагляду і платіжних систем виробляються регіональні стандарти, що надалі впроваджуються в практику країн-членів. Підкомітет з митного союзу курує питання, пов'язані з уніфікацією митних відносин, обміном інформацією між митними органами, спрощенням процедур митного контролю при торгівлі між країнами.

Фінансова інтеграція в ASEAN здійснюється в рамках механізму зустрічей міністрів (ASEAN Ministers Meeting – AMM). На зустрічах міністрів фінансів ASEAN (ASEAN Finance Ministers Meeting – AFMM) координується фінансова політика країн-членів, приймаються рішення про пріоритетні напрями бюджетної і фіскальної політики. AFMM бере активну участь у розробці програм розвитку національних фінансових ринків і формування єдиного фінансового ринку країн ASEAN. Особлива увага при цьому приділяється ринку облігацій, роль якого в останні десятиліття істотно збільшилася.

В рамках AFMM діє також велике число спеціалізованих комітетів, які об'єднують представників інших фінансових органів країн-членів (центрального банків, митних комітетів, органів страхового нагляду) або курують один з напрямків діяльності AFMM (розвиток ринків капіталу, лібералізацію фінансового сектора, оподаткування).

Найменш розвиненими є координуючі структури SAAR, що обумовлено достатньо коротким терміном існування цього об'єднання (SAARC був створений в 1985 р., тоді як два інших об'єднання – в 1981 р.), так і протиріччями між його країнами-членами (перш всього – Індією та Пакистаном). Взаємодія між країнами ACD в області фінансового регулювання поки обмежена нерегулярними конференціями і зустрічами робочих груп. Фонди пільгового фінансування, що діють в країнах Азії, мало відрізняються від аналогічних фондів, які діють в інших розвинених країнах. Вони призначені для пільгового або безоплатного фінансування пріоритетних галузей і регіонів. Обсяг капіталу більшості з цих фондів порівняно невеликий. Єдиною особливістю азійських пільгових фондів, що істотно відрізняють їх від фондів інших частин світу, є велике число тимчасових фондів, що створюються для фінансування відновлення після конкретних природних катаклізмів, характерних для цієї частини світу.

Організації африканської інтеграції. Країни африканського континенту також приймають участь в інтеграційних рухах. Однак в умовах порівняно низького рівня економічного розвитку, значним ступенем залежності від індустріально розвинених країн, крайньою культурною та економічною неоднорідністю цей рух проходить дуже нерівномірно. До 2012 р. на території Африки функціонувало шість економічних блоків, ступінь інтеграції в яких сильно розрізнявся.

Одним із ключових факторів економічної інтеграції в країнах Західної та Центральної Африки є збереження стійких зв'язків з Францією, колишньою метрополією більшості країн регіону. Ще в 1945 р. Франція ввела в обіг у своїх африканських колах загальну валюту – Франк КФА (скорочення від Colonies françaises d'Afrique – французькі колонії в Африці), що емітується центральним банком Франції. Після розпаду колоніальної системи країни зони франка КФА не зберегли єдності і на зміну єдиному франку КФА прийшли дві нові валюти, що зберегли ту ж аббревіатуру: франк КФА (Communauté financière africaine – Африканське фінансове співтовариство), що знаходиться в обігу в країнах Західної Африки та франк КФА (Coopération financière en Afrique Centrale – Центральноафриканське фінансове співробітництво) в країнах Центральної Африки.

Зони обігу обох франків КФА послужили основою для грошових спілок – Східно-африканського економічного і грошового союзу (Union Économique et Monétaire Ouest Africaine – UEMOA) та Економічного і грошового співтовариства Центральної Африки (Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale - СЕМАС). Ці союзи мають власні центральні банки – Центральний банк східно-африканських держав (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest – ВСЕАО) і Банк центрально-Африканських держав (Banque des États de l'Afrique Centrale – БЕАС). БЕАС і ВСЕАО емітують франки КФА. Хоча курс східноафриканського і центральноафриканського франків до національної валюти Франції (раніше франка, в даний час – євро) фіксований на одному рівні, а казначейство Франції однаково виступає гарантом по них, східноафриканський франк не знаходиться в обігу на території СЕМАС, а Центральноафриканська – на території UEMOA.

Крім емісії франків КФА, БЕАС і ВСЕАО виконують весь спектр функцій центральних банків: розробляють і проводять єдину грошову політику, керують золотовалютними резервами країн-членів, здійснюють банківський нагляд і регулювання, контролюють розвиток регіональних платіжних систем, виступають у якості посередників з валютних операцій урядів.

Країни UEMOA і СЕМАС не мають національних центральних банків. UEMOA і СЕМАС є частиною більш великих інтеграційних об'єднань – Економічного співтовариства західноафриканських країн (Economic Community of West African States – ECOWAS) та Економічної спільноти центральноафриканських країн (Communauté Économique des États d'Afrique Centrale – СЕЕАС). Остання організація всупереч своїй назві є більш

політичним, ніж економічним органом. Вона має у своєму розпорядженні міжнародні миротворчі сили, але економічна інтеграція її членів обмежена.

ECOWAS за глибиною інтеграції та ступенем розвитку фінансової інфраструктури може зрівнятися з провідними інтеграційними об'єднаннями інших континентів. В рамках ECOWAS діє Банк інвестицій та розвитку ECOWAS (ECOWAS Bank of Investment and Development – EBID), який фінансує проекти, значущі для розвитку регіону в цілому. Західно-африканське грошове агентство (West African Monetary Agency – WAMA) координує грошово-кредитну, податкову і бюджетну політику країн ECOWAS, сприяє зняттю внутрішньорегіональних торгових бар'єрів і обмежень на рух капіталу, стимулює програми транскордонних інвестицій між країнами ECOWAS.

Починаючи з 2000 р. ведеться робота над створенням Західно-Африканської грошової зони (West African Monetary Zone) – грошового союзу, об'єднуючого країни ECOWAS, що не входять в UEMOA. План передбачає заміщення національних валют цих країн єдиною валютою Еко (Eco), а в середньостроковій перспективі – злиття WAMZ і UEMOA в один валютний блок. Функції підготовки до створення WAMZ (переходу до єдиної грошово-кредитної політики, стабілізації валютних курсів і ін.) покладені на Західно-африканський грошовий інститут (West African Monetary Institute – WAMI), створений за подобою ЕМІ (попередника ЄЦБ).

Інше африканське об'єднання, що характеризується розвинутою фінансовою інфраструктурою, – Спільний ринок Східної і Південної Африки (Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA). В рамках COMESA діє Банк торгівлі та розвитку Східної та Південної Африки (Eastern and Southern African Trade and Development Bank, використовується скорочення POTA Bank), який здійснює пільгове фінансування проектів на території країн COMESA. Однак, як і в Латинській Америці, дефіцит капіталу змусив POTA Bank допустити присутність країн, які не є членами COMESA, в капіталі банку. Таким чином, POTA Bank поступово трансформувався в субрегіональний банк розвитку, частково незалежний від COMESA. Важливу роль у розвитку регіону відіграє також Розрахунковий дім (COMESA Clearing House), який є посередником у торговельних розрахунках між країнами-членами COMESA і, таким чином, сприяє розширенню масштабів регіональної торгівлі. Глибина інтеграції в інших африканських інтеграційних об'єднаннях невелика. Формальні фінансові організації відсутні, хоча в планах деяких об'єднань є створення таких організацій. Координація грошово-кредитної і фіскальної політики здійснюється на формальних чи неформальних зустрічах керівників центральних банків, міністрів фінансів і ін.

Як і в інших регіонах, в Африці окрім субрегіональних об'єднань існує проект глобального об'єднання Африканського союзу (АС, African Union – AU). План створення АС передбачає створення Африканського центрального банку (African Central Bank – АСВ), Африканського валютного фонду (African Monetary Fund – АМФ) і Африканського Інвестиційного Банку (African

Investment Bank – AIB), а також емісію єдиної африканської валюти. Вплив існуючих в даний час структур АС на економіку Африки є вкрай низьким.

Організації євразійської інтеграції. Розпад СРСР і господарських зв'язків між його членами зробив необхідним вироблення нових форм економічної інтеграції. Збереження неформальних зв'язків між колишніми радянськими республіками, нестабільність політичної та економічної ситуації, інерція вже існуючих структур призвели до виникнення на території колишнього СРСР численних інтеграційних організацій з пересічним членством. Членами деяких із цих організацій поряд з колишніми радянськими республіками є і інші держави (Китай, Монголія, Туреччина, Болгарія, Сербія та ін.)

В силу нестабільності політичної та економічної ситуації на пострадянському просторі об'єднання євразійської інтеграції нестійкі, багато з них неодноразово перетворювалися, змінювалася їх структура, склад, статутні цілі. Так, заснована в 1991 році Організація центрально-азійського співробітництва (ОЦАС, Organization of Central Asian Cooperation – ОСАС), в 1994 р. була перетворена на Центральну-азійський економічний союз, в 1998 р. – в Центральну-азійське співтовариство і, нарешті, в 2004 р. – в Центральну-азійську організацію співпраці (ЦАС). Кожне перетворення супроводжувалося істотною зміною структури організації, виходом із неї одних країн-членів і приєднанням інших. У 2006 р. ЦАС об'єдналася з Євразійським економічним співтовариством (ЄврАзЕС, Eurasian Economic Community – ЕАЕС) і припинила самостійне існування. Не всі євразійські організації мали настільки ж насичену історію, але в тій чи іншій мірі всі вони знали масштабні перетворення.

Інфраструктура фінансової інтеграції в цих об'єднаннях слабо розвинена, що пов'язано як з порівняно коротким (у порівнянні з іншими інтеграційними об'єднаннями) строком існування цих об'єднань, так і з недостатньою визначеністю і нестійкістю їх реального статусу. Тим не менше, ряд міждержавних фінансових організацій був створений в рамках цих об'єднань і впливає на розвиток регіональних фінансів.

Найбільш розвинутою системою міжнародних фінансових організацій характеризується ЄврАзЕС. При ньому діє ряд консультативних організацій, найважливішими з яких є Рада з фінансово-економічної політики, в яку входять міністри економіки та фінансів держав-членів ЄврАзЕС, а також Міждержавна рада, яка об'єднує глав урядів цих країн.

В рамках ЄврАзЕС організований також Євразійський банк реконструкції та розвитку (ЄАБР), що займається фінансуванням проектів розвитку на території країн-членів, перш за все – проектів, пов'язаних з їх економічною інтеграцією. При організації ЕАРБ в 2006 р. його засновниками виступили Росія і Казахстан. До 2009 р. на різних стадіях завершення знаходилися переговори про приєднання до ЄАБР Білорусії, Вірменії, Киргизстану і Таджикистану. Капітал ЄАБР за станом на 2009 р. становив 1,5 млрд. дол США.

У ряді інших євразійських інституцій є свої фінансові організації. Так, в рамках СНД функціонує Міждержавний валютний комітет (МВК), який об'єднує керівників національних центральних банків, міністерств фінансів та економіки держав СНД, представників інших економічних структур. У функції МВК входить координація валютної політики країн СНД, порядку державного регулювання національних фінансових ринків, національного законодавства у банківській та фінансовій сфері.

У 1992 році в м. Стамбул 11 країн Причорномор'я підписали Стамбульську декларацію про Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС), що визначала загальні рамки діяльності цього міждержавного об'єднання. Статут Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) був підписаний 5 червня 1998 р. під час Ялтинського Саміту Глав держав та Урядів країн-членів ЧЕС, а 1 травня 1999 р. він набув чинності. Тим самим ОЧЕС трансформувалася з міжурядового механізму співробітництва у повноцінну міжурядову регіональну організацію. Членами Організації є 12 країн: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Сербія, Туреччина та Україна.

Створені та активно діють такі інституції ОЧЕС як: Парламентська Асамблея (ПАЧЕС), Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР), Ділова рада (ДР ЧЕС) та Міжнародний центр чорноморських досліджень (МЦЧД). Ці органи діють згідно з принципами, викладеними у Стамбульській Декларації та Статуті ОЧЕС, і виконують свої функції відповідно до власних статутних документів. З метою налагодження більш тісної співпраці в рамках системи органів ОЧЕС проводяться періодичні координаційні наради за участю головуючої в Організації країни та керівників секретаріатів згаданих структур.

Відповідно до Статуту країни-члени співпрацюють за такими напрямками: торгівля та економічний розвиток, фінанси та банківська діяльність, зв'язок, енергетика, транспорт, сільське господарство, охорона здоров'я і фармацевтика, охорона навколишнього середовища, туризм, наука і технології, співробітництво у сфері культури, обмін статистичними даними та економічною інформацією, співробітництво між митними органами, гуманітарні контакти, боротьба з організованою злочинністю тощо.

Згідно Статуту ОЧЕС, період головування країни в Організації складає 6 місяців, ротація головування відбувається відповідно до латинського алфавіту. На період головування міністр закордонних справ країни є головою ОЧЕС та має координувати усю діяльність в рамках Організації, гарантувати належне керування справами так само як і виконання прийнятих резолюцій та рішень. Якщо країна відмовляється від головування, воно автоматично переходить до наступної за списком країни.

У 2001 р. в рамках ОЧЕС був прийнятий документ під назвою «Економічний порядок денний для ОЧЕС», який фактично є колективною стратегією, що спрямована на досягнення конкретних результатів та цілей ОЧЕС.

Головним постійним органом ОЧЕС, що приймає рішення, є Рада міністрів закордонних справ (РМЗС). Засідання Ради проводяться, як правило,

двічі на рік, по закінченню головування країни. Рада вирішує всі питання щодо функціонування ОЧЕС, розглядає результати діяльності допоміжних органів і приймає відповідні резолюції, рішення та рекомендації. Рішення РМЗС приймаються консенсусом. У період між засіданнями Ради координацію діяльності в рамках ОЧЕС здійснює Діючий голова – міністр закордонних справ головної в ОЧЕС країни.

Комітет старших посадових осіб (КСПО) ОЧЕС репрезентує міністрів закордонних справ країн-членів між засіданнями РМЗС і діє від їх імені. Зокрема, КСПО контролює діяльність допоміжних органів, виконання рішень і рекомендацій Ради, готує пропозиції щодо прийняття Радою нових рішень та вносить для затвердження Радою проект бюджету ОЧЕС.

Допоміжними органами ОЧЕС є робочі групи, які проводять регулярні засідання для обговорення конкретних напрямків галузевого співробітництва. В рамках Організації функціонують робочі групи з питань: сільського господарства, фінансів та банківської діяльності, боротьби зі злочинністю, інформаційних та телекомунікаційних технологій, співробітництва у надзвичайних ситуаціях, енергетики, захисту навколишнього середовища, обміну статистичними даними, охорони здоров'я і фармацевтики, науки і технологій, малого та середнього бізнесу, туризму, торгівлі та економічного розвитку, транспорту, культури, освіти тощо. Крім того, в разі необхідності можуть створюватися тимчасові робочі групи експертів з конкретних питань.

Виконавчим органом Організації є Постійний Міжнародний Секретаріат ОЧЕС, що розташований у м. Стамбул. Секретаріат функціонує під загальним керівництвом Діючого голови ОЧЕС. Безпосереднє керівництво здійснюється Генеральним секретарем ПМС ОЧЕС (з 1 травня 2006 р. цю посаду обіймає представник Греції Посол Л.Хризантопулос).

В ОЧЕС діє механізм «Трійки», який скликається за пропозицією Діючого голови з метою обміну думками щодо поточної роботи, напрямків майбутньої діяльності ОЧЕС та її відносин з іншими міжнародними організаціями та установами.

З метою надання фінансової підтримки розробці та реалізації міжнародних галузевих проектів, що сприятимуть розвитку регіонального співробітництва, у 2004 р. розпочав своє функціонування Фонд розвитку проектів ОЧЕС. З цією ж метою у 2007 році за ініціативою Греції розпочав діяльність Грецький фонд розвитку ОЧЕС на основі початкового внеску цієї країни у розмірі 2 млн. євро.

Під час вірменського головування (01 листопада 2008 - 31 квітня 2009 років) уперше в історії ОЧЕС було затверджено програмно-орієнтований бюджет Організації, що має забезпечити реалізацію проектів і програм співробітництва за галузевими напрямками.

У рамках ОЧЕС підписана низка документів про регіональне співробітництво, серед яких «Угода між урядами держав-учасниць про співробітництво у наданні надзвичайної допомоги і ліквідації надзвичайних ситуацій, що виникли внаслідок лих природного і техногенного характеру», «Угода про співробітництво у боротьбі зі злочинністю, зокрема

організованою», Меморандуми про взаєморозуміння у сприянні вантажним автоперевезенням у регіоні, з розвитку морських магістралей регіону ОЧЕС, про скоординований розвиток Чорноморського транспортного кільця швидкісних автомагістралей, про взаєморозуміння у співробітництві між дипломатичними академіями та інститутами при міністерствах закордонних справ країн-членів ОЧЕС. Підписано також Угоду про спрощення візових процедур для підприємців та Угоду про спрощення візового режиму для водіїв вантажного автотранспорту країн-членів ОЧЕС.

ОЧЕС налагодила співробітництво з іншими міжнародними регіональними організаціями та ініціативами. З жовтня 1999 р. ОЧЕС має статус спостерігача в Генеральній Асамблеї ООН. З ОЧЕС співпрацюють ряд країн та інституцій, у рамках відповідних угод або мають статус спостерігача. Серед них – Секретаріат Енергетичної Хартії, Європейська Комісія, Комісія з захисту Чорного моря від забруднення, а також такі країни як США, Австрія, Німеччина, Франція, Польща, Словаччина, Хорватія, Чехія, Італія, Білорусь, Єгипет, Ізраїль, Туніс та інші. Низка міжнародних неурядових організацій та країн отримали в ОЧЕС статус секторального діалогового партнера, зокрема, Угорщина та Чорногорія.

В рамках інших євразійських об'єднань функціонує ряд консультативних органів. Багато об'єднань декларують плани створення нових міждержавних фінансових організацій і валютної інтеграції, однак поки перспективи реалізації цих планів подаються невизначеними.

Регіональні організації державних органів. Поряд із загальносвітовими організаціями державних органів, існує кілька десятків регіональних, субрегіональних і квазірегіональних об'єднань. В якості прикладів таких об'єднань можна назвати наступні:

- Північноамериканська Асоціація адміністраторів ринку цінних паперів (North American Securities Administrators Association – NASAA);
- Європейський комітет агентств з цінних паперів (Committee of European Securities Regulators – CESR);
- Іberoамериканська організація служб соціального захисту (Organization Iberoamericana de Seguridad Social – OISS);
- Асоціація служб соціального захисту країн ASEAN (ASEAN Social Security Association – ASSA);
- Міжафриканська конференція зі страхового нагляду (Conference Interafricaine des Marches d'Assurances – CIMA);
- Ісламська рада з фінансових послуг (Islamic Financial Services Board – IFSB).

Особливістю регіональних організацій державних органів є порівняно ранній термін їх появи. У багатьох сферах регіональні об'єднання з'явилися раніше, ніж глобальні (тоді як регіональні банки розвитку, наприклад, з'явилися пізніше МБРР). Перше з регіональних об'єднань – NASAA, яке об'єднало регулюючі організації США і Канади, було засновано ще в 1919 році. Це пов'язано з тим, що протягом значної частини XX століття

мобільність капіталу була обмеженою, що обумовлено як законодавчими обмеженнями на рух капіталу так і недосконалими фінансовими та організаційними технологіями. У поєднанні зі значними розривами в рівні розвитку фінансової інфраструктури окремих країн, це знижувало доцільність співробітництва країн з різних регіонів. У першу чергу розвивалося внутрішньорегіональне співробітництво. У міру глобалізації фінансової сфери виникли передумови до створення загальносвітових об'єднань, причому в створенні цих об'єднань, як правило, беруть участь вже існуючі регіональні об'єднання. Це зумовило наявність регіональної компоненти в діяльності організацій державних органів (регіональні комітети IOSCO і IADI, вимоги до представлення усіх регіонів у Виконавчому комітеті IAIS і ін.) Сфера діяльності регіональних організацій державних органів у цілому збігається зі сферою діяльності аналогічних глобальних організацій (розробка стандартів, обмін інформацією, технічна допомога і ін.). Однак діяльність з розробки та впровадження стандартів для регіональних організацій не є пріоритетним напрямком, для них, як правило, більш значущі технічні аспекти співробітництва. Єдиним винятком є організації державних органів, пов'язані з регіональними інтеграційними об'єднаннями (CESR, IFSB і ряд інших). Стандарти і рекомендації цих організацій входять до складу нормативної бази відповідного регіонального об'єднання і справляють істотний вплив на функціонування фінансової системи регіону.

3.3. ПРОСТОРОВІ ЗРУШЕННЯ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

Глобальна економічна взаємозалежність створює відповідні стимули для розвитку міжнародного співробітництва, поглиблення регіональної інтеграції. Світовий ринок в умовах розвитку глобальної інтеграції характеризується високими темпами зростання, що свідчить про поглиблення міжнародного розподілу праці, зростання взаємозалежності країн світу. На позитивну динаміку розвитку регіональної інтеграційної взаємодії впливає розширення міждержавного співробітництва як на засадах міжнародної макроінтеграції (оскільки через збільшення відкритості національних економік забезпечується вирішення внутрішніх соціально-економічних проблем розвитку), так і на основі міжнародної мікроінтеграції (яку забезпечують основні суб'єкти світової економіки – транснаціональні компанії). Чим сильніше внутрішні зв'язки суспільства, тим вищий ступінь його консолідації, тим успішніше суспільство використовує переваги інтеграційних зв'язків й адаптується до умов глобального ринку.

Поглиблення відкритості національних економік внаслідок розвитку лібералізації міжнародних економічних відносин, збільшення обсягів міжнародного товарообміну, міграції капіталу через посилення транснаціоналізації приводять до розгортання глобальної конкуренції міжнародних регіонів, а від так, вплив процесів регіоналізації на світову

економічну динаміку й надалі буде посилюватись. За період з 1980 року питома вага регіональних об'єднань, які сформовано в рамках основних регіонів тріади, у світовому ВВП збільшилась з 66,0% до 68,9% (на початок 2012 року). Одночасно відбувається й зростання відкритості інтеграційних об'єднань: з 27,6% до 39,8% для EU, з 10,7% до 29,6% для АРТА, з 39,3% до 63,8% для ASEAN.

Обсяг виробництва товарів і послуг інтеграційними об'єднаннями світу у абсолютному вимірі характеризуються тенденцією до зростання, хоча відносні показники, що характеризують зміну питомої ваги конкретних інтеграційних об'єднань, дещо відрізняються. Трохи більше половини світового ВВП виробляється двома найпотужнішими інтеграційними об'єднаннями світу – NAFTA та EU, хоча зростання економічного потенціалу країн, що розвиваються, поступово зменшує їх внесок у світове виробництво. Питома вага NAFTA у світовому ВВП поступово скорочується і досягла на початок 2012 року 25,8%, хоча у 2000 році вона складала більш, ніж третину світового ВВП. Аналогічна тенденція спостерігається й у виробництві ВВП Євросоюзом, доля якого у світовому ВВП становить фактично чверть всього обсягу. Незважаючи на те, що зростання ВВП EU за останні тридцять років збільшилось в абсолютному вимірі майже в 4,6 рази (з 3,8 трлн.дол. у 1980 році до 17,6 трлн.дол. у 2011 році), його питома вага у світовому ВВП зменшується (відповідно, з 31,8% до 25,2%).

Обсяг регіонального виробництва товарів і послуг країн інтеграційних об'єднань, які створено за участю менш розвинених країн – АРТА, ASEAN, навпаки, характеризується позитивною динамікою як в абсолютних, так і у відносних показниках. Їх спільна питома вага у світовому виробництві за останні тридцять років збільшилась майже в три рази і становить на початок 2012 року 17,9% світового ВВП. Протягом цього періоду темпи зростання АРТА, ASEAN склади, відповідно 8,7%, 5,4%, в той час як в країнах NAFTA – 1,8%, EU – 1,6%, а в цілому зростання світового ВВП за цей період становило 2,8%. Динаміка темпів зростання ВВП всіх інтеграційних об'єднань, виявилася чутливою до змін світової кон'юнктури (про що свідчать темпи падіння ВВП у 1998 році по країнах ASEAN внаслідок дії фінансової кризи 1997-1998 років). У 2009 році падіння спостерігалось по всіх об'єднаннях, що викликано впливом світової кризи, хоча в АРТА та ASEAN скорочення ВВП не мало від'ємного значення, в той час як в NAFTA та EU падіння виявилось вдвічі більшим, ніж загальносвітове скорочення.

Динамічними ознаками розвитку регіоналізації світового господарства є збільшення питомої ваги інтеграційних об'єднань у світовій торгівлі (в тому числі і через розширення внутрішньорегіональної торгівлі в межах самого угруповання), що стимулює стале зростання ВВП об'єднання, збільшення його питомої ваги у світовому ВВП. У загальному обсязі світового експорту питома вага найбільших об'єднань світу також за тридцять років посилилась і становить 67,7% (для порівняння, у 1980 році вона складала 62,7%), в тому числі EU – 33,1%, АРТА – 15,3%, NAFTA – 12,5%, ASEAN - 6,8%.

Розширення експорту країн, що розвиваються, призвело до поступового

зменшення у світовому експорті питомої ваги інтеграційних об'єднань, до складу яких входять розвинені країни. За останні тридцять років питома вага країн EU у загальносвітовому експорті скоротилась з 41,5% до 33,1%, NAFTA, відповідно, з 15,3% до 12,5%. Незважаючи на це, на їхню долю все ж таки припадає майже половина світового експорту (46,5%). В той же час у 6,7 разів зросла питома вага експорту АРТА в загальносвітовому експорті (перш за все через стрімкий розвиток експорту Китаю), у 1,9 рази зріз за цей період експорт ASEAN.

Посилення регіоналізації у світовому господарстві знайшло своє втілення і в напрямках зовнішньої торгівлі. Зовнішню торгівлю країн, що формують інтеграційні об'єднання, можна розподілити на два напрями: внутрішньорегіональна торгівля, яка (відповідно до типу укладених регіональних торговельних угод) має більш лібералізовані умови товарообмінних операцій, і позарегіональна торгівля з країнами, які не входять в коло учасників угруповання. У розвитку інтеграційних процесів спостерігається зростання інтенсивності торгівлі, що знаходить своє практичне підтвердження постійно зростаючим обсягом торговельних потоків в межах регіонів.

Значна частина зовнішньоторговельного обігу країн, які залучено до процесів інтеграційної взаємодії, припадає саме на внутрішньорегіональну торгівлю. Найвищі обсяги внутрішньорегіональної торгівлі припадає на інтеграційні об'єднання, які визначають основні регіони тріади світової економіки. В Європейському Союзі частка внутрішнього експорту між країнами-членами становить 67,2%, а взагалі на взаємну торгівлю між європейськими країнами припадає 71% торгівлі. Для NAFTA експорт товарів між країнами – учасницями становить 48,7% від загального обсягу експорту країн, що входять до цього інтеграційного угруповання. В інтеграційних об'єднаннях, до яких входять країни з меншим рівнем економічного розвитку, показник внутрішньо- регіональної торгівлі безпосередньо всередині об'єднання є меншим: для країн ASEAN зазначений показник становить 24,3%, АРТА – 12,1%.

Динамічні зміни в розвитку міжрегіональних торговельних зв'язків доводять: темпи розвитку внутрішньорегіональної торгівлі є вищими порівняно з темпами розвитку міжрегіональної торгівлі. Найвищі темпи зростання торгівлі спостерігаються між країнами азійсько-тихоокеанського регіону, їх взаємні поставки становлять 52,6% торгівлі регіону. Швидкий розвиток внутрішньо-регіональної торгівлі спостерігається і серед країн Латинської Америки, на її долю припадає майже третина від загального зовнішньоторговельного обігу. Поступово зростає внутрішньорегіональна торгівля і серед африканських країн, хоча їх частка доля в загальному обсязі торгівля складає лише 12%.

Важливим фактором впливу на рівень розвитку внутрішньорегіональної торгівлі є економічний потенціал країн-інтегрантів. Залишаючись провідним експортером світу, США (за даними 2010 року сукупний експорт країни становив 1,277 млрд.дол., що складало 8,4% від загальносвітового експорту)

забезпечує й високий обсяг внутрішньорегіонального товарообігу в межах інтеграційного об'єднання NAFTA. Аналогічною є й ситуація з країнами EU, що залишають провідними експортерами світової економіки. Таким чином, якщо до інтеграційного об'єднання входять країни, які є провідними експортерами на світовому ринку, то і рівень внутрішньорегіональних торговельних операцій в об'єднанні буде, (порівняно з іншими угрупованнями) значно вищим.

Зменшення митних обмежень, що пов'язано зі створенням інтеграційного об'єднання, сприяє поживленню торгівлі між країнами-членами. Додаткові торговельні потоки створюють можливість більш ефективно використовувати ресурси, у тому числі через скорочення нерационального виробництва. Серед суттєвих загроз слід виділити можливість виникнення відхилення торгівлі внаслідок створення преференцій щодо країн-партнерів по інтеграційному блоку та відповідно їх відсутності стосовно всіх позарегіональних виробників. Відтак, ефект впливу регіонального об'єднання на розвиток країн, що його утворили, залежатиме одночасно від двох факторів – переваг створення торгівлі та їх балансу з ефектом відхилення торгівлі.

Ступінь відкритості, який пов'язаний з розвитком інтеграції, оцінюється через відношення усереднених показників зовнішньої торгівлі до ВВП, яке створюється об'єднанням. Відкритість економіки спостерігається по всіх інтеграційних об'єднаннях світу, однак це автоматично не означає виникнення ефекту створення торгівлі. При зростанні загальнорегіонального експорту EU в 2,1 рази, відкритість економіки посилилась з 35,5% до 39,8%. Ефект створення торгівлі підтверджує зростання частки імпорту у ВВП об'єднання з країн, що не входять до EU, яка за це період зросла з 10,2 до 12,3% (позарегіональний імпорт зріс до 1990,9 млн.дол.).

Аналогічна ситуація спостерігається й в NAFTA, експорт якої збільшився в 1,7 рази, у тому числі в 1,5 рази збільшились обсяги внутрішньорегіонального експорту. Відкритість NAFTA посилилась з 13,8% до 16,2% (тут слід звернути увагу, що цей показник є значно нижчим за рівень загальносвітової відкритості, що пояснюється високим рівнем ВВП США, який становить 23,4% від загальносвітового ВВП). За цей період посилюється й ефект створення торгівлі з 8,1% до 10,4% (поза регіональний імпорт зріс до 1782 млн.дол.).

Інша ситуація спостерігається в ASEAN, де рівень експорту протягом 2000-2010 років зріс в 2,7 рази (в тому числі внутрішньорегіональний – в 3,1 рази), однак рівень високої відкритості поступово знижується (з 74,1% до 63,8%), поряд зі зниженням долі поза регіонального імпорту в структурі ВВП (з 46,2% до 38,4%). Пояснення цього пов'язане із впливом загальної лібералізації, яку проводять в односторонньому порядку країни об'єднання, ефект від якої є більшим, порівняно з ефектом, який виникає внаслідок отримання преференцій в рамках блока.

Важливим індикатором достатності взаємної торгівлі країн є індекс інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі. Для оцінки впливу процесу

створення інтеграційного об'єднання на інтенсивність внутрішньорегіональної торгівлі, з метою розрахунку було порівняно зміни, які відбулися за п'ять років функціонування основних інтеграційних об'єднань світової економіки порівняно з показниками, що характеризували діяльність країн цих об'єднань за рік до їх створення. Значення показника індексу, яке перевищує 1 (у цю групу попали практично всі інтеграційні об'єднання, що аналізувались), свідчить про те, що взаємна торгівля країн об'єднання є достатньою, тобто ступінь концентрації торгівлі в межах інтеграційного об'єднання є вищим, у тому числі: для NAFTA – з 2,0 до 2,08; для ASEAN – з 3,14 до 3,82; EU – з 0,58 до 1,61 (для періоду, що відповідає останньому значному розширенню об'єднання у 2004 році) та з 1,19 до 1,27 (для періоду, що відповідає приєднанню до EU Великобританії, Данії та Ірландії).

В групі країн, де значення показника індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі виявилось менш, ніж 1 (в цій групі виявилися об'єднання GCC (0,58) та EFTA (0,34)), показники взаємної торгівлі краї є недостатнім, що пояснюється високим рівнем експортної орієнтації цих інтеграційних об'єднань на європейський ринок в цілому. Проведені розрахунки фактично доводять, що для основної частини інтеграційних об'єднань вже за рік до їх створення значення показника індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі були більш, ніж 1, і є свідченням того, що взаємна торгівля країн мала відносно важливий характер і до створення інтеграційного формування. Через п'ять років розвитку і в подальшому інтенсивність внутрішньорегіональної торгівлі в рамках інтеграційних об'єднань посилилась.

Порівняння показників питомої внутрішньорегіонального експорту та його інтенсивності виявили ще один важливий момент. Найвищий рівень інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі демонструють не розвинені інтеграційні об'єднання, а ті, які сформовано країнами, що розвиваються. Пов'язано це з тим, що при розрахунку індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі враховується питома вага країни у світовому експорті. З урахуванням того, що в світовому господарстві питома вага торгівлі більшості країн світу (це стосується в першу чергу країн, що розвиваються) є вкрай незначною, то і значення показника індексу внутрішньорегіональної торгівлі по деяким інтеграційним об'єднанням є значно більшим ніж 1. Саме цим й пояснюються високі показники індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі інтеграційних об'єднань, які створено за участю країн, що розвиваються (OECS, ECOWAS, ECCAS та ін.).

Взаємовигідна регіональна співпраця, у першу чергу в торгівельно-економічній сфері, стає першим кроком інтеграційного зближення. Аналіз структурних змін у загальній сукупності та зіставленні їх у різні періоди часу дозволяє дослідити економічну динаміку розвитку регіональних інтеграційних об'єднань. Структура внутрішньорегіонального експорту має першочергове значення для оцінки перспектив довгострокового розвитку не тільки країн світу, а й інтеграційних об'єднань, які вони утворюють у цілому. Визначним фактором є те, що частка продукції обробної промисловості перевищує у

внутрішньорегіональній торгівлі частку інших груп товарів: для NAFTA питома вага цієї групи товарів у внутрішньорегіональному експорті становить 69,0%, для EU – 75,8%, ASEAN – 62,9%, MERCOSUR – 71,9%, ANCOM – 50,9% тому числі продукції машинобудування, для виробництва якої застосовувалась висококваліфікована робоча сила й сучасні технології, відповідно 43,2%, 34,7%, 40,3%, 44,0%, 11,3%.

Структура торговельно-економічних зв'язків має важливе значення для розвитку країн. Подальший розвиток якісної структури зовнішньої торгівлі країн буде сприяти довгостроковій динаміці їх зростання. Для оцінки ступеню вузькості експортного асортименту інтеграційного об'єднання, а також проведення порівняльного аналізу структури його експорту порівняно із структурою світового експорту, розраховано та проаналізовано індекси концентрації і диверсифікації. Аналіз динамічних змін індексів концентрації серед інтеграційних об'єднань за період 2000-2011 роки, виявив, що чим нижче є рівень розвитку країн, що утворили інтеграційне об'єднання, тим вище є значення показника індексу концентрації. Більш того, посилення його ваги фактично свідчить про низький рівень структурних реформ в економіках цих країн, за якими закріплюється моноспеціалізація на експорті сировинних товарів.

Найнижчі показники індексів концентрації характеризують найбільш розвинуті інтеграційні об'єднання NAFTA – 0,08 та EU – 0,06. Досить розвинутою виявляється структура експорту й АРТА, в першу чергу за рахунок домінування в цьому об'єднанні Китаю, який забезпечує 10,4% світового експорту, індивідуальний індекс концентрації країни становить 0,107. Аналогічна залежність від світового експортера, який формує експорт об'єднання, простежується і в Американській зоні вільної торгівлі (ФТАА), індекс концентрації для якої становить 0,08.

Найвищі показники індексу концентрації виявлено в Економічному співтоваристві центральноафриканських країн (ЕССАС) – 0,82, Економічному та валютному союзі країн Центральної Африки (СЕМАС) – 0,71, Економічному співтоваристві країн Західної Африки (ЕКОУАС) – 0,65, Раді зі співробітництва країн Перської затоки (GCC) – 0,57. Аналіз товарної структури країн, що утворили зазначені об'єднання підтвердив вузьку структуру їх експорту.

Товарна структура експорту країн Економічного співтовариства центральноафриканських країн (ЕССАС) визначається домінуванням нафти та нафтопродуктів (які складають 96,8% товарного експорту Анголи, 84,5% Чада, 78,2% Екваторіальної Гвінеї, 77,4% в Конго, 73,8% в Габоні, 33,6% в Камеруні); кави (56,6% в структурі експорту Бурунді), деревини та деревинних заготівель (37,0% експорту Центральноафриканської республіки), какао бобів (16,8% експорту Камеруну) і т.п. Оскільки Камерун, Центральноафриканська республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея, Габон визначають склад також Економічного та валютного союзу країн Центральної Африки (СЕМАС), то структура експорту цього інтеграційного об'єднання буде також визначатися тією ж сировиною. Аналогічно, моноструктура

експорту спостерігається і в країнах Перської затоки, у товарній структурі експорту яких домінує торгівля нафтою та нафтопродуктами (в Саудівській Аравії – 74,1%, Кувейті – 70,8%, Омані – 50,6%, Катарі – 41,8%, Об'єднаних Арабських Еміратах – 41,3%, Бахреїні – 29,7%), тому й значення індексу концентрації для інтеграційного об'єднання, яке утворили ці країни – Ради зі співробітництва країн Перської затоки – буде високим.

Найнижчий рівень показника індексу диверсифікації демонструють два інтеграційних об'єднання, які створено за участю розвинутих країн: для NAFTA показник індексу диверсифікації становить – 0,2, для EU – 0,22, що зумовлено наступним. Оскільки саме розвинуті країни, які формують інтеграційне ядро цих інтеграційних об'єднань, безпосередньо впливають на формування структури світового експорту, то не випадково, що і структура експорту об'єднань, які створено за їхньою участю, наближається до структури загальносвітового експорту. Це цілком стосується й Американської зони вільної торгівлі, до складу якої входять США.

Серед інших інтеграційних об'єднань світу слід виділити азійські інтеграційні об'єднання, структура експорту яких поступово наближається до загальносвітової, слід відзначити ASEAN, для якого показник індексу диверсифікації становить 0,33 (проти 0,38 у 2000 році), АРТА, для якого цей індекс у 2011 році становив 0,36. На жаль, для всіх інших регіональних інтеграційних об'єднань є характерним досить значне відхилення від середньосвітової структури торгівлі, про що свідчать високі показники індексів диверсифікації.

Розширення торговельної взаємодії в інтеграційних об'єднаннях сприяє розвитку інвестиційної діяльності. Фактично інвестиції стають ключовим елементом економічного розвитку країн, які реалізують курс розвитку регіональної інтеграції. Саме тому інвестиційні угоди стали важливою складовою регіональних інтеграційних угод. Ефективне використання залучених прямих іноземних інвестицій сприяє реалізації спільних інвестиційних проектів, також спрямованих на розвиток регіональної інфраструктури, що сприяє поглибленню інтеграційних зв'язків в самому об'єднанні, розвитку диверсифікації економіки, проведенню структурних реформ тощо.

За останні тридцять років питома вага інтеграційних об'єднань регіонів тріади (EU, NAFTA, АРТА, ASEAN) зросла не тільки у загальносвітовому експорті товарів та послуг, посилюється їх вплив і в розподілі прямих іноземних інвестицій. Поглиблення конкурентної боротьби за залучення іноземних інвестицій, в тому числі з боку країн, що розвиваються, і які мають найвищі темпи економічного зростання у світовій економіці, вплинуло на те, що питома вага зазначених інтеграційних об'єднань в обсязі залучених інвестицій зменшується, хоча й складає понад 2/3 від загального обсягу. На початок 2012 року з 1,524 млрд.дол. загального притоку світових прямих іноземних інвестицій на частку зазначених об'єднань припадає 64,7%, в тому числі EU – 27,6%, 18,9% – NAFTA, АРТА – 10,6%, ASEAN – 7,6%.

Потоки прямих іноземних інвестицій є більш волатильними ніж ВВП,

особливо на глобальному рівні, тому амплітуда коливань за темпами розвитку процесів інвестування є найвищою. В той же час питома вага інвестицій до ВВП постійно збільшується. Якщо на початку 1980-х років у цілому по світовому господарстві вона становила близько 7%, то вже у 2011 році – 29,7%, в тому числі ASEAN – 51,1%, EU – 42,4%, NAFTA – 25,0%. Таким чином, в інтеграційних об'єднаннях відбувається зростання обсягів не тільки експортних операцій, суттєве збільшення спостерігається і в сфері прямого іноземного інвестування інтеграційних об'єднань, відповідно можна констатувати: більш розвинутий рівень розвитку торгівельно-економічної співпраці сприяє поглибленню інтеграційної взаємодії країн, наступним кроком якої (після торгівлі) стає інвестиційна діяльність.

Мобільність факторів виробництва (в першу чергу це стосується капіталу) в умовах подальшого розвитку лібералізації міжнародної економічної діяльності буде стосуватися здебільшого до економік тих інтеграційних об'єднань, окремих країн тощо, які спроможні забезпечити найвищий рівень окупності. Розвиток технологічних укладів сприятиме появі нових потоків капіталу, а відтак, поширення регіональної інтеграції позитивно впливатиме на економічне зростання країн, що залучені до цього процесу, не залежно від того, який рівень соціально-економічного розвитку вони мають. Особливого значення це набуває для країн, що розвиваються. Тому зростання обсягів прямого іноземного інвестування на душу населення, в першу чергу саме в цих країнах, є суттєвою позитивною ознакою існуючого потенціалу для їх подальшого розвитку. В цілому по світовому господарстві цей показник за останні тридцять років зріс майже у 18 разів, у тому числі протягом 2000-2011 років в 2,4 рази і становить на початок 2012 року 2931,5 дол. на душу населення.

Слід відзначити, що в більшості інтеграційних об'єднань світу це зростання виявилось ще більшим, хоча в абсолютному вимірі на душу населення цей показник значно поступається середньосвітовому значенню. Якщо в EU протягом останніх десяти років показник прямих іноземних інвестицій на душу населення зріс у 3,0 рази, NAFTA – у 1,3 рази, то в азійських інтеграційних об'єднаннях це зростання було значно вищим: у Південноазійській асоціації регіональної співпраці (SAARC) та країн Ради співробітництва країн Перської затоки (GCC) – в 7,4 рази, країни Організації економічної співпраці (ECO), ASEAN та АРТА близько 3,5%. Розрив між абсолютними показниками по цій регіональній групі є дуже значним від 7683 дол. прямих інвестицій на душу населення в країнах-експортерах нафти (що в 2,6 разів перевищує середньо-світовий показник) до 144,2 дол. по країнах SAARC (що в 20 разів менше за показник прямих інвестицій на душу населення у світі в цілому). Аналогічна ситуація спостерігається й серед африканських країн, де високі темпи зростання не підкріплюються високими рівнями запасів інвестицій на душу населення. Лише країни Магрибського союзу (UMA) досягли показника на рівні 1331,3 дол., що все одно вдвічі є меншим у середньому по світовому господарстві.

Значно кращою є ситуація серед латиноамериканських країн, де

залучення іноземних інвестицій до інтеграційних об'єднань, створених за їх участю, демонструють зростання й абсолютних, і відносних показників. Країни MERCOSUR, Карибського співтовариства (CARICOM) взагалі досягли рівня залучення прямих іноземних інвестицій на душу населення, який вже перевищує середньосвітовий рівень (відповідно 3174,3 дол. при рівні зростання за останні десять років в 3,6 рази та 3638,0 дол. при рівні зростання в 2,9 рази). Все це є свідченням активного залучення країн, що розвиваються, до конкурентної боротьби за світові інвестиційні ресурси, яка має підтримуватись не тільки вступом до відповідного регіонального інтеграційного об'єднання. Важливим елементом стратегії розвитку країн (особливо тих, що розвиваються) має стати загальноекономічна політика, що забезпечує ефективне функціонування фінансової та банківської системи в країні, гарантує права власників, формує сприятливий інвестиційний клімат.

Розвиток інтеграційної взаємодії між країнами сприяє створенню особливого економічного простору, в межах якого застосовується особливий режим господарювання, поступово реалізується спільна координація економічної політики за різними напрямками, що створює додаткові стимули розвитку саме внутрішньорегіональних зв'язків порівняно з поза регіональними. В результатівнутрішньорегіональна співпраця в рамках інтеграційного об'єднання розвивається більш прискореними темпами, а інтеграційне об'єднання закріплює свій статус відносно відособленої частини світової економіки.

Розвиток регіональної економічної інтеграції набув значної активізації в сучасних умовах, що, у свою чергу, стало одним з факторів, що визначають характер торговельно-економічної співпраці у світі. Зростання обсягів зовнішньо-торговельного обігу спостерігається серед всіх регіональних торговельних об'єднань, що є свідченням тенденції посилення регіоналізації у світовому господарстві. У цілому ж інтеграційні об'єднання створюють стабільну основу для розширення торгівлі та розвитку інших форм інтеграційної взаємодії.

Розвиток інтеграційної взаємодії між країнами сприяє створенню особливого економічного простору, у межах якого застосовується особливий режим господарювання, поступово реалізується спільна координація економічної політики за різними напрямками (зовнішньоторговельної, інвестиційної, фіскальної, грошово-кредитної, інфраструктурної і т.п.), що створює додаткові стимули розвитку саме внутрішньорегіональних зв'язків порівняно з позарегіональними. Внутрішньорегіональна співпраця в рамках інтеграційного об'єднання розвивається більш прискореними темпами, а інтеграційне об'єднання закріплює свій статус відносно відособленої частини світової економіки.

У сфері міжнародної торгівлі спостерігається регіоналізація торговельних потоків, при чому найбільш високий рівень внутрішньорегіональної торгівлі спостерігається у більш зрілих інтеграційних об'єднань світу, до складу яких входять високорозвинені країни світу і демонструють більш глибокий рівень торговельно- економічної інтеграції,

який підтверджено показниками обсягів та структури внутрішньорегіонального експорту, індексами інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі, симетричної торговельної інтроверсії, концентрації експорту та його диверсифікації. Серед менш розвинутих інтеграційних об'єднань рівень внутрішньорегіональної торгівлі є незначним, низький рівень диверсифікації відповідає нерозвиненості їх ринків, ступінь концентрації експорту поступово посилюється, що пов'язано зі значною залежністю країн-членів від експорту сировинних товарів.

3.4. РЕГІОНАЛЬНІ БАНКИ РОЗВИТКУ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ РЕГІОНАЛЬНИХ МІЖДЕРЖАВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Глобальні організації порівняно успішно діють при вирішенні завдань, пов'язаних з функціонуванням світової економіки в цілому. Однак, при вирішенні проблем конкретних регіонів ці організації менш ефективні. По-перше, методи, фінансові схеми та процедури глобальних організацій не враховують регіональної специфіки. По-друге, міжрегіональна конкуренція найчастіше не дозволяє забезпечити об'єктивного прийняття рішень. Із цим пов'язана поява регіональних фінансових організацій, що дозволяє враховувати специфіку регіону як при прийнятті рішень, так і при розробці фінансових схем і робочих процедур.

Найбільш розвинений сегмент сучасної системи регіональних міждержавних організацій – регіональні банки розвитку, створені за подобою МБРР і для фінансування економічного розвитку конкретних регіонів. Незважаючи на схожість організаційної структури та загальні принципи діяльності цих банків з МБРР, існує і ряд їх специфічних особливостей, пов'язаних з обмеженими засобами регіональних банків розвитку і складним фінансовим становищем значної частини їх позичальників. Оскільки в міжнародному фінансовому співробітництві країни, що розвиваються, є переважно позичальниками, то членами регіональних банків розвитку можуть бути і розвинені країни з інших регіонів, які виступають в якості донорів.

Міжамериканський банк розвитку. Міжамериканський банк розвитку (МАБР, Inter-American Development Bank - IDB) був створений в 1959 році, і був першим з регіональних банків розвитку. До 2009 р. членами МАБР були 47 країн, 26 з яких відносяться до Латинської Америки і Карибського басейну і мають право на одержання кредитів від банку, а 21 країна відноситься до інших регіонів (Північна Америка, Південно-східна Азія, Західна Європа). Капітал МАБР перевищує 100 млрд. дол. США.

Завданням МАБР є сприяння розвитку країн Латинської Америки і Карибського басейну за допомогою фінансування проектів у сфері економічної та соціальної інфраструктури. Кредити можуть надаватися як національним урядам, так і приватним позичальникам. Бажаною умовою надання кредиту приватному позичальникові є наявність державної гарантії. Однак допускається і кредитування незабезпечених програм загальним

обсягом до 10% від власного капіталу банку. Основним інструментом фінансування МАБР є позики, що надаються в провідних світових валютах (долар США, євро, японська ієна, швейцарський франк) за фіксованими або плаваючими ставками. Максимальний термін кредиту за фіксованою ставкою становить 12 років (в деяких випадках - 15 років), а за плаваючою ставкою - 25 років.

Крім того, МАБР розвиває практику кредитування позичальників в національній валюті (Local Currency Facility - LCF), що дозволяє позичальникам мінімізувати валютні ризики. LCF являє собою не окрему фінансову схему, а додаткову угоду до вже існуючих схем, що також дозволяє конвертувати позику в одній з вільно конвертованих валют у національну валюту (через валютно-процентний своп чи іншу фінансову схему).

Загальний обсяг позик, наданих банком за час свого існування до 2009 р., перевищив 130 млрд. дол. США. МАБР використовує також фінансування на безповоротній основі, особливо при фінансуванні програм технічної допомоги (сприяння виходу країни на світові ринки капіталу, аудит національного права і т. д.) або стартових витрат на соціально-значимі проекти муніципального рівня, але обсяги таких операцій порівняно невеликі. За весь час свого існування сумарний обсяг односторонніх операцій МАБР склав близько 2 млрд. дол. США.

Банк сприяє державним та приватним позичальникам у залученні коштів із зовнішніх джерел, надаючи гарантії по їх зобов'язанням. Термін надання гарантій становить від 8 до 15 років. МАБР допускає гарантування як політичних ризиків по прямих інвестиціях (до 50% вартості проекту, що не перевищує 150 млн. дол. США), так і всього пакета політичних та економічних ризиків за кредитами (не більше 25%, для найменш розвинених країн – 40% від суми кредиту, що не перевищує 75 млн. дол. США). МАБР може співпрацювати з іншими міжнародними фінансовими організаціями та приватними компаніями в наданні гарантій.

Базовим джерелом капіталу МАБР є внески країн-членів. Оплаті підлягає лише невелика частина номінальної суми внеску (за станом на 2009 р. – 4,3%). Частина внеску, що залишилася, служить забезпеченням зобов'язань банку. Основний обсяг коштів залучається банком на світових ринках за допомогою емісії облігацій. Така низька частка оплати внесків країн-членів пов'язана з тим, що відповідно до статуту МАБР частка країн Латинської Америки і Карибського басейну в капіталі Банку повинна становити не менше половини (у 2009 р. вона становила 50,02%). Оскільки фінансові можливості цих країн обмежені, встановлення більш високої норми фактичних внесків призвело б до істотного скорочення власного капіталу банку.

Структура управління МАБР схожа з МБРР і включає в себе вищий орган, що об'єднує представників усіх країн-членів, - Раду керуючих і підзвітний йому орган поточного керування - Виконавчу Раду. Як і в МБРР, кількість голосів, якими володіє кожна країна-член, включає фіксовану (135 голосів) і змінну складову (по одному голосу за кожну акцію банку).

МАБР є організатором низки дочірніх організацій, що складають групу МАБР. Перш за все, до них відносяться спеціальні фонди, призначені для кредитування окремих галузей або груп країн. Найважливішим із них є Фонд спеціальних операцій (Fund for Special Operations - FSO), призначений для кредитування найменш розвинутих країн регіону на пільгових умовах (на термін до 40 років за ставкою, що не перевищує 2% річних).

Крім FSO до складу МАБР входить більше 50 спеціальних цільових фондів (з боротьби із забрудненням навколишнього середовища, із бідністю, підтримки охорони здоров'я і т. д.), сформованих країнами-донорами. Однак, значимість цих фондів невелика. Найбільший з них - Спеціальний японський фонд (Japan Special Fund) складає всього 200 млн. дол. США, тоді як в розпорядженні FSO більш ніж 9,8 млрд. дол. США. Загальний обсяг позик, наданих за рахунок коштів спеціальних фондів, складає менше 2 млрд. дол. США (за рахунок коштів FSO - 18 млрд. дол. США).

У групу МАБР входять також Багатосторонній інвестиційний фонд (Multilateral Investment Fund - MIF) і Міжамериканська інвестиційна корпорація (Inter-American Investment Corporation - ІС). Формально вони є незалежними організаціями, але, оскільки членами MIF і ІС є ті ж країни, що і в МАБР, фактично ці організації проводять скоординовану політику.

MIF фінансує переважно малі компанії (як приватні, так і державні), що діють у сфері економічної інфраструктури. Фінансування може здійснюватися з використанням різних інструментів (кредити, безоплатне кредитування, участь у капіталі). Незалежно від конкретного інструменту обов'язковою умовою надання коштів є наявність співінвесторів. Обсяг фінансування окремого проекту за рахунок коштів MIF не може перевищувати 2 млн. дол. США. ІС спеціалізується на комерційному фінансуванні приватних компаній, що мають труднощі з виходом на ринок середньо- і довгострокового капіталу. Поряд з кредитуванням ІС може використовувати інвестиції в акції, капітал інвестиційних фондів акцій, надання гарантій. Оскільки операції ІС здійснюються на комерційній основі, фінансування надається переважно компаніям, які вже мають стійке положення на ринку (з річним оборотом, що становить щонайменше 5 млн. дол. США). Фінансування нових проектів здійснюється у виняткових випадках.

Крім фінансових організацій під егідою МАБР діють два дослідних інститути (Інститут інтеграції країн Латинської Америки і Карибського басейну (Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean - INTAL) і Міжамериканський інститут соціального розвитку (Inter-American Institute for Social Development - INDES)), а також ряд консультативних груп, що оцінюють напрямки розвитку регіону в цілому та його окремих країн, які виявлятимуть можливі загрози і розробляють методи їх попередження і т. д.

Африканський банк розвитку. Африканський банк розвитку (АфБР, African Development Bank - ADB), заснований в 1964 р., є найслабшим у фінансовому відношенні серед регіональних банків. Більшість країн Африки мають в своєму розпорядженні вкрай обмежені фінансові ресурси і, з одного боку, не можуть здійснити досить значних внесків в капітал банку, а з іншого

боку - потребують особливо пільгових умов для залучення коштів. При цьому в перші десятиліття свого функціонування статут АфБР прямо забороняв участь неафриканських країн у капіталі банку. Лише в 1982 р., коли проблеми дефіциту власних коштів стали особливо гострими, АфБР був змушений відмовитися від цього положення статуту. Однак допустивши країни інших регіонів в капітал фонду, АфБР обмежив частку цих країн у капіталі на рівні 40%. У підсумку до 2007 р. кількість країн-членів АфБР зросла до 77 (53 африканські країни та 24 країни інших регіонів), а власний капітал – до 33 млрд. дол. США.

Основним інструментом АфБР є надання кредитів державам-членам на цілі фінансування розвитку. Банк пропонує широкий спектр умов по строках (до 20 років) та валютах (долари США, євро, єни і південноафриканські ранди), відсотках (плаваючі і фіксовані). Крім того, АфБР пропонує країнам-членам технічну допомогу. АфБР використовує ту ж схему формування капіталу, що й інші банки розвитку. Базовий капітал банку формується за рахунок внесків країн-членів, причому фактичному внесенню підлягає тільки невелика частина частки країни в капіталі банку (6%). Решта 94% служать забезпеченням за зобов'язаннями АфБР. Основний обсяг коштів, що використовуються в операціях банку, формується за рахунок залучення коштів на світовому ринку облігацій.

В АфБР, як і в інших банках розвитку, використовується «принцип акціонерного товариства». Кількість голосів, якими володіє країна при голосуванні залежить від її внеску в капітал банку (кожна країна-член має в своєму розпорядженні 625 голосів і по одному голосу на кожен акцію банку, що знаходиться у власності країни). Вищим керуючим органом АфБР є Рада керуючих, в яку входять представники всіх країн-членів. Рада керуючих формує Раду директорів, у функції якої входить поточне управління банком.

У тісній взаємодії з АфБР діють ще дві організації, що утворюють Групу АфБР. Найважливішою з них є Африканський фонд розвитку (African Development Fund - ADF). Створення Фонду у 1972 р. було спробою залучити кошти країн інших регіонів у фінансування розвитку Африки без їх допуску до капіталу АфБР. Цього заходу виявилось недостатньо, однак ADF зайняв своє місце в регіональній фінансовій інфраструктурі Африки. ADF надає кредити найменш розвиненим країнам регіону на більш довгострокові терміни (до 50 років) за наднизькими ставками (менше 1,5% річних). ADF також може надавати кошти на безповоротній основі.

До групи АфБР належить також Нігерійський трастовий фонд (Nigeria Trust Fund - NTF), створений за спеціальною угодою між АфБР і урядом Нігерії. Уряд Нігерії, яка отримує значні доходи від експорту нафти, вкладає частину своїх доходів у NTF. Засоби NTF використовуються для пільгового фінансування найменш розвинених країн Африки, а також інвестуються в проекти на території Африки. Доходи від інвестицій використовуються для скорочення боргового навантаження на країни, нездатні обслуговувати свій зовнішній борг, однак обсяг коштів NTF невеликий (менше 200 млн. дол. США).

Азійський банк розвитку. Азійський банк розвитку (АзБР, Asian Development Bank - ADB), заснований в 1966 р., займає проміжне місце між МАБР і АфБР за обсягом наявних коштів, за впливом на розвиток світових фінансів, за особливостями стратегії та тактики. До 2009 р., членами АзБР були 67 країн (в т. ч. 48 країн Азійсько-тихоокеанського регіону і 19 країн інших регіонів), а власний капітал фонду перевищив 55 млрд. дол. США. В Азійсько-тихоокеанському регіоні, стимулюванням економічного розвитку якого займається АзБР, присутні як високотехнологічні економіки, що динамічно розвиваються, так і найбільш бідні країни світу. Цим обумовлено різноманіття методів і інструментів, що використовуються АзБР. Банк використовує весь спектр інструментів фінансування економічного розвитку в регіоні. Кошти надаються як державним, так і приватним позичальникам. Для цього використовуються як кредити, так і безповоротне фінансування, надання гарантій, надання технічної допомоги, інвестиції в акції. При цьому АзБР не встановлює жорстких лімітів за умовами кредитів. Терміновість кредитів, які надаються на цілі проектного фінансування, визначається тільки характеристиками реалізованого проекту. Валюта кредиту, механізм обчислення відсотків та графік виплат також можуть змінюватися в широких межах. Крім того, АзБР допускає зміну умов вже укладених угод (у тому числі умов по валюті і механізму визначення процентних виплат).

У 2005 р. почалася реалізація ініціативи щодо підвищення ефективності (Innovation and Efficiency Initiative - IEI), яка ще більш розширила спектр інструментів, що використовує АзБР. Банк став надавати довгострокові кредитні лінії, кредити в національній валюті позичальника, а також запропонував програму рефінансування кредитів, залучених регіональними позичальниками у третіх осіб. Капітал АзБР формується за тією ж схемою, що і в інших банках розвитку: за рахунок частини внесків країн-членів та засобів, залучених на світовому ринку під забезпечення зобов'язань країн-членів з неоплачених внесків. Оплаті підлягає 7% від номінальної суми внеску країни в капітал банку. Відповідно до статуту АзБР не менше 60% капіталу банку має формуватися країнами Азійсько-тихоокеанського басейну.

Структура керуючих органів АзБР аналогічна іншим банкам розвитку - Рада керуючих, що об'єднує представників усіх країн-членів та Рада директорів, яка призначається Радою керуючих і є відповідальною за організацію поточної роботи банку. За традицією президентом банку (головою Ради директорів) стає представник Японії. Особливістю АзБР є специфічний механізм визначення кількості голосів у країн-членів. Як і в МБРР число голосів складається з фіксованої і змінної величин, рівних числу акцій банку, якими володіє країна. Однак відповідно до статуту АзБР за рахунок фіксованої складової завжди повинно формуватися 20% від загальної кількості голосів. При кожній зміні капіталу банку або числа членів, фіксована складова перераховується. Іншими словами, число голосів країни визначається, як:
$$N = V / (4 \cdot n) + Q$$
 (N - число голосів країни, V - загальна кількість акцій АзБР, n - число країн-членів АзБР, Q - кількість акцій АзБР, що перебувають у власності країни). Подібний механізм визначення числа голосів дозволяє

попередити «розмивання» фіксованої складової числа голосів і зберегти певний ступінь впливу на діяльність банку для бідних країн, які мають обмежені можливості розміщувати кошти в капітал банку.

До складу АЗБР входить ряд цільових фондів, що формуються за рахунок пожертвувань донорів – Японський фонд боротьби з бідністю (Japan Fund for Poverty Reduction - JFPR), що формується за рахунок пожертвувань Японії і становить понад 320 млн. дол. США, Спільний фонд боротьби з бідністю (Poverty Reduction Cooperation Fund - PRF), що формується за рахунок пожертвувань Великобританії і становить близько 75 млн. дол. США, і безліч невеликих фондів, що складають не більше 20 млн. дол. США. АЗБР є засновником Азійського фонду розвитку (Asian Development Fund - ADF), що займається наданням кредитів на пільгових умовах (на термін до 40 років, за ставкою від 1 до 4% за різними фінансовими схемами). Капітал ADF формується за рахунок добровільних пожертвувань країн-членів. До 2009 р. він перевищив 31 млрд. дол. США.

Європейський банк реконструкції і розвитку. Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР, European Bank for Reconstruction and Development - EBRD), заснований в 1991 р., займає особливе місце в системі регіональних банків розвитку. Це обумовлено двома причинами. По-перше, ЄБРР був заснований значно пізніше інших банків розвитку і в його організації, фінансових схемах та пріоритетах діяльності знайшли своє відображення принципи, домінуючі в 90-х рр. ХХ ст., тоді як МАБР, АЗБР та АфБР до певної міри зберігають принципи, що переважали в роки їх заснування. По-друге, завдання ЄБРР відрізняються від завдань інших регіональних банків розвитку. ЄБРР фінансує формування і розвиток ринкової економіки в колишніх країнах планової економіки (Східна Європа та Центральна Азія).

Проблеми дефіциту інвестиційних ресурсів для цих країн не настільки гострі, як для країн Азійсько-тихоокеанського регіону, Латинської Америки і Африки. У той же час проблеми формування інфраструктури, становлення національних компаній і розвитку малого бізнесу в цих країнах в окремі періоди характеризувалися винятковою гостротою. Цим обумовлена специфіка діяльності ЄБРР. Банк (за рідкісними винятками) не фінансує національні уряди. Операції ЄБРР орієнтовані переважно на проектне фінансування приватних підприємств або муніципальних органів. Тому характерною особливістю операцій ЄБРР є велика кількість операцій при порівняно невеликих обсягах окремої операції (з 1991 р. ЄБРР здійснив фінансування більш ніж 2,2 тис. проектів на загальну суму понад 33 млрд. євро, причому в рамках ряду проектів бере участь кілька одержувачів коштів). Оскільки програми проектного фінансування визначаються особливостями проекту, ЄБРР не пропонує стандартних умов фінансування. Угода по кожній окремій угоді здійснюється в індивідуальному порядку на основі бізнес-плану розвитку проекту, який підготовлений позичальником і який пройшов експертизу фахівців ЄБРР.

Основними операціями ЄБРР є надання кредитів або участь у капіталі фінансованого проекту. Інші форми фінансування (надання гарантій, купівля акцій, посередництво при розміщенні облігацій на світовому ринку і ін.) можуть використовуватися, але масштаби їх використання значно менші. Основними напрямками діяльності ЄБРР є фінансування технічної інфраструктури (транспорт, зв'язок, інформаційні технології), а також фінансового сектора (банківська справа, цільові програми кредитування малого бізнесу і ін.). При цьому, на відміну від інших регіональних банків розвитку, ЄБРР фінансує не тільки існуючі, але і створювані підприємства, що створюються.

Як і інші регіональні банки розвитку, ЄБРР при фінансуванні проекту оцінює не лише його фінансові і технічні показники, але і характер його впливу на економіку країни та можливість непрямого сприяння економічному зростанню. Однак ЄБРР вводить ще один критерій фінансування, що відображає специфіку 90-х рр. ХХ ст., - захист навколишнього середовища. Проекти, пов'язані із захистом навколишнього середовища мають пріоритетне фінансування. Крім того, особлива увага приділяється впливу реалізації проекту на навколишнє середовище при технічній експертизі проектів. ЄБРР має додаткові вимоги до енерго- і ресурсомісткості проекту, раціонального використання лісових, водних та інших природних ресурсів.

Власний капітал ЄБРР складає 20 млрд. євро. Як і в інших регіональних банках розвитку, оплаті підлягає не весь капітал. Але оскільки фінансове становище країн-членів ЄБРР краще, ніж у членів інших регіональних банків, норматив оплати капіталу істотно вище. У 2008 р. країнами-членами було сплачено більше 26 % від номінального капіталу фонду. При цьому в число членів ЄБРР разом із країнами (у 2009 р. - 61 країна) входять також дві міжнародні організації - Європейське співтовариство та Європейський інвестиційний банк. Значним джерелом фінансування діяльності ЄБРР є також залучення коштів на світовому ринку облігацій. При цьому емісійна політика ЄБРР характеризується широким використанням облігацій у валютах «другого ешелону» (російських рублях, угорських форинтах, чеських кронах), які частково розміщуються на внутрішніх ринках відповідних країн. Ці операції переслідують дві основні мети: зниження валютних ризиків за операціями ЄБРР, пов'язаних з кредитуванням проектів в національній валюті позичальника, і стимулювання розвитку внутрішніх фінансових ринків відповідних країн.

Як і інші банки розвитку, ЄБРР заснований за «принципами акціонерного товариства», але в ньому повністю відсутня фіксована складова числа голосів. Кожна країна-член має в своєму розпорядженні число голосів, прямо пропорційних її внеску в капітал банку. В іншому механізмі управління ЄБРР збігається з механізмами управління іншими регіональними банками. Рада керуючих, сформована представниками всіх країн-членів, визначає стратегічні пріоритети діяльності Банку та призначає Раду директорів, яка делегує функції по поточному управлінню діяльністю ЄБРР.

ЄБРР є також керуючим рядом цільових фондів («донорських програм»), пов'язаних з пільговим фінансуванням конкуруючих регіонів, галузей, соціальних сфер. Однак обсяги операцій в рамках донорських програм невеликі. Кошти більшості цільових фондів не перевищують 50 млн. євро.

Субрегіональні та двосторонні банки розвитку. Поряд з регіональними банками розвитку, об'єднуючими країни певної частини світу, існує ряд субрегіональних банків, членство в яких або обсяги операцій обмежені більш тісними географічними рамками. Багато з субрегіональних банків розвитку входять до складу регіональних інтеграційних співтовариств (наприклад, Європейський інвестиційний банк тісно пов'язаний з Європейською валютною системою) і можуть розглядатися лише в контексті відповідної угоди. Однак ряд субрегіональних банків створено незалежно від регіональних об'єднань. До субрегіональних банків розвитку відносяться:

- Північний інвестиційний банк (Nordic Investment Bank - NIB);
Східно-африканський банк розвитку (East African Development Bank - EADB);
- Карибський банк розвитку (Caribbean Development Bank - CDB);
- Андська корпорація розвитку (Corporacion Andina de Fomento - CAF);
- Центрально-американський банк економічної інтеграції (Banco Centroamericano de Integracion Economica - BCIE);
- Фонд фінансування розвитку басейну Ріо-де-ла-Плата (Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata - Fonplata).

Субрегіональні банки розвитку, розташовані в країнах Африки і Латинської Америки (п'ять останніх банків), за принципами організації подібні до регіональних банків розвитку. Основним інструментом, що використовується ними, є надання кредитів на розвиток проектів, що стимулюють економіку регіону. Кошти для здійснення цих операцій формуються за рахунок внесків членів і запозичень на світовому фінансовому ринку. Оскільки операції цих банків обмежені рамками порівняно невеликого регіону, джерела їх коштів також обмежені. Якщо членами регіональних банків розвитку є майже всі розвинені країни, то число розвинених країн-членів субрегіональних банків обмежене. Як правило, членами цих банків є тільки країни, розташовані поруч з регіоном або країни, що зберегли зв'язки з регіоном з колоніальних часів. Наприклад, єдиною розвиненою країною-членом CAF є Іспанія, а в Fonplata такі учасники взагалі відсутні. Обмеженість капіталу субрегіональних банків обумовлена слабкою присутністю розвинених країн в їх капіталі і визначає необхідність пошуку інших джерел капіталу. Більшість субрегіональних банків погодилися на включення до їх складу міжнародних фінансових організацій і навіть приватних банків.

Структура управління субрегіональними банками аналогічна структурі управління регіональними банками розвитку. Вона заснована за «принципом акціонерних товариств» в поєднанні вищого органа стратегічного управління, що представляє всіх членів, і підпорядкованого йому органу поточного

управління. Особливістю субрегіональних банків є той факт, що через обмежене число їх членів, невелика група найбільших власників капіталу справляє визначальний вплив на діяльність банків. Наприклад, на частку трьох найбільших акціонерів EADB припадає понад 70% капіталу банку, а на частку чотирьох найбільших учасників CDB - більш 50% капіталу.

Субрегіональні банки, що діють в країнах, що розвиваються, володіють обмеженим капіталом. Через обмежену присутність розвинених країн в них і, в цілому, малого числа членів, вони мають у своєму розпорядженні обмежені можливості використання політичних зв'язків країн-членів. Тому в глобальному масштабі вплив цих організацій невеликий. Однак у рамках свого регіону вони можуть бути дуже впливові. Наприклад, на частку САФ припадає більше 50% від загального обсягу фінансування країн Андського регіону з боку міжнародних фінансових організацій за 2001-2009 рр.

Північний інвестиційний банк, який об'єднує країни Скандинавії і Прибалтики, займає особливе місце серед субрегіональних банків. Країни-члени NIB не відчувають дефіциту капіталу, мають вільний вихід на світові фінансові ринки і не потребують каналів залучення капіталу. Тому NIB виконує функції захисту колективних інтересів країн Північної Європи. Перш за все це відноситься до фінансування проектів, що представляють інтерес для всіх країн регіону (енергетика, транспорт, наукові дослідження, екологія). NIB також активно сприяє експансії компаній з країн-членів на зовнішні ринки, фінансуючи операції щодо здійснення прямих інвестицій за межами Північної Європи, відкриття філій та дочірніх підприємств. У країнах, що не є членами Банку, NIB фінансує проекти, що представляють інтерес як для позичальника, так і для країн-членів (спільні підприємства, концесії і ін.). Географія операцій NIB дуже масштабна і включає в себе країни Африки, Азії, Латинської Америки. Однак найбільшу увагу NIB приділяє операціям в країнах-сусідах його членів.

Кредити NIB надаються на термін до 15 років (у країнах-членах) і до 20 років (за їх межами) в обсязі, що становить до 50% вартості фінансованого проекту. Також Банк практикує надання гарантій. Надання односторонніх субсидій або технічної допомоги не входить у функції NIB. Особливістю операцій NIB, що роблять його схожим з ЄБРР, є особлива увага до питань екології, що впливає на вибір фінансованих проектів і умови до них.

NIB є засновником ряду міжнародних фінансових організацій, які спільно з ним утворюють Північну фінансову групу (Nordic Finance Group). До неї входять Північний фонд розвитку (Nordic Development Fund - NDF), Північна корпорація фінансування екології (Nordic Environment Finance Corporation - NEFCO) та Північний проектний фонд (Nordic Project Fund - Noref). Членами цих організацій є країни-члени NIB. NDF надає найменш розвиненим країнам довгострокові кредити під пільгові відсотки. NEFCO фінансує екологічні проекти на території Центральної та Східної Європи, що сприяють оздоровленню екології і в Північній Європі. Noref надає кредити компаніям країн-членів з ціллю здійснення проектів за межами Скандинавії і Європейського Союзу. Всі організації Північної Фінансової Групи

координують свою діяльність і проводять узгоджену політику по відношенню до іноземних держав.

Організацією чорноморського економічного співробітництва створений Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР, Black Sea Trade and Development Bank – BSTDB), який фінансує проекти, значимі для розвитку чорноморського регіону. ЧБТР, як і інші субрегіональні банки розвитку, розпоряджається обмеженим капіталом (1 млрд. СДР за станом на 2009 р.) і орієнтований на проектне фінансування, стимулювання розвитку малого бізнесу, інфраструктури, надання торгових гарантій. Ще один субрегіональний банк розвитку – Центрально-азійський банк співробітництва та розвитку (ЦАБСД, Asian Bank of Cooperation and Development) був створений в рамках ОЦАС для фінансування промислових проектів на території країн-членів. Однак у 2002 р. у зв'язку з черговими перетвореннями цієї організації ЦАБСД був ліквідований.

З 1993 р. функціонує Міждержавний банк (МБ), заснований десятима країнами СНД. Основною функцією Банку є здійснення платежів між країнами СНД в національних валютах цих країн, що дозволяє знизити валютні ризики учасників і стимулювати регіональну торгівлю. Крім того, Банк на комерційній основі надає широкий спектр послуг (кредити, лізинг, проектне фінансування) компаніям з країн СНД, особливо в тих випадках, коли ці компанії є його клієнтами з розрахунково-касового обслуговування (тобто залучені в операції з іншими країнами СНД).

Поряд з багатосторонніми банками розвитку, що мобілізують кошти в багатьох країнах, існують і двосторонні банки, весь капітал яких походить з однієї країни. До числа найбільш відомих двосторонніх банків відносяться:

- Нідерландська компанія фінансового розвитку (De Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ont-wikkelingslanden NV - FMO);
- Німецький банк розвитку (Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft - DEG).

Двосторонні банки в тій чи іншій мірі фінансуються за рахунок уряду країни-походження капіталу. Кошти цих банків використовуються для пільгового фінансування різних проектів в країнах, що розвиваються. Операції двосторонніх банків розвитку переслідують не лише гуманітарні цілі, але і є механізмом посилення позицій країни-донора в країнах-позичальниках. Двосторонні банки розвитку є комерційними структурами, тому вони не представляють безвідсоткових кредитів або субсидій. Однак завдяки високій надійності і політичній підтримці національного уряду ці банки можуть залучати і надавати кошти за порівняно низькими ставками. Поряд з кредитами, двосторонні банки розвитку використовують повний спектр інших інструментів фінансування (гарантії, участь у капіталі, синдиковане кредитування).

Власний капітал двосторонніх банків, як правило, невеликий (у обох названих вище банках він до 2009 р., становив менше 1,5 млрд. євро). Однак на відміну від багатосторонніх банків розвитку, в двосторонніх банках розвитку оплачується більша частина капіталу. Крім того, обсяг операцій цих

банків також невеликий. Однак, завдяки концентрації операцій та співпраці з національним урядом, вплив цих організацій в країнах, що розвиваються не можна недооцінювати. Наприклад, обидва названі вище банки є акціонерами Східно-африканського банку розвитку і спільно контролюють 12% його сукупного капіталу. Найчастіше на двосторонні банки розвитку покладаються також додаткові функції. Зокрема, Нідерландська компанія фінансового розвитку за дорученням Міністерства закордонних справ керує зовнішніми активами Нідерландів.

Контрольні запитання

1. Базові поняття сучасних теорій інтеграції – теорії багаторівневого управління та концепції політичних мереж.
2. Моделі економічної інтеграції. Традиційний регіоналізм та «відкритий регіоналізм».
3. Направлення впливу регіональної інтеграції на макроекономічні показники (зовнішню торгівлю, інвестиції, економічне зростання та ін.).
4. Статичні та динамічні ефекти регіональної економічної інтеграції.
5. Сучасні регіональні інституції МЕР в Латинській Америці.
6. Регіональні інституції МЕР в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.
7. Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН): склад учасників, історія та механізми інтеграційного процесу, організаційна структура, основні угоди.
8. Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС): цілі і основні принципи функціонування інституції.
9. Інтеграційна конфігурація пострадянського простору. Перешкоди для розвитку інтеграційних процесів на пострадянському просторі.
10. Регіональні банки розвитку як складова інституційної системи регіональних міждержавних організацій.

Контрольні завдання

1. Проаналізуйте традиційний та альтернативний підходи щодо оцінки впливу інтеграції на економічну динаміку.
2. Порівняйте середньострокові та довгострокові ефекти регіональної економічної інтеграції (тимчасові та постійні ефекти).
3. Дослідіть основні канали впливу інтеграції на макроекономічні показники країн-членів інтеграційних об'єднань.
4. Проаналізуйте реалізацію принципів «відкритого регіоналізму» в АТЕС, АСЕАН та в інших регіональних інтеграційних інституціях.
5. Дайте визначення сучасним передумовам та перспективам розвитку регіональних інституцій МЕР.

РОЗДІЛ 4. ІНСТИТУЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

4.1. ФОРМУВАННЯ НАДНАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Сучасна еволюція інституцій економічної політики ЄС визначається умовами переходу до Європейського валютного союзу (ЄВС, EMU – European Monetary Union).

Відправною точкою вирішення проблематики формування єдиної грошово-кредитної політики та створення єдиної валютної системи стала криза платіжного балансу в Італії в 1963-1964 роках. Італія зіткнулася з кризою платіжного балансу, її центральний банк звернувся до США і МВФ про залучення кредитів на покриття дефіциту бюджету, а не до країн ЄЕС. Проте, вже в ті роки уряди країн ЄЕС розуміли, що МВФ є форпостом фінансових інтересів США у функціонуванні міжнародної валютної системи, а не міжнародною установою, яка відображає фінансові інтереси країн-членів.

Незважаючи на відносну стабільність в перші десятиліття Бреттон-Вудської системи, її успіх у справі відновлення міжнародного валютно-фінансового співробітництва та створення стійкої валютної системи в довгостроковому плані було поставлено під сумнів. Економіст Роберт Тріффіна описав те, що пізніше отримало в економічній думці назву «дилема Тріффіна». Він описав систему фіксованих обмінних курсів в рамках Бреттон-Вудської угоди, яка була заснована на довірі до долара США і економіки США, на думку Тріффіна така модель могла служити в якості двигуна для міжнародного економічного зростання і в країнах ЄЕС, проте така модель країнами ЄЕС не сприймалась в силу дилеми - приборкання інфляції в США буде уповільнювати темпи світового економічного зростання.

Міжнародна економіка стала залежною від Сполучених Штатів на фоні внутрішнього дефіциту платіжного балансу в цій країні, і ця ситуація не змінилась і після закінчення періоду переоціненого курсу долара та надлишковості цієї валюти на європейському фінансовому ринку на початку 1960-х років. Збереження дефіциту платіжного балансу в США означало, що Бреттон-Вудська система страждатиме від проблеми ліквідності, адже продовження американської кредитно-грошової політики в 1960-х роках призвело до зростання інфляції у всьому фінансовому світі (в країнах, де національні валюти були прив'язані до долара), що спричинило кризу обмінного курсу.

Кризові явища, які впливали на формування грошово-кредитної системи та фінансового сектору вцілому, в роки становлення цієї системи, були подолані завдяки зростанню мобільності міжнародного капіталу, адже уряди країн ЄЕС не були в змозі власними економічними заходами вирішити проблему компенсування дестабілізуючих коливань валютних курсів, не вдаючись до економічно-дорого втручання, що відбувалось за рахунок збільшення процентної ставки або валютної інтервенції (чи комбінування цих заходів). Проте, не зважаючи на ревальвацію німецької марки та голландського гульдена, спекулятивні скачки з використанням цих валют і

надалі мали місце. Скоординовану відповідь на такі спекулятивні заходи країни ЄЕС не узгодили, що призвело до першої серйозної обмінної кризи в міжнародній валютній системі, що мала прямі наслідки для країн ЄЕС.

В контексті вироблення спільних заходів з подолання спекулятивної кризи країнами ЄЕС Європейський парламент закликав до більш тісної координації в грошово-кредитній політиці та створення системи надання фінансової допомоги країнам ЄЕС, що зазнали економічних труднощів із-за дефіциту платіжного балансу. Було запропоновано створити систему економічних і валютних консультацій через створення Комітету центральних банків країн ЄЕС, що фактично стало прототипом Європейського Центрального банку (ЄЦБ).

Нагальним постало питання створення системи коригування економічних дій урядів країн ЄЕС. До 1969 року Німеччина і Франція були змушені брати участь у процесі реорганізації обмінного курсу у зв'язку з тим, що французький франк потерпав від втрати довіри, а такі сильні валюти, як німецька марка, були змушені ревальвувати, що робило їх експорт менш конкурентоспроможним в рамках підтримки темпів економічного зростання всіх країн ЄЕС. Система фіксованих обмінних курсів ставала більш стримуючою економічний розвиток країн ЄЕС і дорогою для його учасників.

Окрім того, позиції долара стали ще більш нестійкими протягом цього періоду у зв'язку із значними незапланованими емісіями в рамках В'єтнамської військової компанії та виконання соціальних програм Джонсона. Таким чином, Сполучені Штати експортували інфляцію в інші країни, зберігаючи фіксований обмінний курс, який не мав макроекономічного підґрунтя. Фінансові ринки також поставили під сумнів здатність Сполучених Штатів продовжувати таку обмінну політику в рамках золотовалютного паритету, що робило позиції долара на європейських валютних ринках нестійкими. Це стало кінцем Бреттон-вудської системи та зародженням європейської співпраці у грошово-кредитній та валютній сферах.

В 1965 році Німеччина та Нідерланди висунули ідею валютного союзу як продовження європейської інтеграції, проте категорично цю ідею не сприймав уряд Франції. У травні 1968 року хвиля спекуляцій на курсі франк-марка спровокувала кризу і в серпні 1969 року уряд Франції змушений був провести девальвацію своєї валюти. Відповідно німецький уряд зробив переоцінку марки у жовтні 1969 року, що змусило країни ЄЕС вносити корективи до платіжного балансу. Така ланцюгова реакція була спричинена не лише фінансовими наслідками спекулятивних операцій у Франції, але і девальвацією англійського фунта стерлінгів в листопаді 1967 року.

Вагомий внесок у створення європейської валютної системи було здійснено Планом Барре, який було прийнято у лютому 1969 року, який рекомендував країнам ЄС створити систему координації матеріальної підтримки. В рамках цього плану Рада прийняла резолюцію, яка створювала систему короткострокової грошової підтримки, де банк держави-члена ЄС повинен надавати загальну позику в еквіваленті квоти держави-боржника для вирішення проблем з платіжним балансом країни-позичальника.

На Гаазькому саміті в грудні 1969 року німецький канцлер Брандт схвалив програму європейської валютної інтеграції і в 1970 році Вернером було сформульовано мету створення Європейського валютного союзу до 1980 року, що дозволить захистити європейські економіки від коливання курсу долара, який ставав все більш нестабільним. Передбачалось, що Валютний союз може бути побудовано в три етапи. Перший етап передбачав скорочення поля коливання валютних курсів у Європі, встановлення керівних принципів економічної політики, податкової політики та координації змін до Римських договорів в очікуванні прогресу в ЕВС. На другому етапі згадана інтеграція фінансових ринків, усунення обмежень на мобільність капіталу, усунення коливань обмінного курсу, а також короткострокова економічна та фіскальна координація. Останнім кроком розглядалось створення системи центральних банків.

До другої половини 1970 року дефіцит платіжного балансу США досяг нових максимумів в результаті погіршення торгового балансу та втечі капіталу, що спровокувало інфляційний тиск всередині країни і необхідність підвищення внутрішніх процентних ставок. Міністри фінансів французького та німецького урядів не погодилися з пропозиціями щодо запобігання світової фінансової кризи, яка розгорталася внаслідок фінансових подій в США, висловленими в ході надзвичайної зустрічі в травні 1971 року. Хоча французький уряд виступав за управління переміщенням капіталу, німецький уряд наполягав на продовженні своєї політики вільної мобільності капіталу, у результаті чого Німеччина та Нідерланди залишили плаваючий курс своїх валют, а інші країни ЄЕС ввели контроль за переміщенням капіталу.

Смітсонівською угодою в грудні 1971 року було розширено поле валютних флуктуацій до 2,25 %. Взаємні ставки між двома валютами країн ЄЕС внаслідок підняття рівня коливань долара становили 4,5 %, що було неприпустимо великим рівнем з огляду на рівень стабільності, необхідної в рамках спільної сільськогосподарської політики країн ЄЕС (ССП). Окрім цього, інтервенції на валютному ринку проводяться не в доларах, а лише в національних валютах країн ЄЕС, що стало суттєвим імпульсом для подальшої валютної інтеграції.

Важливим етапом формування спільної грошово-кредитної політики країн ЄЕС стало заснування 24 квітня 1972 року спільного режиму коливання валютних курсів «Європейська валютна змія» Бельгією, Францією, Німеччиною (ФРН), Італією, Люксембургом та Нідерландами, до яких долучились Великобританія, яка зазнавала масштабних валютних спекуляцій, Данія та Норвегія. Проте, не зважаючи на девальвацію долара, продовжувались спекуляції проти європейських валют, що призводило до подальшого обмеження мобільності капіталу на європейських фінансових ринках.

Стосовно плаваючого курсу національних валют країн ЄЕС до долара та відміни «тунелю» рішення було прийнято в березні 1973 року. Активізувалась напруженість всередині «Європейської валютної змії», потужні інтервенції німецького Бундесбанку призвели до того, що з'явилась група сильних валют

(німецька марка, голландський гульден і норвезька крона) і група слабких валют (французький франк, бельгійсько-люксембурзький франк, датська крона і шведська крона). Франція, не погоджуючись з послаблення національної валюти, неодноразово виходила та поверталась до «Європейської валютної змії» (див. табл. 4.1.).

Таблиця 4.1.

Хронологія спільного режиму коливання валютних курсів країн ЄЕС

Дата	Країна	Дії
1972 рік 24 квітня	Бельгія, Франція, ФРН, Італія, Люксембург, Нідерланди	Створили «Європейську валютну змію»
1 травня	Великобританія, Данія	Приєднались
23 травня	Норвегія	Приєдналась
23 травня	Великобританія	Вийшла зі складу
27 червня	Данія	Вийшла зі складу
10 жовтня	Данія	Повернулась
1973 рік 13 лютого	Італія	Вийшла зі складу
1974 рік 19 березня	Швеція	Приєдналась
1975 рік 19 січня	Франція	Вийшла зі складу
1976 рік 10 липня	Франція	Повернулась
15 березня	Франція	Вийшла зі складу
1978 рік 12 грудня	Норвегія	Вийшла зі складу

Також суттєвою проблемою «Європейської валютної змії» була проблема втрати грошового суверенітету, відома як «n-1 problem», в якій система фіксованих обмінних курсів потребувала валютного якоря, який би оберігав від валютних спекуляцій учасників спільного режиму коливання валютних курсів.

Якщо 1960-1970 роки відзначились формуванням структури грошово-кредитної системи, де основними еволюційними подіями були: 1969 рік – Тілбург (формування єдиної позиції монітарної системи), 1970 рік – Таррагона (формування спільної монетарної політики та нових реформ в банківському секторі), 1972 рік – Страсбург (прийняття ключових аспектів формування ЄВС), без впливу яскраво виражених кризових явищ (розпад Бреттон-Вудської системи вважаємо еволюційним періодом), то період формування системи протягом 1974-1979 років відзначився інфляційним впливом та першими системними банкрутствами європейських банків (найбільш фінансово резонансним було банкрутство Herstatt Bankhaus в 1974 році). Також цей

період можна охарактеризувати, як період двох нафтових криз та розгортання масштабних світових інфляційних процесів.

Основними питаннями, вирішення яких вимагала сама фінансова система для подальшого еволюціонування, залишались питання обмінного режиму валют країн ЄЕС. В урядів європейських країн виникло питання наскільки плаваючі чи фіксовані курси зможуть ефективно працювати в умовах величезного дефіциту нафти та світової інфляції. Розпочалось експериментування з «Європейською валютною змією», яка мала стати полігоном відпрацювання системи для запуску механізмів створення ЄВС на початку 1979 року, механізми якого були описані в Базелі одним із батьків-засновників ЄВС Жаком ван Іперселе. Проте, проблема повної конвертованості валют залишалась невирішеною в силу того, що залишалась проблема формування валютних резервів з використанням долара, яка не була вирішена повністю і після запуску в обіг євро. Ці аспекти намагались вирішити в наступному хронологічному порядку валютної інтеграції 1972-1992 років:

- 1979 запуск EMS (Європейська валютна система);
- 1986 Єдиний Європейський Акт;
- 1987 Угода підписана в Базель-Нюборзі;
- 1988 Підготовка плану Делора. Рада Європи, ГанOVER;
- 1989 Доповідь Делора;
- 1990 Дублін, Рада Європи: IGC, а також паралельна конференція про політичний союз;
- 1992 Маастрихтська угода.

На фоні волатильності обмінних курсів в ЄЕС та непростих відносин з долларом (масштабні валютні спекуляції), зростання інфляційних темпів та негативних очікувань на валютних ринках, які системно описав Ірвінг Фрідман, постало нагальне питання щодо формування спільної грошово-кредитної політики, яка сприятиме формуванню спільної економічної політики. Курсова нестабільність загрожувала європейському бізнесу і співпраця у сфері обмінного курсу була знов відновлена в 1978 році. Президент Франції Валері Жискар д'Естен і німецький канцлер Гельмут Шмідт виступили з ініціативою поновлення співробітництва в Європі з побудови спільної стабільної курсової політики, з метою створення «зони грошової стабільності» – Європейської валютної системи.

Європейська валютна система була запущена в березні 1979 року, засновники – вісім держав-членів: Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Люксембург та Нідерланди (для Італії та Ірландії були залишені ширші діапазони коливань, більші ніж 2,25 відсотка, їм залишили 6 відсоткову межу). Ця система покликана була створити більш симетричний обмінний курс та знівелювати існуючу блоковість впливу сильних країн з сильними валютами, що створювало тиск на існуючі обмінні ставки. Основою системи став еку (від англ. ECU - The European Currency Unit), в який було закладено функцію регулятора обмінного коридору (75 відсотків з групи

валют) для слабких та сильних валют, фактично новий курс з впливом школи монетаристів.

Монетаризм став практичною стороною спільної економічної політики у формуванні грошово-кредитної політики в Європейській валютній системі. Як зазначав економіст Жак Сижбен, в контексті формування нової політики, система має працювати з інфляційними процесами, а не витратити час грошово-кредитних установ на боротьбу з цим грошовим феноменом. Проте, цього досягнути в спільній грошовій політиці не вдалось, проіндексовані фінансові інструменти не змогли захистити окремі фірми та банки, які вимагали інституційного вирішення інфляційних процесів, а відбувалось послаблення стимулів для придушення інфляційних тисків, що в свою чергу виразилось у стагфляції.

Також вплинули на монетаристську політику Європейської валютної системи економічні події 1981-1983 років, що мали місце у Франції та спровокували наступну кризу в системі. Прихід до влади соціаліста Француа Міттерана у Франції спровокував відтік капіталу з країни, процеси націоналізації основних галузей промисловості сприяли розгортанню темпів інфляції, що призвели до послаблення французького франка по відношенню до німецької марки, що спровокувало девальвацію цієї валюти, яка не передбачалась Європейською валютною системою.

Тому для боротьби з кризою 1983 року Європейська валютна система ввела сильні обмеження на розбіжності в процентних ставках і конвертували їх до єдиного рівня та прийняла рішення щодо делегування грошово-кредитної політики незалежним центральним банкам країн валютної системи (зокрема Бундесбанку) через їх участь в Європейському механізмі регулювання валютних курсів (ERM – European Exchange Rate Mechanism), тобто делегували до органу, який мав стимули інші, аніж у політиків і ставив за мету стабільність грошово-кредитної системи. Таке рішення дало змогу подлати кризові явища в системі за рахунок обміну стабілізаційних зусиль всередині та ззовні Європейської валютної системи та прискореної роботи з перегулювання та лібералізації системи.

Базель-Ньюборгська угода 1987 року узаконила існуючі норми захисту обмінних курсів валют, що були вироблені як антикризові та заходи щодо оптимізації мобільності капіталів. Центральними банками були запроваджені інтрамарджинальні смуги втручання замість того, щоб скуповувати валюти слабких країн, не допускався тиск обмінних курсів на валютну політику системи, що зазнала значних змін внаслідок подій в США, пов'язаних з фондовими та валютними ринками. Таким чином, вдалось подолати кризу, виправити дисбаланс валют, який мав місце у валютній системі, заспокоїти ринкові очікування, які провокувались валютною парою франк-марка та фондовою кризою в США. Проте, як зазначав французький міністр фінансів Едуард Балладюр, залишалось невирішеним питання асиметричного характеру валютної системи щодо долара, яке може і надалі провокувати кризові явища в системі спровоковані очікуваннями валютних ринків.

Важливим кроком щодо подальшої інтеграції було прийняття Єдиного європейського акту в 1986 році, положення Акту закріплювали вільне переміщення капіталу (Англія та Німеччина зняли обмеження щодо переміщення капіталів до прийняття Акту), відіграли важливу роль у фінансовій стабілізації та запобіганню фінансовим спекуляціям, також було досягнуто успіху у сфері ринкового регулювання впливу капіталу з зон країн ЄЕС.

Європейська стабілізація валютних курсів, окрім загальних антиінфляційних превентивних заходів, відкрила нові перспективи триполярної грошово-кредитної політики між США, Японією та Європою в сфері коригування процесів, що ведуть до деформації міжнародних валютних відносин. В цьому контексті в 1987 році було прийнято Луврську угоду про міжнародну стабілізацію обмінних курсів та були сформульовані пропозиції про різні види цільових зон для ключових обмінних курсів. Люксембурзький економіст Крістіан де Боїссью запропонував ідею, що полягала у створенні трьох взаємопов'язаних блоків, проте під час обговорення Луврської угоди було висловлено сумнів щодо надійності такої системи. Система жорсткої прив'язки валютних курсів, що мала місце протягом 1987-1992 років в валютній системі, вирішила питання пригальмовування розкручування інфляції через валютні коливання обмінних курсів та конвергенції відсоткових ставок, проте значних системних реорганізацій, які б протидіяли ринковим кризам, зроблено не було.

Хоча тенденцію економічної стабілізації та фінансового розвитку можна прослідкувати і в інших країнах ОЕСР, проте багато інституційних заходів стабілізаційної політики пов'язані саме з реорганізаційними рішеннями Європейської валютної системи та ключовою стратегією – делегувати монетарну політику Бундесбанку, який працював над підсиленням позиції ЕКЮ по відношенню до долара та японської ієни.

Проте сильна позиція німецької марки, яка стала відігравати роль якоря в Європейській монетарній системі, не влаштовувала французький франк. Міністр фінансів Балладюр стверджував, що міжнародна система вимагає більшої симетрії обмінних курсів за аналогією з золотим стандартом для центральних банків, що дасть змогу підтримувати валютні курси уникаючи формування груп сильних та слабких валют та запропонував ідею створення Європейського центрального банку, який би виконував ці функції. Також необхідно зазначити, що сильні позиції німецької марки не сприймалися й італійським урядом, адже такі позиції німецької валюти сприяли позитивному балансу зовнішньої торгівлі виключно однієї країни. Тому в меморандумі Амато висловлювались побажання щодо лібералізації фінансового управління та створення механізму рециркуляції, який міг позичати кошти на ринку і перерозподіляти їх таким чином, щоб компенсувати приплив та відтік капіталу в силу того, що капітали впливали з фінансових ринків більш слабких валют та осідали на ринках сильних валют, в даному випадку німецької марки.

Не зважаючи на пропозиції, що були направлені на послаблення ролі ФРН та Бундесбанку в валютній системі, в ГанOVERі на засіданні Ради Європи

в 1988 році міністр фінансів ФРН Герхард Столтенберг подав на розгляд Екофіну свій власний меморандум, який перегукувався з позиціями Франції та Італії в організації валютної інтеграції, в якому містились пропозиції щодо створення європейської валютної зони з подальшою лібералізацією руху капіталу та незалежного Європейського центрального банку, але виключались пропозиції щодо асиметричного валютно-фінансового співробітництва в Європі. Аналізуючи такий крок, професор Лондонської школи економіки Мервін Кінг зазначив, що сукупні макроекономічні показники країн ЄЕС не відзначались тенденціями до зростання економік цих країн, німецька сторона розуміла тенденції до збільшення державних переказів через Бундесбанк і масштаби витрат німецької економіки на валютну уніфікацію, проте, вони також розуміли і масштабність економічних вигод від контролю монетарної системи економічного союзу.

Пропозиції німецької сторони знайшли відображення в плані, що розробив Жак Делор за участю Нільса Тігесена (професор економіки, Копенгаген), Олександра Ламфалуссі (Генеральний директор банку міжнародних розрахунків у Базелі і професор економіки в Католицькому університеті в Лувен-ла-Нев) та Мігеля Бойєра (голова Банку Іспанії) в 1989 році і містили наступні положення, що мали реалізовуватись в три етапи:

1. Розширення співпраці між центральними банками у сфері спільної грошово-кредитної політики, усунення перешкод на шляху фінансової інтеграції, моніторинг національної економічної політики, координація бюджетної політики;
2. Підготовчий етап на завершальному етапі створення ЄВС, створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) і поступова передача грошово-кредитної політики з європейськими інститутами до цієї системи, звуження поля коливання в рамках механізму обмінних ставок;
3. Фіксування обмінного курсу між національними валютами та їх заміною єдиною європейською валютою, відповідальність за грошово-кредитну політику будуть остаточно передані до ЄСЦБ.

Хоча план створення валютного союзу відзначався швидким стартом, реалізація була важким завданням, адже держави домовлялись про умови валютного союзу. Перед підписання Маастрихтської угоди виникли суперечки між монетаристами та прихильниками кейнсіанської економічної моделі. Наступні раунди переговорів намагались виправити дисбаланс Маастрихтської угоди, який виник в силу позицій німецьких монетаристів та французьких кейнсіанців, які пропонували політичний контроль над процесами економічного зростання. Ці угоди, що були покликані усунути дисбаланс протягом 1990-1998 років, можна викласти в наступному хронологічному порядку:

- 1990 Англія входить до ERM;
- 1992 Маастрихтська угода;
- 1992-1993 ERM криза;
- 1994 Фаза 2 організації ЄВС: створення інститутів;
- 1995 Мадрид. Встановлені терміни запуску євро;

- 1996 Дублін. Структура ЕРМ II;
- 1997 Амстердам. Прийняття Пакту стабільності та зростання і резолюції про зростання та зайнятість; резолюції по ЕРМ II. Люксембург. Прийняття резолюції з економічного співробітництва та політики;
- 1998 Вирішено питання членства в ЄВС, створення ЄЦБ; перетворення режиму обмінного курсу на фіксовані ставки.

Проте Бундесбанк чітко відстоював свою позицію щодо валютного союзу: дотримання виконання суворого набору критеріїв конвергенції до ЄВС зі зняття всіх обмежень на рух капіталу та відмова від ідеї автоматичного продовження термінів конвергенції над виконанням критеріїв, впровадження моделі ЄЦБ під свою структуру та незалежною від політичних рішень, аргументуючи це тим, що саме німецька марка є якорем всієї системи.

Аналізуючи досягнення німецької групи у боротьбі за інституційну структуру валютного союзу, яку вона виграла, і ключовою позицією перемоги є залежність ЄВС від виконання критеріїв конвергенції Маастрихтської угоди. Зосереджуючи увагу на номінальному порівнянні з реальною конвергенцією Маастрихтська угода вимагала зближення темпів інфляції країн Європейського союзу, зближення процентних ставок до 2% від найнижчої у Європейському союзі (а не в зоні євро), рівня заборгованості до 60% від ВВП країни, дефіциту державного бюджету до 3% та стабільний обмінний курс (без урахування девальвацій).

У післявоєнні роки (на першому етапі інтеграції в Європі) європейські країни характеризувалися доволі низьким рівнем ВВП на душу населення порівняно з США і нерівномірністю його розподілення. Так, мінімальний рівень цього показника в 1950 р. серед західноєвропейських країн було зафіксовано в Португалії (\$ 166), а максимальний - у Швеції (\$ 884), у той час як у США ця цифра була на рівні \$ 1862. Відкритість економіки, визначена як відношення експорту до ВВП (експортна квота), також істотно варіювалася від країни до країни - від 5% у Греції та 9% у Німеччині, до 60% у Люксембурзі станом на 1950 р. Разом з тим, функціонування Європейського платіжного союзу та відновлення національних економік після війни призвело до зростання ВВП і експортної квоти практично в усіх європейських країнах до моменту підписання Римського договору. Тим не менше, у Франції та Італії експортна квота була на досить низькому рівні (9%), що свідчить про відносно слабку зовнішньоторговельну залежність від партнерів по ЄПС (Європейська політика партнерства).

Після завершення формування митного союзу до 1968 р. спостерігалось деяке зростання експортної квоти країн, що відбувалось за рахунок зростання торгівлі з країнами-партнерами по союзу. Так, експортна квота Італії зросла на 5 пунктів до 14% ВВП, а у Німеччині - на 2 пункти до 19%. З 1972 р., тобто з початку функціонування «європейської валютної змії», країни-учасниці поступово приходили до розуміння, що прив'язка валют потребує координації кредитно-грошової політики і, отже, гармонізації ряду макроекономічних показників. Вперше гармонізувати ряд показників європейські країни зобов'язали з 1992 р. з підписанням Маастрихтських угод.

Криза механізму обмінних курсів (ERM) 1992-1993 років, що була спричинена наслідками референдуму в Данії (відсутність резервного плану на випадок відмови від Маастрихтської угоди), спровокувала подальшу валютну кризу та ударні хвилі в Європі та за її межами і сама програма реалізації політичних домовленостей щодо європейської інтеграції стала під питанням. Каталізатором спекулятивних настроїв та кризи ERM I стали заяви президента Бундесбанку Гельмута Шлезінгера, який заявив в своєму інтерв'ю Handels-Blatt, що фундаментальні економічні показники потребують практичного перегляду. Ці слова були розцінені як відсутність подальшої підтримки італійської та англійських валют з боку німецького уряду, і що підсилення якірною валютою (маркою) надалі відбуватись не буде, що в свою чергу спровокувало ударні хвилі на фінансових ринках Європи та розпад системи ERM I, відкладення запланованих організаційних заходів зі створення валютного союзу та зростанням євро скептицизму у Великобританії, відмову цієї країни вступити до ERM II через «лінії розлому» в системі.

Після виходу англійського фунту з ERM, увага була зосереджена на французькому франку. Бундесбанк перейшов у наступ з метою запобігання спекулятивним операціям проти франка та оголосив підтримку цій валюті через основні економічні механізми, проте і це не повністю допомогло, і навесні 1993 року напередодні парламентських виборів в цій країні франк постраждав від спекулятивних операцій. Спекуляції по відношенню до таких валют як: ірландська валюта, іспанська та португальська призвели до численних девальвацій, навіть у Швеції та Фінляндії, які офіційно не брали участь у валютній системі, пройшли валютні спекуляції по відношенню до національних валют цих країн. У зв'язку з цими подіями Бундесбанк розширив ERM межі до 15% в обох напрямках, проте переглянутий режим виявився стійким і Бундесбанк продовжував надалі підтримувати просування валютної інтеграції та створення інституційних механізмів ЄВС. Ці зміни були закріплені у 1996 році у вигляді створення ERM II, де ставки були переглянуті після впровадження євро, і позитивним моментом, який система зробила в якості висновків спекулятивної кризи 1992-1993 років, були зобов'язання інформувати один одного про інтервенції на валютному ринку та координувати інтрамаргінальні заходи та розширені кредитні поля ЄЦБ.

Вже в 1996 році стало зрозуміло, що для більшості країн ЄС критерії, конвергенції закладені в Маастрихтській угоді, були недосяжними. Як фактор покращення бюджетного дефіциту практикувалась навіть переоцінка золотовалютних резервів та продажу державних активів з метою скорочення бюджетного дефіциту. Визначення параметрів фіскальної політики було спрямовано на те, щоб не допустити ситуацію, за якої Європейський центральний банк буде змушений проводити монетизацію боргу країни-учасниці валютного союзу і, таким чином, створювати передумови для виникнення інфляційного тиску в країнах Єврозони.

Необхідність дотримання критеріїв конвергенції форсувала зближення макроекономічних характеристик країн членів ЄВС. Проте, як показала практика, поліпшення показників у ряді країн, зокрема, у сфері оздоровлення

державних фінансів, часто досягалося екстремними заходами, навіть переоцінкою золотовалютних резервів. Так, Італія навіть оголосила про намір запровадити спеціальний «податок для Європи» в розмірі 0,5% ВВП, відчуваючи при цьому складності з необхідними структурними змінами, зокрема, у фінансуванні соціальної сфери.

У грудні 1997 року лише Фінляндія, Люксембург та Португалія виконали критерії. У 1998 році, незважаючи на високий рівень заборгованості, виконання критеріїв було підтверджено Комісією в Італії та Бельгії, а також в Бельгії, Німеччині, Іспанії, Франції, Ірландії, Італії, Нідерландах, Австрії. І вже у 1999 році система була готова до запровадження євро. Хронологічно запуск ЄВС можна викласти в наступному порядку:

- 1999 р. запуск EMU (ЄВС);
- 2000 р. Греція стає 12 членом Єврозони. Лісабонська стратегія;
- 2002 р. введення в обіг євро;
- 2003 р. SGP (Пакт зростання та стабільності) припинено. Шведський референдум відкидає впровадження євро в цій країні;
- 2004 р. розширення: десять нових країн приєдналися до Європейського Союзу;
- 2005 р. реформи у відповідності до Лісабонської стратегії та SGP;
- 2007 р. Словенія стане 13 членом Єврозони. Розширення: Болгарія та Румунія приєднуються до Європейського Союзу;
- 2008 р. Кіпр і Мальта увійшли до Єврозони;
- 2009 р. Словаччина приєднується до Єврозони.

До першого складу входять 11 з 15 держав-членів ЄС. Великобританія і Данія відмовилися від валютного союзу, що звільняє їх від обов'язкової участі в ЄВС. Ні Греція, ні Швеція не виконали критерії успішно, для останньої це була навмисна стратегія, щоб дозволити Швеції залишатися за межами Єврозони. Однак, не всі з EU11 держави виконали критерії.

Як показав статистичний аналіз, Греція дійсно мала перевищення за всіма показниками, причому перевищення були досить значними, можливо це теж відіграло негативну роль у подіях 2009-2010 років, адже Греція весь час намагалась приборкати інфляційні процеси в країні, спровоковані хронічним дефіцитом бюджету. Крім того, в області державної заборгованості істотне відхилення (більше ніж у 2 рази) спостерігалось і у Бельгії та Італії, однак Рада Європи прийняла до уваги високі темпи поліпшення такої ситуації, в результаті чого ці країни були без відстрочки допущені до введення єдиної валюти (див. табл. 4.2.).

За результатами підготовчого етапу впровадження в обіг єдиної валюти простежувалось зближення економічних характеристик країн ЄС-15 та наближення їх до критеріїв конвергенції Виключення з Маастрихтських. Виключення становив рівень держборгу, по якому і сьогодні такі країни, як Бельгія, Греція, Італія та Австрія істотно перевищують граничне значення 60%. У цілому країни зони євро досягли значних успіхів: зблизилися темпи інфляції, покращився стан державних фінансів, особливо добре справи просувались у сфері зниження дефіциту державного бюджету та досягнення

його позитивного сальдо. Однак проблеми нерівномірного економічного розвитку країн ЄС і регіонів не вичерпали себе, традиційно залишаючись одними з найскладніших. Проаналізуємо динаміку деяких макроекономічних показників країн ЄС, що увійшли до Єврозони.

Таблиця 4.2.

Виконання критеріїв конвергенції країнами ЄВС

Країни	Дефіцит бюджету (% ВВП)	60	Державний борг, % ВВП			Рівень інфляції %	Відсоткові ставки по довгостроковим кредитам
			% до попереднього року				
			1997	1996	1995		
Пропускні критерії	3	60				2,7	7,8
Австрія	2.5	66.1	-3,4	0.3	3.8	1.1	5.6
Бельгія	2.1	122,2	-4.7	-4.3	-2.2	1.4	5.7
Німеччина	2.7	61,3	0.8	2.4	7.8	1.4	5.6
Греція	4	108.7	-2.9	1.6	0.7	5.2	9.8
Ірландія	-0.9	66.3	-6.4	-9.6	-6.8	1.2	6,2
Іспанія	2.6	68.8	-1.3	4.6	2.9	1,8	6.3
Італія	2.7	121.6	-2.4	-0.2	-0.7	1.8	6.7
Люксембург	-1.7	6.7	0.1	0.7	0.2	1.4	5.6
Нідерланди	1.4	72.1	-5	-1,9	1.2	1.8	5.5
Португалія	2.5	62	-3	-0.9	2.1	1.8	6.2
Фінляндія	0.9	55.8	2.4	2.9	4.2	1.3	5.9
Франція	3	58	2.4	2,9	4.2	1.2	5.5

Джерело: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/125037.htm> Information on government debt is for 1997, source: Eurostat.

Протягом останніх десятиріч середній річний дохід на душу населення в європейських країнах суттєво виріс – з 2150 доларів США в 1970 році до 23 000 доларів США на момент запровадження єдиної валюти. Проте, однозначного зменшення розбіжностей в доході на душу населення не спостерігається, а навіть зі вступом до ЄВС Словенії та Словаччини збільшується. Такі країни як Португалія, Греція, Ірландія та дві країни ЦСЄ (Словенія та Словаччина) не наблизились до середнього рівня у Єврозоні. Далі, спостерігається збереження відмінностей у темпах інфляції в країнах зони євро. З 1 січня 1999 року Європейський Центральний Банк взяв на себе відповідальність за підтримання стабільності цін у зоні євро. Безумовно, єдина кредитно-грошова політика цілком допускає відмінності в рівнях інфляції по країнах. Однак, як показує статистика, невідповідність в країнах в темпах інфляції дещо зросла після недовгого скорочення протягом підготовчого періоду. Так, гармонізований індекс споживчих цін різнився на 0,7% у січні 1998 року, в 1999 році розкид становив у середньому 2% (Ірландія - 2,5%,

Австрія - 0,5%). У 2000 році різниця в темпах інфляції становила вже 3,5%: Ірландія - 5,3%, Франція - 1,8%. До 2004 року розбіжності не зменшилися і склали 3,6%: 0,8 у Фінляндії і 4, 4% в Іспанії.

Введення євро відбувалось в економічно сприятливий час, коли світова економіка демонструвала високі макроекономічні показники, а також була динаміка економічного зростання в регіоні (див. табл. 4.3.). Однак, замість покращення платіжного балансу країн Єврозони, уряди європейських країн в цілому скористалися цим сприятливим економічним кліматом для зниження податків і надання допомоги виборцям, що для системи ЄВС було політичним, а не економічно виваженим рішенням.

Таблиця 4.3.

Показники зростання ВВП країн ЄВС на початковому етапі

Країни ЄВС	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Австрія	3.3	3.4	0.8	1.3	1.4	2.8	1.8	2,2	1,4
Бельгія	3.1	3.9	1	1.1	3.9	1	1.9	1	1,2
Фінляндія	3.4	5	1	3.4	5	1	2	1	1,6
Франція	3.3	4.1	2.1	3.3	4.1	2.1	4.1	1.1	1,9
Німеччина	2	3.2	1.2	2	3.2	1.2	3.2	1.2	2,8
Ірландія	10.7	9.2	6.2	10.7	9.2	6.2	5.2	1.2	1,4
Італія	1.9	3.6	1.8	1.9	3.6	1.8	3.6	1.8	3,0
Люксембург	8.4	8.4	2.5	8.4	8.4	2.5	8.4	1.5	6
Нідерланди	4	3.5	1.4	4	3.5	1.4	3.5	1.4	5
Португалія	3.9	3.9	2	3.9	3.9	2	3.9	2	3,2
Іспанія	4.7	5	3.5	4.7	5	3.5	5	2.5	3

Джерело: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/125037.htm> Information on government debt is for 1997, source: Eurostat.

З 1 січня 2007 року Словенія, яку можна віднести до групи країн ЦВС-5 за рядом схожих макроекономічних показників, структурних змін в економіці та промисловості (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина та Словенія) стала тринадцятим членом Єврозони, іншій країні з трансформативною економікою Латвії було відмовлено, оскільки показники інфляції не підпадали під критерії конвергенції, окрім того Європейський Союз прийняв рішення про суворе дотримання критеріїв конвергенції, на відміну від початкового запуску Єврозони в 1999 році, коли Бельгія та Італія набагато перевищили контрольні рівні.

Асиметричність циклів – не єдина причина дивергенції показників інфляції та зростання ЄВС. Відмінності латентні і зумовлені не однаковою реакцією національних економік на міждержавні шоки. Прикладом тут може послужити різний ступінь впливу на окремі країни таких подій, як серйозне зростання цін на нафту або падіння курсу долара, реакція на світову фінансово-економічну кризу 2008-2010 років. Диференціація темпів інфляції багато в чому визначається різницею в структурі торгівлі та споживанні енергії. Так, в Італії, Франції та Іспанії частка в імпорті країн, що не є членами зони євро складає менше 10% ВВП, тоді як аналогічний показник в Ірландії

досягає 40%. Таким чином, природна структурна різниця в економіках різних країн впливає на індивідуальні темпи інфляції.

Відмінності в темпах економічного зростання також частково пояснюються процесом надолуження у тих країнах, де рівень доходу значно нижче середнього в Євросоні. Як правило, в таких країнах спостерігається різкий стрибок в продуктивності так званих товарів, що торгуються (tradable goods), що супроводжується відповідним зростанням заробітної плати. Якщо зростання заробітної плати переноситься й на сектор неторговельних товарів без відповідного збільшення продуктивності, то це відображається на темпах інфляції, приводячи до більшого її росту, ніж у більш розвинених країнах.

Очевидно, що при вступі ряду країн Центральної та Східної Європи в зону євро відмінності в рівні розвитку країн економічного і валютного союзу зростають. Незважаючи на те, що економічний розвиток країн, що приєдналися до ЄС у 2004 р. в останні півтора десятка років показують суттєві успіхи, масштаб відставання нових великий. Середній показник ВВП на душу населення (розрахований за паритетом купівельної спроможності) становив у країнах-новачках близько 40% від середнього рівня ЄС. Тільки в Словенії це співвідношення на момент вступу до ЄС перевищувало показники Іспанії (68%) та Греції (62%) на момент вступу до ЄС, а в Угорщині та Чехії воно більше тих, що були на момент вступу у Португалії (52%). Найбагатша на момент вступу в ЄС країна-кандидат, Словенія, лише в 2003 р. змогла наздогнати за цим показником саму бідну країну ЄС – Португалію. Виконання критеріїв конвергенції залишається серйозною проблемою в більшості нових держав-членів і сьогодні. Більшість з 12 країн-новачків не в змозі були задовольнити критерій інфляції ЄВС (див. табл. 4.4.).

Якщо говорити про наслідки першої та другої кризових хвиль для ЄВС в 2008-2009 роках, то це зростання заборгованостей країн, що входять до ЄВС та порушення критеріїв конвергенції. Зокрема Німеччина отримала в 2009 році дефіцит бюджету на рівні 3,5% від ВВП. В середньому в Євросоні об'єм поточного дефіциту для 16 країн склав більше 5 %, виняток Фінляндія, Люксембург та Кіпр. Задача скорочення державних заборгованостей стала предметом розгляду на зустрічі міністрів фінансів країн Євросоні в Люксембурзі, а каталізатором стали події в Ірландії, де заборгованість склала 12 % від ВВП країни, що стало рекордним показником в зоні євро.

Якщо говорити про третю хвилю, яка припадає на початок 2010 року і пов'язана з членом Євросоні Грецією, то в даному випадку це латентна криза, яку продукували національні економіки, яка є набагато сильнішою і вирішити її виключно фінансовою дисципліною неможливо. В додаток до проблем грошово-кредитної системи додалась проблема перегріву економіки, який спровокували антикризові заходи 2008-2009 років. Перший удар нової хвилі кризи в Євросоні пройшовся по периферії – Греції, Іспанії, Португалії, Ірландії та частково Італії. І вже в 2009 році дефіцит державного бюджету Греції досягнув 12,7 % і був більшим ніж в Ірландії, ця економіка потребувала фінансових позик ще у 2008 році, а сьогодні економіка Греції спрацювала сигналізатором для валютних спекулянтів, що можна грати на пониження. На

світовому фондовому ринку розміри контрактів, що передбачають наступне падіння обмінного курсу євро відносно долара та інших валют, досягали станом на початок 2010 року 8 млрд. доларів США.

Таблиця 4.4.

Виконання критеріїв конвергенції новими країнами ЄС у 2005 році

Країна	Інфляція, %	Бюджетний дефіцит (в % від ВВП)	Державний борг (в % від ВВП)	Довгострокові відсоткові ставки (середньорічні, у %)
Оптимальне значення критерію	2,4	3	60	6,4
Кіпр	2,2	2,3	69,2	5,2
Чехія	2,1	3,6	30,4	5,4
Естонія	4,4	-2,3	4,5	6,0
Болгарія	5,0	0,3	53,7	3,8
Угорщина	4,0	6,5	57,7	6,6
Латвія	6,6	-0,1	12,1	3,5
Литва	3,8	0,5	18,7	3,7
Мальта	2,6	3,2	74,2	4,6
Польща	1,3	2,5	42,0	5,2
Румунія	6,4	2,7	68,5	6,9
Словаччина	4,3	3,1	34,5	3,8
Словенія	2,5	1,4	26,0	3,5

Джерело: Розраховано автором за даними Eurostat [електронний ресурс] – Режим електронного доступу: <http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>

Еволюція критеріїв зближення економік відображає ступінь взаємозв'язку економік регіонального об'єднання і демонструє зближення за показниками мобільності капіталу та відкритості економіки. Інші критерії (мобільність робочої сили, диверсифікація експорту, кореляція шоків пропозиції) не мали сталої позитивної динаміки.

1. Мобільність факторів виробництва. Мобільність факторів виробництва поділяється на мобільність робочої сили і мобільність капіталу. У випадку з мобільністю робочої сили ситуація в ЄС найбільш складна: за різними даними, міграція населення всередині ЄС-15 становить 0,4-0,8% щорічно, тоді як аналогічний показник у США (міжрегіональна міграція населення) складає 3% в на рік. Цей показник для ЄС залишається досить стабільним протягом останніх років, незважаючи на те, що формально обмеження на пересування робочої сили внутрішньорегіональних (тобто між країнами ЄС) потоків капіталу в 1997 р. припадало близько 61% всіх накопичених прямих іноземних інвестицій. Наприкінці 2010 року ця цифра склала близько 66%. Разом з тим, перетік трудових ресурсів з країн ЦСЄ додає

динамізму цьому показник, проте його пригальмовує семирічний перехідний період щодо допуску мігрантів на територію старих країн ЄС.

2. Відкритість економіки, інтенсивна торгівля між країнами валютного союзу. Країни сучасного європейського валютного союзу в 1992 р. в середньому близько 20% свого ВВП експортували на зарубіжні ринки (див. табл. 4.5.), при цьому близько 2/3 цього обсягу (12,7% ВВП) прямувало в сусідні європейські країни. До 2002-2003 рр., відкритість європейських країн збільшилася майже в півтора рази - до 29% ВВП, при цьому обсяг внутрішньорегіональної торгівлі зріс до 17,3% ВВП в 2003 р.

Таблиця 4.5.

Виконання деяких критеріїв оптимальної валютної зони країнами європейського валютного союзу

	Кореляція шоків (випуску)		Відкритість економіки (експорт/ ВВП, %), Маккіннон		Диверсифікація експорту, (індекс ЮНКТАД) ¹ , Кінен		Темпи інфляції, % в рік, Флемінг	
	1981-1990	1991-2000	1992	2003	1992	2002	1992	2007
Австрія	Н.д.	Н.д.	24	35	0,39	0,36	3,5	2,1
Бельгія	0,44	-0,07	Н.д.	84	Н.д.	0,36	2,4	2,3
Німеччина	1,00	1,00	21	32	0,27	0,27	5,1	1,8
Греція	Н.д.	Н.д.	10	8	0,64	0,53	15,2	3,3
Ірландія	Н.д.	Н.д.	53	60	0,56	0,63	3,2	2,2
Іспанія	0,07	0,12	11	19	0,34	0,33	5,9	3,4
Італія	0,32	-0,51	14	20	0,34	0,36	5,3	2,2
Люксембург	Н.д.	Н.д.	50	38	Н.д.	Н.д.	3,2	3,8
Нідерланди	0,26	0,41	42	51	0,35	0,39	3,2	1,5
Португалія	-0,05	0,44	19	21	0,53	0,46	8,9	3,0
Фінляндія	-0,10	0,30	22	32	0,52	0,55	2,9	2,1
Франція	0,29	0,36	18	21	0,26	0,27	2,4	1,9
ЄС	0,29	0,88	20	28,8	0,42	0,42	Н.д.	2,2

Джерело: розраховано автором на підставі статистичних даних World Trade Statistics, 2008 (WTO), International Financial World Economic Outlook

3. Диверсифікація експорту. Західноєвропейські країни в цілому відрізняються сильною диверсифікацією експорту, в порівнянні з середньосвітовими показниками. З плином часу середній коефіцієнт диверсифікації країн зони євро не змінився (0,42). Найбільший ступень диверсифікації експорту мають Німеччина і Франція (0,27 в 2002 р.),

¹ Індекс диверсифікації експорту окремої країни варіюється від 0 до 1 та відображає ступінь відхилення від загальносвітової структури експорту. Чим ближче коефіцієнт до 0 - тим структура експорту країни ближче до загальносвітової (тобто експорт сильно диверсифікований), тоді як близькість до 1 означає слабку диверсифікацію експорту в країні.

найменший - Ірландія (0,63), Греція (0,53) і Португалія (0,46). В цілому ці відмінності узгоджуються з рівнем розвитку окремих європейських країн. Для порівняння індекс диверсифікації експорту США становить 0,26, Японії - 0,4 (на 2002 р.).

4. Волатильність та кореляція шоків пропозиції. Кореляція випуску в країнах Єврозони за останні 2 десятиліття трохи підвищилася (у ролі «якоря» зазвичай приймається Німеччина). Так, істотне збільшення кореляції в 90-х рр. в порівнянні з 80-ми роками, спостерігається в таких країнах, як Португалія, Фінляндія, Франція, Нідерланди, Іспанія. Проте, у ряді країн спостерігається зниження кореляції, зокрема в Бельгії та Італії. Досить певною тенденцією стало поступове зниження волатильності випуску країн зони євро: у Бельгії за той же період стандартне відхилення скоротилася з 0,019 до 0,015, у Нідерландах - з 0,017 до 0,010, в Італії з 0,012 до 0,011

Критерії оптимальності валютної зони відображають ступінь взаємозв'язку економік регіонального об'єднання і демонструють зближення за показниками мобільності капіталу та відкритості економіки. Але необхідно розділяти різну природу цих критеріїв і, відповідно, причин такої ситуації. Так, мобільність робочої сили навряд чи буде серйозно збільшуватися в майбутньому, оскільки для цього відсутні об'єктивні стимули. Ступінь диверсифікації економіки теж навряд чи буде істотно змінюватися, оскільки в даний час для більшості європейських країн цей показники об'єктивно знаходиться на високому рівні. Ймовірно подальше збільшення експортної квоти країн зони євро пов'язане як з об'єктивним розвитком економік країн, так і з розвитком регіональної спеціалізації.

4.2. ІНСТИТУЦІЙНА СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Європейський валютний союз являє собою велику проблему для держав Єврозони. Грошово-кредитна політика була інституційно покладена на Європейський центральний банк (ЄЦБ), який встановлює процентні ставки для всієї зони. Хоча політика процентних ставок у значній мірі була делегована Бундесбанку в період створення EMS (Європейської валютної системи), повне делегування грошово-кредитної політики як інструменту перебудови, виразилось у втратах деяких країн Єврозони від передачі прав на регулювання обмінного курсу. Навіть Німеччині, економіка якої є важливим фактором у процесі прийняття рішень ЄЦБ, доводиться мати справу з неоптимальною відсотковою ставкою з моменту створення євро. Крім того, координація операції з обміну валют призводить також до більшої координації економічної політики, оскільки виникають відцентрові ефекти в економіках країн-учасниць.

Архітектуру грошово-кредитної політики в ЄС можна описати як змішану систему з різних механізмів економічної політики ЄС, в основі якої лежать наступні принципи (див. табл. 4.6.):

- делегування;

- цілеспрямованості;
- координації;
- автономності національної політики.

Таблиця 4.6.

Схематичне уявлення про режими управління в ЄС

	Мікро-рівень	Макро-рівень
Делегування	САР (Спільна аграрна політика ЄС) Торгівля (товари) Конкурс Правила товарного ринку Регіональний розвиток	Грошово-кредитна політика в ЄВС
Зобов'язання	ПДВ Державна допомога Викидів парникових газів	Податково-бюджетна політика (стаття 104) (для Єврозони)
Координація	Координація управління ринками праці Фінансовий контроль Комунальні служби і ринки Регіональний розвиток	Податково-бюджетна політика (стаття 99)
Автономія	Пряме оподаткування Національні та громадські витрати Освіта	

Таким чином, ЄВС базується на двох стовпах: грошово-кредитній політиці і економічній політиці. Грошова політика – це прерогатива Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), що складається з національних центральних банків держав-членів ЄВС та ЄЦБ, і це відповідає європейському принципу делегування повноважень (див. рис. 4.1.). Її федеральна структура нагадує Бундесбанк, принципи організаційної структури якого і закладені в систему. Що стосується грошово-кредитної політики Єврозони, то вона закріплена за ЄЦБ, а виконання напрацьованих рішень на ЄСЦБ. Таким чином, він приймає рішення з процентної ставки для всіх держав-учасників і виносить свої рішення з головною метою – досягнення цінової стабільності. Хоча для цього не вводились особливі положення до статуту ЄЦБ, Лісабонський договір знехтував дати ЄЦБ особливий статус, на зразок, як Європейський парламент (ЄП), незважаючи на його включення в конституційний договір.

Що стосується політики зовнішнього курсу євро, відповідальність за формування зовнішнього курсу є розпливчатою і за відсутності консенсусу між державами-членами щодо утворення кращої інституційної моделі регулювання зовнішнього курсу євро. Різні держави обрали різний розподіл функцій між Центральним банком і Міністерством фінансів, в деяких країнах (наприклад, Сполучені Штати Америки) це прерогатива Міністерства

фінансів, а в інших (наприклад, Німеччина) - Бундесбанку. Не існувало угоди між державами-членами на відміну від широкого консенсусу щодо незалежності центрального банку. Який орган контролюватиме обмінний курс не було виписано, були неоднозначні трактування в Маастрихтській угоді.

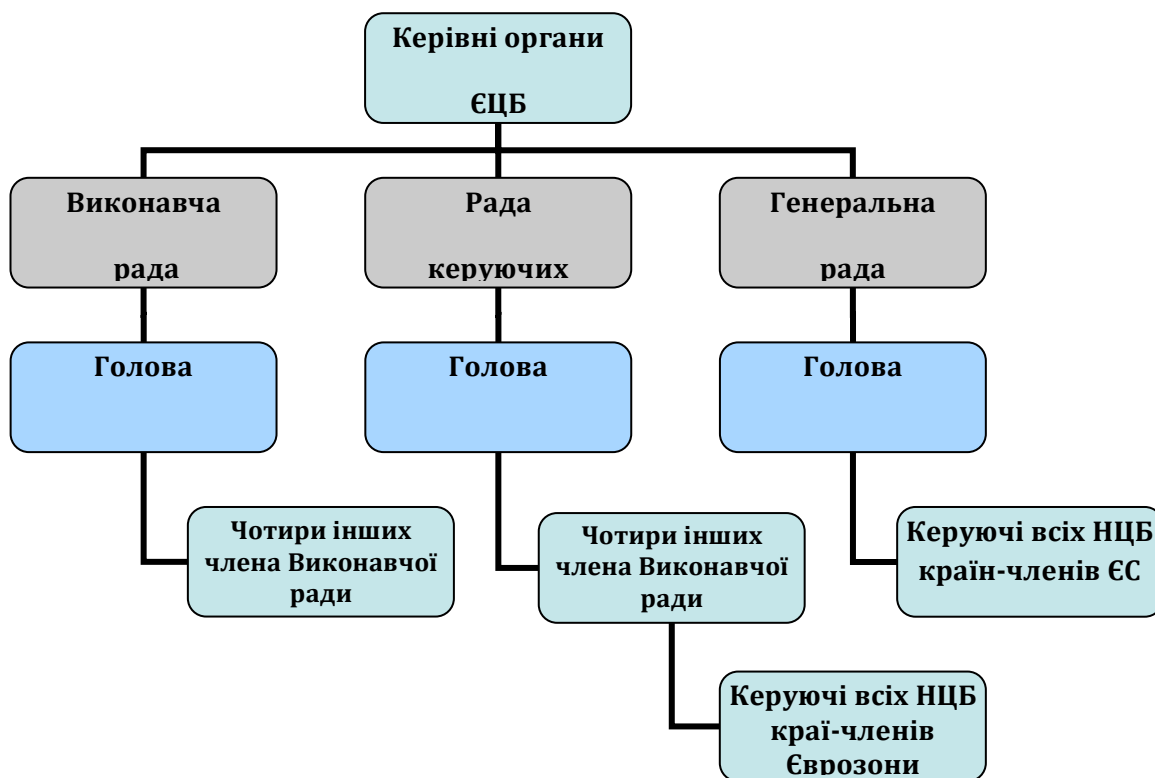


Рис. 4.1. Схема делегування повноважень в ЄЦБ

У 1999 році німецький міністр фінансів Оскар Лафонтен і міністр фінансів Франції Домінік Стросс-Кан (без координації з іншими державами-членами) висунув ідею цільової зони між євро, долларом та іншими валютами, ідею, з якою ЄЦБ категорично не погоджувався. Таким чином, на момент запуску євро в обіг в 1999 році, основними дійовими особами з обмінного курсу в системі були: Єврогрупа, міністерства фінансів та центральні банки. Були закріплені інституційні прерогативи щодо валютних операцій, зокрема Стаття 111, пункт 1 в Договорі про Європейський Союз (Маастрихтська угода, TEU) дала повноваження на здійснення угод з офіційним обмінним курсом (таких як прив'язка до євро в іншій валюті) Раді, також ЄЦБ визначив загальні орієнтири для обмінного курсу. Незважаючи на це, правові рамки переговорів не значною мірою спиралися на Статтю 111 в ході їх обговорення, оскільки сама стаття не давала напрямки з питання про валютні операції та питання організації гнучкої системи обмінного курсу. У кінцевому підсумку було вирішено, що ЄЦБ буде відігравати провідну роль в питаннях, що стосуються валютні інтервенції, на голів економічного і фінансового комітету покладена взаємодія з міністерством фінансів США, коли прийшли до планування

деталей спільних заходів Євро-G7, президент ЄЦБ діє як представник у Єврозоні з фінансових ринків.

З огляду на важливість торгівлі в Єврозоні, обмінний курс буде залишатися актуальною темою у майбутньому. Французький президент Саркозі неодноразово посилався на обмінний курс євро, вказавши, що він вважав за краще більш активне управління євро. Саркозі стверджує, що політики (а не обраність центральних банків), повинні взяти на себе відповідальність за обмінний курс, що мало місце в Сполучених Штатах і навіть попередньо в Німеччині. Крім того, обмінний курс повинен бути використаний як інструмент політики з метою підвищення конкурентоспроможності європейської економіки. Німецький канцлер Ангела Меркель висловила свою неприязнь до активної політики обмінного курсу.

Питання відповідальності обмінного курсу висвітлює основні завдання в структурі управління ЄС, які вирішені не остаточно, а саме відповідальність в системі на рівні суб'єктів (наприклад, ЄЦБ і комісії), які володіють різними рівнями влади і відповідальності в залежності від конкретної області питання, але навіть в рамках однієї конкретної політики не чітко виписано, який актор має пріоритет при неузгодженій ситуації. Навіть коли актор має юридично визнані інституційні прерогативи, інші суб'єкти намагаються обмежувати або впливати на прийняття рішень (наприклад, коли держави-члени закликають ЄЦБ знизити процентні ставки). Нарешті, держави-члени ЄВС намагаються залишити суверенний потенціал економічної політики та забезпечити безболісний вихід зі спільної грошово-кредитної системи, з наднаціональних інститутів, це зумовлено тим, що обговорюючи перспективи валютної інтеграції, західноєвропейські країни були стурбовані неминучою втратою суверенітету проведення національної грошової політики і особливо політики обмінних курсів.

Проблема полягає у відмінностях оптимальних параметрів грошово-кредитної політики для різних країн, у той час як єдина валюта передбачає передачу всіх повноважень з проведення грошової політики Європейському центральному банку. Зазвичай ключовим аспектом дискусії служила автономія фіскальної політики, а вивчення інституційних питань міжнародного валютного агентства не отримувала належної уваги. Незалежний чи ні Європейський центральний банк від національних урядів, йому необхідно визначати кредитно-грошову політику валютного союзу, беручи до уваги (з різними ваговими коефіцієнтами) потреби різних країн.

З моменту вступу в дію Єдиного європейського акту 1987 року більша частина постанов може прийматися кваліфікованою більшістю, замінюючи одноголосне прийняття, що діяло раніше. Кожна країна має певну кількість голосів, які надаються пропорційно розміру економіки країни (ВВП) та кількості населення. Навіть якщо перехід до правила більшості, очевидно, зменшив вплив менших країн, залишається істотним той факт, що вплив, який вони можуть здійснювати, значно більше їх відносного розміру. Так, наприклад, формуючи коаліцію з декількох дрібних країн, можна організувати

блокуючу меншість, контролюючи лише 10% ВВП Співтовариства і 15% його населення.

ЄСЦБ складається з Європейського центрального банку і національних центральних банків усіх держав-членів Єврозони. Голови всіх національних ЦБ - члени ЄСЦБ за посадою. Але, так як статус національних ЦБ регулюється національним законодавством, вони залишаються окремими юридичними особами.

Європейська система центральних банків (ЄСЦБ) була створена 1 червня 1998 року в результаті реалізації Статуту Європейської системи центральних банків і Європейського центрального банку. До складу ЄСЦБ і ЄЦБ входять національні центральні банки (НЦБ) всіх країн ЄС (в тому числі не членів Єврозони), відповідно до статті 107.1 Договору. Основна мета діяльності ЄСЦБ полягає в підтримці цінової стабільності, підтримці спільної економічної політики співтовариства, підтримці високого рівня зайнятості та стійкого економічного неінфляційного зростання. У відповідності до Статті 105.2 Договору, основними завданнями ЄСЦБ є визначення та здійснення грошово-кредитної політики, проведення операцій на валютних ринках, управління резервами, а також нагляд за платіжними системами.

ЄЦБ має три головних органи: Виконавча рада, Рада керуючих та Генеральна рада. Виконавча рада створена у складі шести членів органу, до якого входить президент, віце-президент і чотири інших члени від грошово-кредитної і банківської структур. Виконавча рада проводить щотижневі засідання. Або президент ЄЦБ або віце-президент головує в Раді керуючих, Виконавчій раді та Генеральній раді. Крім того, президент може бути присутнім на засіданнях Єврогрупи, а також брати участь у засіданнях Ради Європи, які мають відношення до завдань ЄЦБ. Виконавча рада готує засідання Ради керуючих та здійснює грошово-кредитну політику.

Рада керуючих складається з Виконавчої ради ЄВС і національних центральних банків (НЦБ) країн Єврозони. Рада керуючих працює за принципом «одна людина-один голос» у більшості прийнятих рішень з усіх питань, крім фінансових питань (там, де голоси зважуються відповідно до частки кожної країни в підписному капіталі ЄЦБ). Рада керуючих встановлює процентні ставки в Євроні та забезпечує безперебійне виконання завдань грошово-кредитної політики.

Генеральна рада складається з голови ЄЦБ і віце-президента, голів правління НЦБ для всіх держав-членів ЄС. До учасників без права голосу на засіданнях Генеральної ради відносяться інші члени Виконавчої ради, Голова Ради Європейського союзу і представник Комісії. Зазвичай Генеральна рада збирається раз на три місяці за вимогою президента або за вимогою не менше трьох членів. Її основне завдання полягає в доповіді про досягнення країн ЄС, що не увійшли до Єврозони через невиконання критеріїв конвергенції і консультувати ці країни з питань підготовки до членства у Євроні (див. табл. 4.7.).

Прийняття рішень органами ЄЦБ

Виконавча рада	Рада керуючих	Генеральна рада
Президент Віце-президент Чотири інші члени виконавчої ради	Президент Віце-президент Чотири інші члени виконавчої ради Голови правління національних банків країн-членів Єврозони	Президент Віце-президент Голови правління всіх національних банків країн-членів ЄС

ЄЦБ прийняв більше повноважень від свого попередника Європейського валютного інституту. З 1 січня 1999 року ЄЦБ прийняв управління грошово-кредитною політикою Єврозони, що складалась на момент запуску з 11 держав-членів ЄС, які приєдналися до першої хвилі валютного союзу.

Розширення Єврозони створює численні проблеми для системи голосування в ЄЦБ. Договір у Ніщі додав сприятливе положення (стаття 10.6 Статуту ЄСЦБ/ЄЦБ) та дозволив Європейській Раді внести виправлення в статтю 10.2 Положення про правила голосування в ЄЦБ з Європейським парламентом та Європейською Комісією. У лютому 2003 року ЄЦБ запропонував рішення щодо ротацій, яке було прийнято Радою в березні 2003 року і набуло чинності в травні 2004 року.

Нова структура управління об'єднує національні центральні банки, які мають право голосу і здійснюється в три етапи. Якщо кількість перевищує 15 голів правління НЦБ, голови розподіляються на дві групи в залежності від ВВП країни (до складу якої входять п'ять шостих країни рейтингу) і загального агрегованого балансу в його грошово-кредитних установах (TABSMFIs) з тим, щоб визнати важливість розміру фінансового сектора країни на рішення, що приймаються ЄЦБ. Групи коригуються у відповідності до принципу національного ВВП та його часткою в сукупному ВВП в ЄС, у відповідності до Статті 29.3 Статуту, крім того, збільшення числа національних центральних банків у зв'язку з розширенням може також викликати коригування складу групи ЄЦБ.

В даному випадку ЄЦБ захищає систему ротації і економічних критеріїв, ЄЦБ є економічний, а не політичний орган, фінансовий критерій, на відміну від ВВП або населення, не є суто національним, а відображає ефективний внесок різних центральних банків в грошово-кредитну систему. Аналогічний розрахунок ієрархії існує в Федеральній резервній системі США, в якій президенти в Нью-Йорку і Чикаго, федеральні резервні банки мають постійне право голосу і 50-ти відсоткове право голосування у Федеральному Комітеті відкритого ринку (FOMC), визнаючи їх роль в якості фінансових центрів (див. табл. 4.8.).

Таблиця 4.8.

Порівняльні елементи монетарної політики ЄВС та ФРС

ЕЛЕМЕНТИ	ЄВС	ФРС
ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ВІДНОСНО ГРОШОВО- КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ	РАДА КЕРУЮЧИХ, СКЛАДАЄТЬСЯ З ДИРЕКЦІЇ ЄЦБ ТА ГОЛІВ ЦБ ЧЛЕНІВ: ЄЦБ ВИКОНАВЧА РАДА (6 ЧЛЕНІВ) І ГОЛІВ ЦБ КРАЇН- ЧЛЕНІВ ЄВРОЗОНИ	НА ВІДКРИТОМУ РИНКУ ФРС КОМІТЕТ, ЩО СКЛАДАЄТЬСЯ З 12 ЧЛЕНІВ: РАДА КЕРІВНИКІВ, ПРЕЗИДЕНТ НЬЮ-ЙОРКУ ФЕДЕРАЛЬНИЙ РЕЗЕРВНИЙ БАНК, І 4 ПРЕЗИДЕНТІВ РЕЗЕРВНИХ БАНКІВ (НА ОСНОВІ РОТАЦІЇ)
ЦІЛІ ГРОШОВО- КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ	СТАБІЛЬНІСТЬ ЦІН Є ОСНОВНОЮ МЕТОЮ, ВИЗНАЧЕНО У ТОЧНОМУ КІЛЬКІСНОМУ ВИРАЖЕННІ	КІЛЬКА ЦІЛЕЙ: СПРИЯННЯ МАКСИМАЛЬНИЙ ЗАЙНЯТОСТІ, СТАБІЛЬНІСТЬ ЦІН І ПОМІРНІ ДОВГОСТРОКОВІ ІНТЕРЕСИ (ВИРАЖЕНІ ЧЕРЕЗ СТАВКИ
НЕЗАЛЕЖНІСТЬ ВІД ПОЛІТИЧНОГО ВПЛИВУ ТА ПОЛІТИЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ	ПОВНА	ЧАСТКОВА
ПІДЗВІТНІСТЬ ТА ПРОЗОРИСТЬ	<ul style="list-style-type: none"> • ЗАЯВИ КЕРІВНИКІВ ЗАСІДАННЯ РАДИ (ПЛАНУЄТЬСЯ О 14.30); • РІЧНИЙ ЗВІТ В ЄС УСТАНОВІ ПРЕЗЕНТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПАРЛАМЕНТ; • ЩОМІСЯЧНИЙ БЮЛЕТЕНЬ 	<ul style="list-style-type: none"> • НЕГАЙНЕ ОГолошення ПІСЛЯ FOMC; • СЛУХАННЯ КОНГРЕС; • ЩОМІСЯЧНИЙ БЮЛЕТЕНЬ / ДОПОВІДЬ РЕГІОНАЛЬНИХ ФЕДЕРАЛЬНИХ РЕЗЕРВНИХ БАНКІВ
СТРАТЕГІЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ	ЗАЗДАЛЕГІДЬ ОГолошені СТРАТЕГІЇ	УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
РЕАЛІЗАЦІЯ ГРОШОВО- КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ	ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНА (ОПЕРАЦІЇ ПРОВОДЯТЬСЯ В ЄВРОЗОНИ).	ЦЕНТРАЛІЗОВАНА (ОПЕРАЦІЇ ПРОВОДЯТЬСЯ У НЬЮ-ЙОРКУ, ФЕДЕРАЛЬНИЙ РЕЗЕРВНИЙ БАНК)

Джерело: Gerdesmeier Dieter, European Central Bank (2007) "The Eurosystem, the US Federal Reserve and the Bank of Japan" ECB Monthly Bulletin, Murch.

Встановлення ЄСЦБ як багаторівневої системи з рівноправним становищем ЄЦБ і національних центральних банків, замість дворівневої системи, при якій національні центральні банки перебувають у підпорядкуванні ЄЦБ, обговорювалося під час розробки Маастрихтського договору, але в підсумку пропозиція була відхилена. Структура, відображена в Маастрихтському договорі, показує, що національні центральні банки не були в рівному становищі з ЄЦБ, а були лише оперативними виконавцями ЄСЦБ. У взаємозв'язку ЄЦБ і національних центральних банків останні можуть бути охарактеризовані як системно залежні елементи.

В результаті, ЄЦБ – це центральний орган, оскільки ЄСЦБ не фігурує у правовій реальності, так як система центральних банків не має правосуб'єктності та правоздатності, вона звільнена від відповідальності з обмеженням правосуб'єктності. ЄСЦБ не може купувати або продавати майно, а також не може бути суб'єктом судового розгляду. ЄСЦБ не приймає рішень, не має зобов'язань і, отже, не є суб'єктом. Таким чином, ЄСЦБ – це, свого роду, ім'я загальне, наднаціональний купол для складових компонентів, під яким взаємодіють різні юридичні особи (ЄЦБ і 28 ЦБ країн-членів ЄС).

Другий важливий фактор, що визначає наднаціональну автономність центрального банку від політичного тиску, полягає в участі уряду у прийнятті рішень кредитно-грошової політики. Ця участь може бути у формі вимоги формального схвалення політики урядом або у формі присутності представників уряду в Керуючій раді Центрального банку. Статут Європейського центрального банку забороняє представництво Європейської ради в керуючій структурі ЄЦБ (Ст. 15.1). Статут ЄЦБ дозволяє всього лише пасивну присутність, тобто без права голосування, невеликого числа офіційних представників Європейського економічного союзу на засіданнях Виконавчої ради.

Головною метою Європейського центрального банку є підтримка стабільності цін. Затвердження стабільності цін, як основної мети, інтерпретується наступним чином: засіб захисту Керуючої ради Європейського центрального банку від неминучого політичного тиску короткострокової експансіоністської політики, особливо в періоди скрутного економічного становища. Таким чином, це підвищення рівня наднаціональної незалежності Європейського центрального банку.

Другий вимір автономії центрального банку – його економічна незалежність, тобто, здатність без обмежень використовувати інструменти грошової політики, переслідуючи її цілі. Найважливішим і поширеним зобов'язанням центрального банку є фінансування дефіциту платіжного балансу. Це зобов'язання особливо важливе для країн з високим рівнем державного боргу, таких як Бельгія, Ірландія, Греція, Португалія та Італія. Стаття 21.1 статуту ЄЦБ банку забороняє Європейському центральному банку відкривати кредитні лінії приватним або національним громадським інститутам, навіть на тимчасовій основі. Ця ж стаття забороняє Європейському центральному банку брати участь на первинному ринку національних урядових облігацій, ЄЦБ дозволено брати участь тільки на вторинних ринках урядових облігацій, здійснюючи «операції на відкритому ринку».

У ситуації, коли Європейське економічне співтовариство не досягло повної економічної та політичної інтеграції, різні країни-члени Євросоюзу мають істотно різні уподобання щодо здійснення грошово-кредитної політики. Наприклад, країни, що перебувають на «периферії» Європейського валютного союзу, такі як Греція, Португалія і в недавньому минулому Ірландія, заплатили високу ціну за відмову від грошової незалежності, що є латентним

фактором розкручування інфляційних процесів та хронічних бюджетних дефіцитів, як наслідок кризові хвилі 2008-2010 років.

Європейська валютна інтеграція має багато позитивних ефектів (пов'язаних безпосередньо з Європейським центральним банком) від інтернаціоналізації екстерном і економії на масштабах, які можуть бути досягнуті за допомогою наднаціональної структури. У Європейському центральному банку проблема вибору інституціональної структури і боротьба за вплив були подолані: ЄЦБ наднаціонально незалежний інститут з чітким визначенням ролі національних центральних банків у пристрої ЄСЦБ. У Маастрихтському договорі вдалося уникнути традиційного європейського багатослів'я: замість перерахування безлічі цілей від повної зайнятості до стабільності валютного курсу та сталого зростання економіки, Європейському центральному банку поставили одну ключову мету підтримання стабільності цін (розумно інтерпретовану Європейським центральним банком, як якась форма впливу на інфляцію).

У тій мірі, в якій виконання кредитно-грошової політики було децентралізовано, процес прийняття рішень був централізований через Керуючу і Виконавчу раду. До тих пір, поки існують країни-члени ЄС, які ще не увійшли в Єврозону, повинен існувати третій орган ЄСЦБ - Генеральна рада. Система в цілому має колегіальну дворівневу структуру з деякими елементами президентства - вирішальний голос президента ЄЦБ у спірних ситуаціях. Президент головує на зборах Ради керуючої і Генеральної ради, а також представляє ЄЦБ у світовому співтоваристві.

Виконавча рада складається з Президента, Віце-президента і чотирьох інших членів, які обираються з впливових економічних діячів з величезним професійним досвідом у фінансовій або банківській сфері. Члени Виконавчої ради призначаються з загальної згоди урядів країн Єврозони за рекомендацією Ради ЄС, Європарламенту та Керуючої ради ЄЦБ (або ради Європейського валютного інституту при першому призначенні).

Виконавча рада приймає оперативні рішення в щоденному управлінні кредитно-грошовою політикою в середовищі, яке швидко змінюється в ринкових умовах. Основними обов'язками Виконавчої ради є:

- виконання грошової політики відповідно до вказівок та рішень Ради керуючих ЄЦБ;
- проведення консультацій для національних центральних банків з прийнятих рішень;
- виконання зобов'язань, делегованих Виконавчій раді та Раді керуючих.

Центральна роль Ради керуючих, як верховного органу, що приймає рішення, не обмежується областю кредитно-грошової політики та не поширюється на всі функції та завдання ЄСЦБ. Це головний законодавчий орган ЄЦБ, однак, жодні його повноваження не можуть бути делеговані Виконавчій раді. Основними обов'язками Ради керуючих є:

- прийняття рекомендацій і рішень, необхідних для виконання завдань, поставлених перед грошово-кредитною системою;

- формування кредитно-грошової політики зони євро, включаючи прийняття рішень для досягнення проміжних цілей;
- розробка відповідних вказівок та інструкцій для виконання вищевказаних завдань.

У силу Ст. 112 (1) Маастрихтського договору і Ст. 10.1 і 43.4 Статуту ЄСЦБ, Рада Керуючих складається з членів Виконавчої ради та голів національних центральних банків країн Єврозони. Така структура зводить воедино федеральний елемент і регіональний внесок у процес прийняття рішення, що є компромісом між конфліктуючим «почуттям колегіальності між рівними» (тобто національними ЦП) і делегуванням повноважень ЄЦБ. Відповідно до Ст. 10.2 Статуту ЄСЦБ, Рада керуючих діє за принципом простої більшості (тільки в складних спірних випадках Президент має вирішальний голос.) Структура Ради керуючих ЄЦБ досить ясно відображає переслідування авторами статуту Європейського центрального банку двох цілей. З одного боку, вони мали намір гарантувати «голос» кожній країні, навіть найменшій, включаючи кожного голову національного центрального банку. З іншого боку, менші за розміром країни мають явне непропорційне представництво в Раді керуючих, проте, шість членів Виконавчої ради, включаючи Президента, врівноважують ваги.

У Раді керуючих ЄЦБ встановлено правило «одна людина - один голос». Ефект даного правила полягав у наступному: якщо глава національного центрального банку мав правильні аргументи, вміння переконати інших, а також міг легко сформувати коаліцію, то він міг мати величезний вплив на Раду керуючих, навіть якщо б представляв маленьку країну. Існує декілька реальних прикладів. Так, австрійський центральний банк, фінський і навіть португальський центральні банки мають диспропорційний вплив розмірам своїх економік. Але найбільш вражаючим прикладом невеликої країни, що має великий вплив на Раду керуючих ЄЦБ є Нідерланди. Дана структура основного органу, що приймає рішення, складалася виключно для виконання статутних цілей і завдань. У реальності ж спостерігається деяке відхилення в бік досягнення національних задач – існує потенційна можливість формування коаліцій. Дуже важливо відзначити, що національні голови центральних банків формують більшість Ради керуючих, а ситуація буде змінюватися при процесі розширення Європейського валютного союзу (відповідно частка національних голів центральних банків буде рости, що продемонструвало входження Словенії, Словаччини та Естонії). Таким чином, буде змінюватися і механізм ухвалення рішення.

Принцип «одна людина - один голос» застосовується до всіх рішень, виключаючи рішення, що стосуються капіталу, активів та прибутку, де голоси зважуються відповідно до часток національних центральних банків у капіталі ЄЦБ, голоси членів Виконавчої ради зважуються з нульовим коефіцієнтом (відповідно до Ст. 29 Пакту росту і стабільності ЄС, частка кожної країни в капіталі ЄЦБ обчислюється наступним чином: 50% частки - частка населення країни-члена в рік, що передує року створення ЄСЦБ, і 50% частки - частка ВВП учасника у ВВП Єврозони в ринкових цінах ЄС за останні 5 років).

Одноголосне рішення Ради керуючих потрібне тільки у разі внесення змін до статуту ЄСЦБ. Механізм прийняття рішень неминує привносить непропорційні ваги менших країн. Не дивно, що дуже скоро з'явилися заяви про зважування голосів. Принцип «одна людина – один голос» розроблений для уникнення домінування окремих країн при прийнятті рішень і стимулювання голів національних ЦП дотримуватися єдиного курсу Єврозони. Небезпека того, що зважування голосів призведе до утворення альянсів і домінуючих позицій декількох великих країн не позбавлена підстав, адже присутній національний егоїзм в грошово-кредитній системі.

Так як процес прийняття рішень в Раді керуючих високо конфіденційний Ст. 108 Маастрихтського договору ЄС встановлює, що члени органів ЄСЦБ, що приймають рішення, повинні виконувати свої завдання в повній незалежності (хоча, в реальності це не завжди так). Зокрема, вони не повинні приймати інструкції від інститутів або органів Співтовариства, від будь-якого державного уряду чи від будь-якого іншого органу. В результаті, голови національних Центральних банків в Раді керуючих діють лише в рамках повноважень членів Ради керуючих, а не як представники своїх (хоча незалежних) національних центральних банків. У внутрішніх версіях протоколів відсутнє згадування імені або національності голови національного центрального банку. Чи погодиться глава національного ЦП на рішення Ради керуючих, відкинуте його національним ЦБ при обговоренні, часто залежить від того, чи буде його національний ЦП проінформований про рішення свого голови. Тоді як деякі статuti центральних банків докладно описують автономність прийняття рішень своїми головами, інші статuti встановлюють певні умови взаємозв'язку між головою і членами інших органів (наприклад, Банк Ірландії). Цей принцип називається «незалежний від незалежності».

Голова національного Центробанку, навіть якщо він відхилився від точки зору Єврозони, в більшості випадків має в своєму розпорядженні тільки один голос. ЄЦБ слідує практиці Європейського валютного інституту щодо обговорення питання до одностайного прийняття позиції всіма учасниками, щоб уникнути формального голосування. Завдяки подібним підготовчим обговорень, неформальним консультаціям та пробним голосуванням, формальної процедури голосування вдається уникнути в більшості випадків. Компроміс - гарний шлях вирішення критичних питань, а консенсус - спосіб встановлення більшого розуміння важливих питань. Якщо думки занадто сильно відрізняються для можливого компромісу, питання можуть відкласти на якийсь час.

Генеральна рада складається з Президента, Віце-президента та голів національних Центробанків всіх 28 країн-членів ЄС. Генеральна рада виконує завдання, які ЄЦБ перейняв від ЄВС. Генеральна рада сприяє:

- Консультаційним функціям ЄЦБ;
- Збору статистичної інформації;
- підготовці щорічних звітів ЄЦБ;
- Встановленню необхідних правил стандартизації бухгалтерської та іншої звітності, здійснюваної національними центральними банками;

- Необхідній підготовці остаточного фіксованого обмінного курсу валют країн, що вступають до Європейського валютного союзу.

Першого січня 1999 ЄЦБ почав виконувати єдину кредитно-грошову політику від імені 11 членів Європейського валютного союзу (ЕВС).

Враховуючи високу значимість країн ЄС для світової економіки в цілому, був вироблений ряд механізмів, що забезпечують взаємодією і координацію дій ЄЦБ і міжнародних фінансових організацій. Зокрема, президент ЄЦБ є постійним членом Міжнародного валютно-фінансового комітету МВФ з правом дорадчого голосу. Діє механізм регулярних консультацій у форматі МВФ-ЄЦБ. ЄЦБ активно співпрацює також і з БМР.

ЄЦБ є одним з найбільш незалежних центральних банків у світі. Ні ЄЦБ, ні його структури НЦБ не можуть отримувати запити від будь-якого політичного органу, будь то Європейське співтовариство, національні уряди чи будь-який інший орган. У свою чергу, ні держави-члени уряду, ні інститути Співтовариства не роблять спроб вплинути на ЄЦБ, відповідно до статті 108 Договору. Для того, щоб забезпечити свою незалежність, забезпечити порядок призначення тривалих строків повноважень членів Ради керуючих, члени Виконавчої ради можуть перебувати лише один восьмирічний строк. Керуючих національних центральних банків призначають на п'ятирічний термін у відповідності до Статті 105.1 Договору.

ЄЦБ також проводить економічний та валютний аналіз для визначення системної стратегії грошово-кредитної політики. Для того, щоб досягнути своєї мети – цінової стабільності, ЄЦБ прийняв двокомпонентну стратегію: грошові агрегати, зокрема з використанням агрегату М3, як базового показника та інші економічні та фінансові показники. Тому все більше число країн сьогодні визнають той факт, що цінова стабільність сприяє підвищенню економічного добробуту та зростанню економіки. Переваги цінової стабільності - це забезпечення цінової стабільності, що пов'язана з підтриманням загального рівня цін в економіці і недопущенням як зтяжної інфляції, так і зтяжної дефляції. Цінова стабільність сприяє зростанню економічної активності та зайнятості декількома шляхами (див. рис. 4.2.).

ЄЦБ спочатку вибрав наслідування стратегії грошово-кредитної політики Бундесбанку, щоб завоювати довіру фінансових ринків. Після 2003 року, провівши внутрішній аналіз, ЄЦБ змінив свої ключові системні розробки. Перша компонента економічного аналізу розглядає короткострокову і середньострокову перспективу негрошових показників. Другим стовпом є валютний аналіз в середньо- і довгостроковій перспективі з акцентом на грошові агрегати, зокрема, той же агрегат М3. Для налагодження фінансових ринків Єврозони, ЄЦБ використовує наступні операції:

- операції з забезпечення регулярної ліквідності ринків;
- відслідковування дисбалансу ліквідності, що виник унаслідок несинхронізованих короткострокових ставок овернайт (overnight);
- операції зі зворотними угодами та боргові сертифікати, які використовуються для структурних операцій.

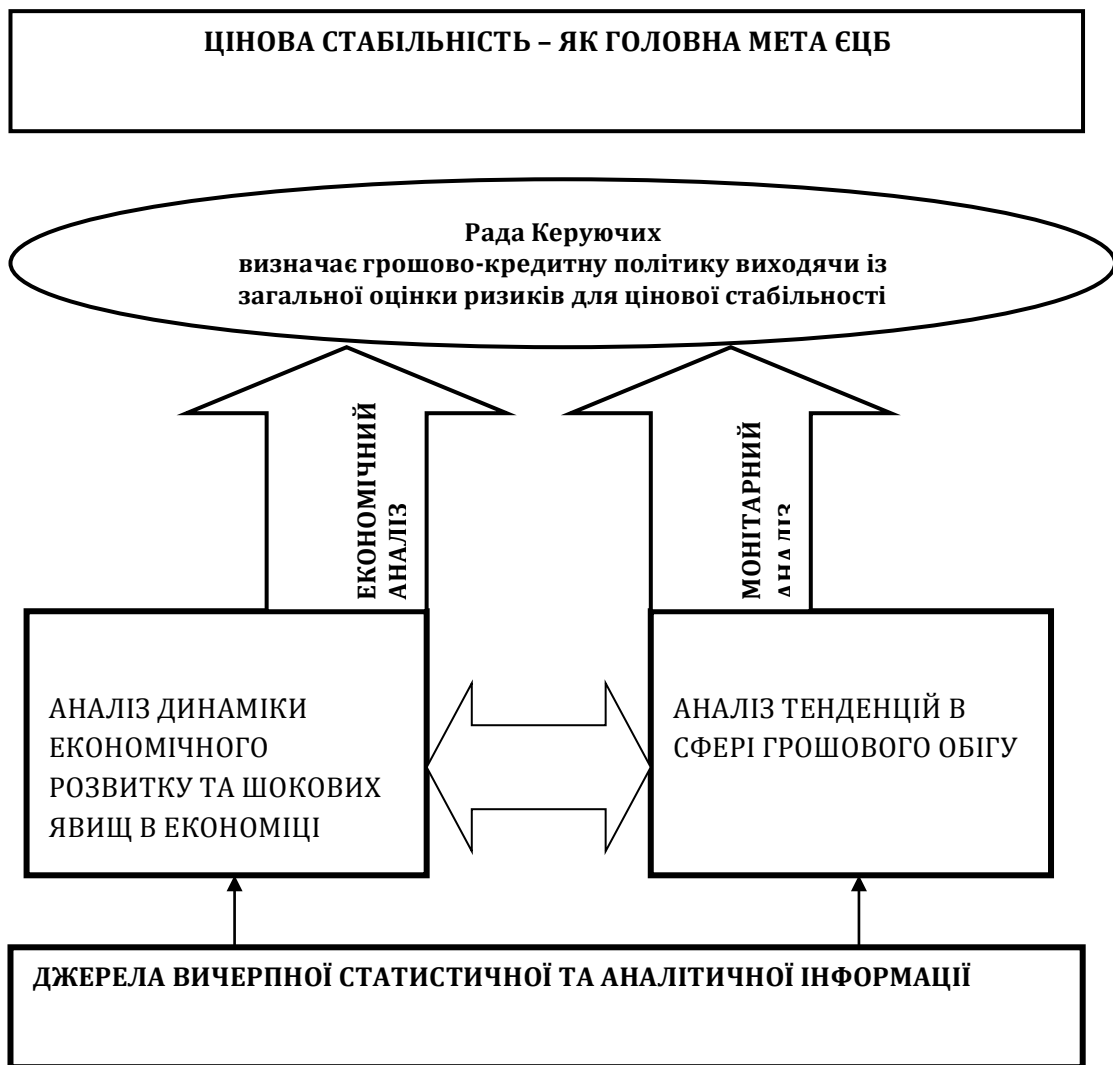


Рис. 4.2. Стратегія грошово-кредитної політики ЄЦБ орієнтована на підтримку цінової стабільності

Для виконання своєї функції з нагляду за платіжними системами Єврозони, ЄЦБ використовує TARGET (Транс-Європейська автоматизована система валових розрахунків у реальному часі Express Transfer) в режимі реального часу валових розрахунків (RTGS) система для операцій центрального банку і міжбанківських переказів з використанням великих сум в євро, крім інших платежів у євро, платежі обробляються і переводяться в режимі реального часу. Система складається з національної системи RTGS і платіжного механізму ЄЦБ, які пов'язані один з одним. Система може бути використана для всіх євро угод між країнами та всередині країн Єврозони та з іншими державами ЄС для міжбанківських та клієнтських платежів.

Згуртованість інституційної системи була серйозно випробувана восени 2008 року, коли європейські фінансові ринки зазнали кризового нападу. Первісна відсутність Європейської реакції була викликана слабкою інституційною структурою Європейського Союзу і Єврозони, координація фінансового ринку виявилась недостатньою в неочікувані кризові моменти. Все більший міжнародний характер фінансування робить це проблематичним

вцілому, так у 2004 році, наприклад, чверть активів 30 найбільших європейських банків знаходилось за межами свого внутрішнього ринку, відбувалось крос-секторальне фінансування.

На рівні ЄС існує кілька механізмів і інститутів, спрямованих на боротьбу з фінансовим регулюванням ринку. Основою є договір щодо фінансового співробітництва в рамках Європейського союзу і ґрунтується він на єдиному ринку (який охоплює фінансові послуги), а обов'язки ЄСЦБ стосуються нагляду за діяльністю кредитних установ, забезпечення фінансової стабільності і забезпечення функціонування системи платежів і розрахунків за цінними паперами в Єврозоні. Таким чином, кооперація з фінансових питань, перш за все, відбувається через держави-члени, співробітництво з рядом функцій, делегованих в ЄЦБ.

Інтегрований фінансовий ринок Європейського Союзу реалізований через План дій з фінансових послуг (FSAP), широку програму законодавства, що охоплює практично всі компоненти у фінансовому секторі. Інституційний рівень складається з чотирьох рівнів:

- директиви і правила у рамках процедури спільного ухвалення рішень;
- процедура розподілу повноважень.
- національні регулятори цінних паперів;
- наднаціональні регулюючі органи.

Національні органи, як і раніше керують національними фінансовими системами. Тільки національні уряди мають можливість рятувати комерційні банки, Європейський Союз не має в своєму розпорядженні ні фінансових ресурсів, ні правової компетенції. Незважаючи на збільшення інтернаціоналізації фінансової діяльності на ринку, фінансове регулювання і нагляд продовжують виявляти сильну національну упередженість.

Проте, ЄЦБ може забезпечити додаткову ліквідність, як це було в 2007-2009 роках у відповідь на кризу, але ЄЦБ не має таких же ресурсів у своєму розпорядженні, як Федеральна резервна система США. Більше того, президент ЄЦБ Жан-Клод Тріше відзначив, що Європа повинна вибрати виважену стратегію, тому що Європейський Союз і Єврозона будуються по-різному. Тим не менш, ЄЦБ брав участь у європейській інтеграції фінансових ринків. Наприклад, ЄСЦБ створив комітет з банківського нагляду (BSC), який складається з представників національних центральних банків і національних органів банківського нагляду. BSC забезпечує форум для обговорення питань, пов'язаних з банківською і фінансовою стабільністю.

4.3. Міжурядові інституції ЄС

Найбільш впливовою з організацій цієї групи є Рада міністрів економіки і фінансів (Council of Economics and Finance Ministers - ECOFIN). ECOFIN визначає економічну і фінансову політику країн-членів ЄС, вживає заходів щодо гармонізації політики окремих країн, виробляє єдину реакцію на мінливу економічну ситуацію. У сферу компетенції ECOFIN входять

регулювання фінансового сектору європейських країн, співпраця з іноземними державами в питаннях валютного регулювання, податкова політика. ECOFIN активно співпрацює з ЄЦБ в питаннях, що відносяться до компетенції обох організацій (управління мінімальними резервними вимогами, проведення валютної політики і політики державних запозичень і ін.). Ця організація розглядає економічні та фінансові справи всіх держав-членів ЄС, як всередині, так і за межами Єврозони. ЕКОФІН також бере участь у засіданнях Ради Європи під час обговорення питань, під його юрисдикцію підпадають реформи SGP. Представник ECOFIN може брати участь у засіданнях Ради керуючих ЄЦБ, а представник ЄЦБ - у засіданнях ECOFIN.

Оскільки країни Єврозони мають свої специфічні інтереси у сфері грошової політики, члени ECOFIN, що представляють ці країни, утворюють окрему організацію - Єврогрупу (Eurogroup). Єврогрупа є неофіційним органом, який проводить свої засідання до засідань ЕКОФІН з метою обговорення питань, що становлять спільний інтерес для країн-членів. Французька сторона запропонувала створення Єврогрупи в якості політичної противаги ЄЦБ, як німецький уряд запропонував свою ідею щодо створення Пакту стабільності та зростання для того, щоб забезпечити постійне і суворе дотримання розумних принципів грошового обігу у валютному союзі, французькі офіційні особи висловили стурбованість у зв'язку з пануванням «стабільність цін» над іншими цілями. Крім того, Французький уряд не має таку ж історію незалежності центрального банку, як Німеччина. Більш того, Банк Франції, як і раніше залежить від французького казначейства. Німецький уряд відмовився дати згоду на «Gouvernement Economique», яка може поставити під загрозу незалежність ЄЦБ. Компромісом було створення Єврогрупи, яка не має офіційного мандату і не може створити противагу ЄЦБ. Французи не відмовилися від ідеї «Gouvernement Economique» і французький президент Ніколя Саркозі неодноразово посилався на необхідність створення цього суб'єкту.

Експертні комітети відіграють істотну роль у підтримці держав-членів в управлінні Єврозоною. Економічний і фінансовий комітет (ЕФК) є наступником валютного комітету, який був створений Римським договором (стаття 102 (2)), що складається з представників міністерств фінансів (як правило, старші офіційні особи, відповідальні за справи ЄВС, хоча іноді вони мають статус заступника міністра фінансів або державного секретаря), Комісії та ЄЦБ. Посадові особи з міністерств фінансів та центральних банків виступають в якості експертів, а не національних представників. Економічною політикою займається Комітет з економічної політики (ЕРС – economic policy committee, ЕПК). Його функції полягають в наступному: видавати свої думки на Раді або Комісії (вона також може робити це з власної ініціативи), стежити за фінансовими та економічними позиціями та показниками держав-членів, надавати підготовчу роботу для ЕКОФІН і Єврогрупи, проводити наради і аналіз з руху капіталу і балансу платежів, поточного економічного стану країн-членів.

Непостійні робочі групи існують у рамках ЕФК, хоча після розширення Європейського Союзу до 28 членів ЕФК розділена на дві різні групи з метою забезпечення ефективності. Верхній комітет формується з представників НЦБ і скликається для розгляду таких питань, як загальний стан економіки, фінансова стійкість і питання, що потребують узгодження з Міжнародним валютним фондом.

Питання управління в Єврозоні – це багаточарова структура, яка намагається працювати синхронізовано. На наднаціональному рівні існують ЄЦБ, ЕКОФІН і Єврогрупи, які діють в міжурядових рамках. Разом з тим, міністри фінансів обтяжені внутрішніми національними обов'язками і іноді не мають делегованих національних прав на рівні Єврогрупи, що унеможлиблює вироблення узгодженого рішення всіма представниками в силу національних позицій. Крім того, такі органи, як ЕКОФІН і Єврогрупи, складаються з міністрів фінансів. Найчастіше реформи національної політики на підтримку економічного та валютного співробітництва вимагають участі інших міністерств, таких як міністерство праці, зайнятості та соціальних міністерств.

Інша значуща організація ЄС - Європейський інвестиційний банк (ЄІБ, European Investment Bank - EIB), створений в 1958 році. За своїми цілями та методами їх досягнення, ЄІБ найбільше схожий на НІВ. Основним завданням ЄІБ є фінансування проектів на території країн ЄС. На фінансування цих проектів направляється понад 80% від усього обсягу кредитів ЄІБ. Більшість європейських країн не відчуває дефіциту капіталу і при реалізації основної маси інвестиційних проектів, не відчуває необхідності в залученні коштів ЄІБ. Тому ЄІБ концентрується на фінансуванні проектів високої капіталоемності, виключно ринкове фінансування яких було б занадто дорогим (найбільш відомим з таких проектів є будівництво тунелю під Ла-Маншем), а також довгострокових і низькоприбуткових проектів, реалізація яких може сприяти розвитку економіки країн ЄС у цілому (трансевропейські транспортні мережі, зв'язок, енергетика, наука і освіта). Склад пріоритетних напрямків фінансування непостійний. Один раз на три роки ЄІБ приймає Операційний план, що визначає середньострокові пріоритети діяльності фонду.

За межами країн-членів ЄІБ фінансує проекти, що сприяють економічному розвитку ЄС (спільні підприємства, розробка сировинних ресурсів, експортованих в ЄС і ін.). Хоча ЄІБ володіє значною автономією у визначенні порядку здійснення конкретних операцій, загальні напрями зовнішньоекономічної діяльності ЄІБ (регіональні, галузеві) визначаються виконавчими органами ЄС. Надзвичайно широка географія зовнішньоекономічних зв'язків країн ЄС визначає розмаїття операцій ЄІБ. За роки свого існування ЄІБ фінансував проекти більш ніж в 130 країнах, що розвиваються на усіх континентах.

Кредити є єдиною формою діяльності ЄІБ. На відміну від інших банків розвитку, він не пропонує безоплатного фінансування, надання гарантій або участі в капіталі. Кредити ЄІБ надаються на термін до 20 років, у виняткових випадках - на більш тривалий термін. Як правило, кредити надаються у вільно конвертованих валютах, однак ЄІБ допускає надання кредитів у валюті країни,

резидентом якої є позичальник. У відповідності з практикою ЄІБ, обсяг кредиту не повинен перевищувати 50% від вартості проекту, що фінансується.

Ставки за кредитами ЄІБ формуються як сума ставки по запозиченням Банку на світовому ринку і невеликої комісії, що компенсує адміністративні витрати ЄІБ. Оскільки ЄІБ є першокласним позичальником, здатним залучати кошти за низькими ставками, кінцеві ставки за кредитами ЄІБ є нижчими, ніж ринкова вартість запозичень для його позичальників. Банк може надавати кредити як по плаваючим, так і за фіксованими ставками. Допускається конверсія зобов'язань за кредитами в зобов'язання з іншим типом ставки.

Базовий капітал ЄІБ формується за рахунок коштів країн-членів (усі країни ЄС). У 2008 р. він перевищив 160 млрд. євро. Як і в інших банках розвитку, оплаті підлягає лише невелика частина капіталу (5%), інша частина внесків країн-членів у капітал ЄІБ служить забезпеченням за зобов'язаннями Банку. Основний обсяг коштів ЄІБ формується за рахунок залучення коштів на світовому грошовому ринку (до 2008 р. загальний обсяг запозичень перевищив 250 млрд. євро). ЄІБ віддає перевагу великим запозиченням у провідних світових валютах (на частку запозичень у доларах США, євро і фунтах стерлінгів припадає понад 80% від загального обсягу запозичень). З метою зниження валютних ризиків і стимулювання розвитку національних фондових ринків ЄІБ здійснює також невеликі запозичення у валютах «другого ешелону» (угорський форинт, чеська, датська і шведська крона і ін.).

Структура управління ЄІБ відрізняється від структури інших банків розвитку. Вищим органом ЄІБ є Рада керуючих, що складається з міністрів фінансів усіх країн-членів і визначає стратегічні пріоритети діяльності Банку. Загальне керівництво Банком та схвалення умов угод покладено на Раду директорів, що включає представників від усіх країн-членів, а також від Європейської комісії. Поточне управління діяльністю Банку і підготовку рішень для Ради директорів здійснює Керівний комітет, що призначається Радою керуючих за поданням Ради директорів. Як і в ЄЦБ, «принцип акціонерного товариства» у ЄІБ не використовується.

Європейський інвестиційний фонд (ЕІФ, European Investment Fund - EIF) був створений в 1994 р. як самостійна організація. Однак у 2000 р. він був реорганізований, ЄІБ став найбільшим акціонером ЕІФ. З цього моменту ЄІБ і ЕІФ утворюють групу ЄІБ. Функцією ЕІФ є сприяння розвитку малого та середнього бізнесу. Фонд не надає коштів малим та середнім підприємствам безпосередньо, а сприяє розвитку фінансової інфраструктури, необхідної для малого бізнесу. ЕІФ інвестує кошти в ряд венчурних фондів, а також кредитує банки, страхові та лізингові компанії, що пропонують спеціальні програми роботи з малим і середнім бізнесом. Операції ЕІФ здійснюються виключно на території країн ЄС, а також окремих європейських країн, що не входять в ЄС, але тісно пов'язаних з ним (Норвегія, Ліхтенштейн).

Надзвичайна складність інтеграції економік з суттєвими відмінними ознаками, конкуренція між національними та міжнародними керуючими структурами визначили появу безлічі інших європейських організацій. Всі вони так чи інакше впливають на регіональні, а в ряді випадків, і на світові

фінанси. Оскільки функції цих організацій частково перекриваються, ефективність функціонування системи європейських фінансових організацій в цілому істотно залежить від ступеня координації їх дій.

Серед європейських фінансових організацій можна виділити дві основні групи: координаційні організації та фонди пільгового фінансування. До першої групи належать європейські організації, пов'язані з виробленням єдиної грошово-кредитної, бюджетної і фіскальної політики країн ЄС.

Ряд комітетів ЄС, зокрема Комітет з економіки та фінансів (Economic and Financial Committee - EFC) та Комітет з економічної політики (Economic Policy Committee - EPC), залучені до формування фінансової політики країн ЄС та координації політики окремих країн. Однак ці комітети займають підлегле становище по відношенню до ECOFIN і їх вплив є не настільки суттєвим.

Численні фонди пільгового фінансування, що функціонують в системі ЄС, забезпечують пільгове фінансування визначених галузей, регіонів, соціальних груп. Зокрема, Європейський фонд регіонального розвитку (European Regional Development Fund - ERDF), створений у 1975 р., фінансує проекти, що сприяють згладжуванню розходжень між відсталими районами ЄС (окремі території Португалії, Греції, Іспанії, східноєвропейських країн) і рештою ЄС. Для цього ERDF інвестує кошти в розвиток інфраструктури цих регіонів (підтримка малого та середнього бізнесу, освіта, підключення до транс'європейських мереж транспорту та зв'язку, розвиток інформаційного сектору).

Європейський соціальний фонд (European Social Fund - ESF) фінансує проекти, спрямовані на підвищення зайнятості (про-професійне навчання і перепідготовка, підвищення прозорості ринку праці, фінансування програм професійного працевлаштування для випускників). Галузеві фонди - Європейський фонд сільськогосподарського управління і гарантування (European Agriculture Guidance and Guarantee Fund - EAGGF) і Фонд фінансових інструментів рибальського управління (Financial Instrument for Fisheries Guidance - FIFG) сприяють розвитку відповідних галузей, фінансуючи структурні реформи і впровадження нових технологій. Європейське агентство реконструкції (European Agency for Reconstruction - EAR) фінансує відновлення балканських держав після військових конфліктів кінця XX століття.

Ряд інших структур ЄС також наділений повноваженнями з фінансування певних проектів. Вплив цих фондів не тільки на світові, але й на європейські фінанси обмежений, оскільки власні кошти цих фондів невеликі. Однак у своїй вузькій сфері ці фонди можуть бути дуже впливовими.

Контрольні запитання

1. Становлення інституційної структури ЄС (поєднання наднаціональних та міждержавних органів).
2. Формування наднаціональної економічної політики ЄС.
3. Інституційні принципи функціонування економічного та валютного союзу.
4. Валютної інтеграція в ЄС та створення інституційних механізмів ЄВС.
5. План Делора та інституційне становлення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ).
6. Сучасна стратегія економічної та грошово-кредитної політики ЄЦБ.
7. Становлення сучасних міжурядових інституцій економічної політики ЄС.
8. Інституційна система економічної політики ЄС.
9. Роль ECOFIN в розробленні спільної економічної та фінансової політики країн-членів ЄС.
10. Європейський інвестиційний банк та його вплив на економічну політику ЄС.

Контрольні завдання

1. Проаналізуйте досягнення німецької групи (Бундесбанку) у боротьбі за інституційну структуру валютного союзу і вплив на інституції економічної політики ЄС.
2. Дайте оцінку складності інтеграції економік з суттєвими відмінними ознаками, конкуренція між національними та міжнародними керуючими структурами.
3. Проаналізуйте вплив світових економічних та фінансових криз на формування інституцій економічної та фінансової політики ЄС.
4. Дослідіть еволюцію критеріїв зближення економік країн-членів ЄС, що відображає ступінь взаємозв'язку економік регіонального об'єднання.
5. Проаналізуйте як взаємодіють на наднаціональному рівні ЄЦБ, ЕКОФІН і Єврогрупи в рамках спільної економічної політики країн-членів ЄС.

РОЗДІЛ 5. НЕДЕРЖАВНІ МІЖНАРОДНІ ІНСТИТУЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

5.1. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ НЕДЕРЖАВНИХ СТРУКТУР

Поряд із міждержавними організаціями важливу роль у регулюванні міжнародної економічної політики та функціонуванні світового фінансового ринку відіграють також міжнародні організації недержавних структур – банків, бірж, страхових компаній, інституційних інвесторів і ін. Ці організації виражають спільні інтереси галузей, розробляють галузеві стандарти, сприяють здійсненню скоординованої економічної політики своїх членів, допомагають вирішувати галузеві інтереси в інших міжнародних організаціях.

Їх відмінною рисою є велике число таких організацій, що представляють окремі регіони і сегменти галузі. До прикладу, у страховій сфері одночасно існують Міжнародна федерація асоціацій ризик-менеджменту і страхування, Всесвітня федерація страхових посередників та Міжнародна федерація взаємного і кооперативного страхування, а також численні регіональні об'єднання. Тому вплив окремих недержавних міжнародних організацій на світові економічні процеси обмежений. Але, оскільки ці організації виражають одні й ті ж галузеві інтереси, сукупний вплив недержавних організацій на міжнародну економічну політику є значним.

Міжнародні бухгалтерські організації. Міжнародна рада з бухгалтерських стандартів (International Accounting Standards Board – IASB) займає особливе місце в секторі міжнародних недержавних організацій. За своїм впливом на розвиток світових фінансів, показності, щільності та розгалуженості партнерських відносин та обсягами власних коштів IASB перевершує переважну більшість не тільки недержавних міжнародних організацій, але і міжнародних організацій державних органів. Стандарти, які встановлюються IASB, одержали більш широке поширення, ніж стандарти IOSCO або IAIS.

Вплив IASB може пояснюватися неконкурентною природою цієї організації. Міжнародні організації банків або страхових компаній не тільки виражають загальногалузеві інтереси, але і слугують ареною зіткнення інтересів окремих фінансових організацій. Члени міжнародних організацій державних органів не тільки виражають інтереси регулюючої сфери в цілому, але і прагнуть у тій чи іншій мірі лобювати інтереси національної фінансової системи. Це знижує ефективність діяльності відповідних міжнародних організацій по формуванню міжнародних стандартів. Однак конкуренція між бухгалтерськими спільнотами різних країн майже відсутня. Тому IASB може зосередитися на оптимізації бухгалтерських стандартів, забезпечивши їх високу якість і оперативну адаптацію до мінливих обставин.

Попередник IASB - Міжнародний комітет по Бухгалтерським стандартам (International Accounting Standards Committee – IASC) був створений у 1973 р. за угодою між професійними бухгалтерською організаціями США, Канади, Великобританії, Франції, Німеччини та ряду

інших країн. До 2000 р. членами IASC були бухгалтерські асоціації більш ніж зі 100 країн.

У 2000 р. з метою підвищення ефективності роботи IASB був реорганізований. На базі IASC був створений Фонд міжнародного комітету з бухгалтерських стандартів (International Accounting Standards Committee Foundation – IASCF), на який покладено всю економічну та організаційну діяльність (збір коштів, видавнича та освітня діяльність і ін.). Зі складу IASC були виділені IASB та Міжнародний комітет з інтерпретацій фінансової звітності (International Financial Reporting Interpretations Committee – IFRIC), перетворені в окремі дочірні організації IASCF.

Основним напрямком діяльності IASB є розробка нових міжнародних стандартів бухгалтерської звітності або адаптація існуючих до нової ділової практики. Реорганізація IASC торкнулася і пріоритетів його діяльності. Якщо до реорганізації стандарти орієнтувалися на облік (і називалися International Accounting Standards – IAS), то після реорганізації акцент був зміщений на фінансову звітність (International Financial Reporting Standards – IFRS). До 2009 р. комплекс стандартів IASB становили 37 стандартів, у т.ч. 29 IAS і 8 IFRS.

Розробка та модифікація стандартів здійснюються в рамках складної процедури. Спершу створюється Комітет з підготовки відповідного стандарту. Цей комітет послідовно розробляє кілька проектів стандарту. Розроблений проект обговорюється IASB і наступний проект готується з урахуванням цих зауважень. Останній робочий проект, як правило, публікується у відкритому доступі, щоб усі зацікавлені сторони могли висловити свої пропозиції та зауваження.

Подібна практика дозволяє забезпечити високий рівень опрацювань стандартів IASB. Її зворотним боком є вельми тривалий термін розробки стандартів. Однак у деяких випадках потрібні більш оперативні визначення порядку обліку або відпрацьовування у звітності нових явищ ділової практики. Найчастіше можуть виникати питання, пов'язані з бухгалтерським обліком специфічних і мало поширених явищ, відображення яких в окремому стандарті недоцільно. Для вирішення подібних ситуацій діє IFRIC, норми якого володіють меншим авторитетом ніж стандарти IASB, але з'являються більш оперативно. До 2009 р. діяло кілька десятків різних інтерпретацій IFRIC.

Офіційною мовою публікації стандартів IASB та інтерпретацій IFRIC є англійська. У відповідності з правилами IASCF підставою для діяльності бухгалтерів може служити тільки англійський оригінал стандарту або його офіційний переклад, схвалений IASCF.

Стандарти IASB є значущим чинником розвитку світової фінансової системи в цілому. До 2009 р. понад 100 країн зробили застосування стандартів IASB обов'язковим, дозволили їх застосування поряд із національними стандартами або вели роботу по приведенню національних стандартів у відповідність зі стандартами IASB. Ряд держав (насамперед США і Японія) зберігали національні стандарти бухгалтерського обліку, але і в них поступово розширювалася практика застосування стандартів IASB. Так, у 2007 р. Комісія

з бірж і цінних паперів США прийняла рішення про скасування з 2009 р. вимоги обов'язкового приведення у відповідність із Загальними правилами бухгалтерського обліку США (GAAP), оформленої у відповідності зі стандартами IASB звітності нерезидентів, цінні папери яких обертаються на внутрішньому ринку США. Діє програма співпраці IASB і Ради з бухгалтерських стандартів США, метою якої є зближення стандартів IASB і GAAP.

IASB активно співпрацює з міжнародними організаціями, що регулюють органи (IOSCO, IAIS, IOPS) при розробці стандартів обліку операцій, що відносяться до сфери компетенції даних організацій. Це забезпечує додатковий канал розширення впливу IASB та просування його стандартів у національну практику.

Основним напрямком діяльності IASCF (крім збору коштів та фінансування діяльності IASB і IFRIC) є організація технічної діяльності, пов'язаної з поширенням стандартів IASB. IASCF здійснює видання окремих стандартів, інтерпретацій і їх збірників, здійснює підписку на систематично оновлювані електронні версії стандартів, займається перекладом стандартів на іноземні мови. Крім того, IASCF активно займався освітньою діяльністю, організовуючи як тематичні семінари, так і тривалі курси.

Система управління IASCF істотно відрізняється від управління іншими міжнародними фінансовими організаціями. Фонд є самостійною незалежною організацією, незалежною від засновників. В IASCF немає вищого керівного органу, аналогічного Комітету президентів IOSCO, немає обов'язків по сплаті членських внесків. Вищим керуючим органом IASCF є Правління, яке складається з 22 осіб. При цьому, не менше 6 членів Правління повинні представляти Північну Америку, не менше 6 – Європу і не менше 6 – Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Два члени Правління повинні бути старшими партнерами у великих міжнародних бухгалтерських або аудиторських фірмах. Решта повинні репрезентативно представляти бухгалтерські асоціації, аудиторів, користувачів фінансової звітності, освітні установи, регулюючі органи та міжнародні фінансові організації. Призначення нових членів Правління здійснюється самими членами правління в процесі неформальних консультацій із бухгалтерськими та аудиторськими організаціями і міжнародними фінансовими організаціями. Правління призначає членів IASB та IFRIC.

Важливу роль у діяльності IASCF грає також консультативна рада, до якої входять представники національних та міжнародних організацій, пов'язаних зі сферою бухгалтерського обліку. До Консультативної ради IASCF входить не менше тридцяти членів, що призначаються Правлінням і зображають географічне та галузеве розмаїття користувачів міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Бюджет IASCF в 2007 р. становив понад 16 млн. фунтів стерлінгів. Основним джерелом доходів IASCF (понад 60% доходів) були добровільні пожертвування з боку бухгалтерських та аудиторських компаній, транснаціональних банків і компаній, центральних банків та інших офіційних

органів, галузевих асоціацій (загальною складністю майже 300 надавачів внесків). Крім того, значущим джерелом доходів IASCF була видавнича та освітня діяльність (близько 30% доходів).

З IASCF активно співпрацює ряд інших міжнародних організацій. Найбільш значущою з них є Міжнародна Бухгалтерська федерація (International Federation of Accountants – IFAC), створена в 1977 році. До 2009 р. членами IFAC були понад 150 бухгалтерських асоціацій зі 118 країн. Число членів цих асоціацій перевищує 2,5 млн. чоловік.

Основною функцією IFAC є формування міжнародних стандартів технічної організації бухгалтерської діяльності (аудит, контроль якості, бухгалтерська освіта, професійні кодекси поведінки і ін.). IFAC було випущено кілька десятків спеціалізованих стандартів.

Механізми управління та фінансування IFAC стандартні для міжнародних фінансових органів. Вищим органом IFAC є Загальна рада, що включає представників від усіх організацій-членів і призначає поточне управління. Діяльність IFAC фінансується за рахунок внесків організацій-членів.

Інша міжнародна організація, пов'язана з IASCF – Міжнародний комітет стандартів оцінки (International Valuation Standards Committee – IVSC), заснований в 1981 році. IVSC об'єднує професійні організації більш ніж 40 країн світу. Основний напрямок діяльності IVSC – розробка міжнародних стандартів оцінки фінансових активів, а також сприяння зближенню національних стандартів. За структурою управління і механізмів фінансування IVSC схожа з IFAC.

Міжнародні банківські організації. Історичний розвиток міжнародних організацій, які об'єднують банки, характеризується поступовим розширенням географічних масштабів банківської інтеграції. Зародкові форми банківської інтеграції виникають у формі національних банківських об'єднань, таких як Асоціація британських банків (British Bankers Association - BBA) або Асоціація японських банків (Japan Bankers Association - JBA). Ці асоціації служать базою для більш широкої інтеграції за рахунок об'єднання банківських асоціацій окремих країн у регіональні організації або допуску нерезидента в існуючі асоціації.

До 2009 р. існував ряд міжнародних банківських об'єднань, в число яких входять:

- Асоціація британських банків (BBA);
- Торгово-фінансова банківська асоціація (Bankers Association for Finance and Trade - BAFT);
- Європейська банківська федерація (European Banking Federation - EBF);
- Федерація латиноамериканських банків (Federacion Lati-noamericana de Bancos - FELABAN).

Дві перші організації служать яскравим прикладом міжнародних організацій, що утворилися в результаті розширення національних банківських об'єднань (BAFT була створена навіть як субнаціональна асоціація, яка об'єднує банки декількох штатів США). Вони були засновані

порівняно рано (ВВА – в 1919 р., ВАФТ – в 1921 р.). З часом в число членів цих організацій були допущені і банки-нерезиденти (в ВВА – іноземні банки, здійснюються операції на лондонському фінансовому ринку, в ВАФТ – Банки, пов'язані з іншими членами ВАФТ діловими відносинами). Обидві асоціації характеризуються значною географічною різноманітністю банків-членів (в них присутні банки з переважної більшості регіонів світу) при помірній кількості членів (близько 150 в ВАФТ і близько 200 в ВВА).

Оскільки ці організації об'єднують спільні ділові інтереси банків-членів, діяльність ВВА та ВАФТ пов'язана насамперед із конкретними проектами, які забезпечують розвиток сегментів світового фінансового ринку, на яких представлені їх члени. Приміром, ВВА розраховують індикатор плаваючих ставок LIBOR, найбільш поширену в сучасній світовій практиці процентну ставку. ВАФТ є одним з центрів банківської освіти.

EBF і FELABAN являють собою приклад іншого типу міжнародних банківських організацій. Вони з'явилися порівняно пізно (EBF – в 1961 р., FELABAN – в 1965 р.). Членами цих організацій є не індивідуальні банки, а національні банківські асоціації країн відповідного регіону. Завдяки цьому чисельність банків, які подаються даними організаціями, істотно вища, ніж у ВВА або ВАФТ (близько 5000 в EBF і близько 600 в FELABAN).

Банки, що через національні банківські асоціації входять в EBF і FELABAN, більш однорідні за географічною ознакою. У той же час, в національні асоціації входять як найбільші транснаціональні банки з штаб-квартирами, розташованими у відповідній країні, так і невеликі спеціалізовані банки. У підсумку спільні інтереси банків-членів EBF і FELABAN лежать не стільки в області їх основної діяльності, скільки в області регіональних умов діяльності банків (податкове законодавство, банківський нагляд і ін.). Регіональні банківські об'єднання виступають перш за все в якості лобістів інтересів банківської галузі в державних органах і структурах регіональної інтеграції. Найбільш активно вони співпрацюють з регіональними об'єднаннями регулюючих органів, такими як CESR.

Механізми управління названими вище міжнародними банківськими організаціями в цілому схожі з аналогічними механізмами для міжнародних організацій регулюючих органів. Загальні збори членів організації визначають пріоритети розвитку організації і вибирають орган поточного управління. Основним джерелом фінансування цих організацій є внески країн-членів.

Тривалий час міжнародне банківське співробітництво обмежувалось регіональними чи галузевими банківськими об'єднаннями. Однак в 2004 р. за ініціативою ВВА була заснована Міжнародна банківська федерація (International Banking Federation – IBFed), членами якої стали національні банківські асоціації європейських країн, США, Канади, Австралії та Японії. У країнах, представлених в IBFed, діє близько 18 тис. банків (у т.ч. близько 80% з 1000 найбільших банків світу), які мають більш ніж 275 тис. філій. Сукупний капітал цих банків до 2009 р. перевищив 30 трлн. дол. США.

Не зважаючи на показність членства, вплив IBFed поки невеликий. Банки країн, що входять в неї, розрізняються як за географічною ознакою, так

і за спеціалізацією. Тому єдина значуща область діяльності IBFed в даний час – представлення інтересів банківської галузі в глобальних організаціях (BCBS, IASB). Крім того формування IBFed поки не закінчено. З розвитком Федерації, формуванням її виконавчих, наукових та освітніх підрозділів можна очікувати розширення її сфери діяльності.

Міжнародні страхові організації. Особливістю світового страхового ринку є порівняно складна структура учасників. Крім страхових компаній, важливу роль на ньому грають страхові посередники, компанії по перестраховуванню, ризик-менеджери. Інтереси, цілі та завдання цих учасників не збігаються. Тому одночасно існують глобальні та регіональні організації, що об'єднують різні категорії учасників світового страхового ринку.

Розвиток міжнародного співробітництва між страховими посередниками (брокерами та агентами), а також між компаніями, що діють у сфері ризик-менеджменту, схожий з розвитком співробітництва між банками. На початкових етапах формувалися національні асоціації страхових посередників та ризик-менеджерів. Співробітництво між національними асоціаціями призвело до виникнення регіональних організацій, що їх об'єднують.

Серед регіональних організацій учасників страхового ринку найбільш розвинені європейські організації. Європейська федерація страхових посередників (European Federation of Insurance Intermediaries, відома під французькою аббревіатурою VIPAR), заснована в 1937 р., до 2009 р. об'єднувала 46 національних асоціацій страхових посередників з 31 країн Європи і Середземномор'я, загальна кількість членів яких перевищувала 80 000. Європейська федерація асоціацій ризик-менеджерів (Federation of European Risk Management Associations У міру розвитку FERMA) була заснована в 1974 році. До 2009 р. вона об'єднувала 17 асоціацій ризик-менеджерів з 16 європейських країн. Пізніше аналогічні регіональні організації виникають і в інших регіонах.

У міру інтернаціоналізації світового страхового ринку складаються передумови для співпраці учасників страхового ринку в глобальному масштабі. У 1984 р. FERMA, а також рядом інших регіональних та національних асоціацій ризик-менеджерів, була заснована Міжнародна федерація асоціацій ризик-менеджменту та страхування (International Federation of Risk and Insurance Management Associations – IFRIMA). У 2009 р. членами IFRIMA були 23 національні і регіональні асоціації ризик-менеджерів. У 1999 р. VIPAR і ряд інших регіональних організацій страхових посередників заснували Всесвітню федерацію страхових посередників (World Federation of Insurance Intermediaries – WFII). До 2009 р. WFII об'єднувала (безпосередньо або через регіональні організації) понад 100 національних асоціацій учасників із понад 80 країн.

Як і банківські організації, сформовані за територіальною ознакою, IFRIMA, WFII та пов'язані з ними регіональні організації, виконують передусім політичні функції. Вони послідовно лобюють галузеві інтереси в регіональних і глобальних організаціях (ЄС, IAIS, і ін.). Крім того, ці організації виступають в якості механізму комунікації між учасниками

страхового ринку з різних країн, сприяючи поширенню нових методів фінансового управління і координації політики учасників ринку. Багато хто з цих організацій також надає технічну підтримку організаціям-членам. Вони ведуть бази даних, займаються організацією освітніх програм для персоналу, розробляють моделі оцінки ризиків і ін.

У сфері взаємного і кооперативного страхування міжнародне співробітництво розвивалося іншим чином, тому що спиралося на вже існуючу інфраструктуру кооперативного руху.

Міжнародний кооперативний альянс (International Co-operative Alliance – ICA) був створений в 1895 році. У 1922 р. в рамках ICA був створений Міжнародний страховий комітет (International Insurance Committee). У 1972 р. Комітет виділився з ICA і утворив незалежну організацію – Міжнародну федерацію взаємного і кооперативного страхування (International Cooperative and Mutual Insurance Federation - ICMIF). До 2009 р. членами ICMIF були понад 170 компаній з більш ніж 80 країн.

Поряд з ICMIF існують і чотири регіональні організації компаній взаємного і кооперативного страхування. Однак вони були створені порівняно пізно і за участю ICMIF. Найбільша з них – Європейська асоціація кооперативного та взаємного страхування (Association of European Cooperative and Mutual Insurers – ACEM) була створена в 1978 році, а інші організації були створені ще пізніше. Регіональні організації взаємного і кооперативного страхування не є членами ICMIF. Окремі компанії-члени ICMIF є одночасно членами регіональної організації, відповідної регіону, в якому вони діють.

ICMIF і регіональні організації взаємного і кооперативного страхування виконують ряд функцій. По-перше, вони займаються лобіюванням галузевих інтересів в міжнародних і регіональних організаціях (насамперед у IAIS і європейських організаціях). По-друге, ICMIF представляє своїм членам ряд фінансових послуг, найважливішою з яких є перестраховування. Регулярно здійснюються зустрічі керівників підрозділів по перестраховуванню компаній-членів. На них приймаються рішення про умови надання послуг з перестраховування. Крім того, ICMIF сприяє своїм членам у залученні капіталу.

ICMIF також підтримує ряд проектів з технічної співпраці компаній-членів. В їх число входить ведення спільних баз даних компаній-членів, проведення галузевих досліджень (самостійні дослідження та координування досліджень, що проводяться в компаніях-членах), здійснення програм по підготовці персоналу.

Розвинена інфраструктура страхового ринку (глобальні і регіональні організації) характеризує порівняно специфічні сегменти ринку (взаємне страхування, діяльність страхових посередників). У сфері традиційного страхування (страхування життя і майна на односторонній основі) діє набагато більше число учасників та зберігається істотна специфіка національних ринків. Тому співпраця страхових компаній поки знаходиться на рівні національних асоціацій. Лідерами міжнародного співробітництва страхових компаній стали країни Європи та Латинської Америки.

У 2009 р. діяли лише дві регіональні організації страхових компаній: Міжамериканська федерація страхових компаній (Federation Interamericana de Empresas de Seguros - FIDES), заснована в 1946 році і Європейська федерація страхування і перестрахування (European Insurance and Reinsurance Federation - EIRF), що діє з 1997 року. Глобальних організацій страхових компаній на цьому етапі створено не було.

Крім того, значимим елементом інфраструктури світового страхового ринку залишаються міжнародні страхові організації зі змішаним членством, поряд зі страховими компаніями, включаючи регулюючі органи, національні уряди і ін. До числа цих організацій відноситься Міжнародна асоціація інженерного страхування (International Association of Engineering Insurance – IMIA). IMIA була створена в 1968 р. як міждержавна організація. Пізніше в число членів організації був допущений ряд страхових компаній і компаній з перестрахування. У фінансовій системі Африки певну роль відіграє Африканська страхова організація (African Insurance Organisation – AIO), яка об'єднує страхові компанії, регулюючі органи, освітні центри, національні та регіональні асоціації учасників ринку.

Крім названих вище організацій, діє кілька десятків глобальних і регіональних міжнародних організацій, що пов'язані з окремими сегментами страхової галузі (страхова освіта, актуарні розрахунки, боротьба зі страховими зловживаннями, авіаційне страхування і ін.). Хоча роль кожної окремо взятої організації невелика, в сукупності вони також здійснюють вплив на функціонування світового страхового ринку.

Механізми управління більшості з названих вище організацій схожі з механізмами управління міжнародними банківськими організаціями та організаціями регулюючих органів. Вони засновані на поєднанні загальних зборів компаній-членів, як вищого керуючого органу і виконавчої ради, що призначається загальними зборами, як органу поточного управління. Основним джерелом фінансування цих організацій є внески компаній-членів.

Міжнародні біржові організації. Розвиток міжнародного співробітництва у біржовій сфері багато в чому схожий на розвиток міжнародного співробітництва в сфері кооперативного страхування. Ця співпраця спочатку носила глобальний характер, тому що базувалася на існуючій інфраструктурі Міжнародної торгової палати, яка створила в середині 1930-х рр., Міжнародне бюро по фондовим біржам (International Bureau of Stock Exchanges). Друга світова війна припинила діяльність Бюро.

У 1957 р. ряд європейських бірж поставили питання про відновлення міжбіржової співпраці. До 1961 р. переговори були завершені і Міжнародна федерація фондових бірж (Federation Internationale des Bourses de Valeurs - FIBV) почала роботу. Згодом до Федерації приєднався ряд ф'ючерсних і опціонних бірж і в 2001 р. Федерація змінила назву на Всесвітню федерацію бірж (World Federation of Exchanges - WFE). До 2009 р. WFE об'єднувала 56 бірж, на яких оберталися цінні папери 46 тис. компаній. Сумарна капіталізація цих компаній перевищує 61 трлн. доларів США.

WFE виконує ряд функцій. По-перше, Федерація розробляє галузеві стандарти організації біржової торгівлі, систем біржових розрахунків і пом'якшення наслідків ринкових шоків. Ці стандарти носять рекомендаційний характер, проте в тій чи іншій мірі вони впроваджуються в практику бірж-членів. WFE надає підтримку малим і новим біржам, які діють у відповідності зі стандартами Федерації, що сприяє розвитку нових сегментів біржового ринку і широкому розповсюдженню стандартів WFE.

WFE, як і інші недержавні міжнародні організації займається лобюванням галузевих інтересів. Один з принципів WFE - декларація високої ефективності біржового саморегулювання. Взаємодіючи з національними наглядовими органами та їх міжнародними об'єднаннями (насамперед - IOSCO), Федерація прагне забезпечити максимально можливу роль саморегулювання в загальній системі біржового нагляду і регулювання. Зустрічі ради директорів WFE і технічного комітету IOSCO здійснюються на регулярній основі.

Крім того, WFE активно співпрацює з іншими недержавними міжнародними організаціями, перш за все - IASB, IFAC, ISO. Зокрема, представник WFE входить в консультуючу раду IFAC. Це співробітництво дозволяє забезпечити інтереси організацій-членів при прийнятті міжнародних стандартів.

WFE виконує також ряд інших функцій, пов'язаних зі збором галузевої статистики, організацією освітніх курсів і галузевих конференцій. З 2006 р. Федерація спільно з Міжнародною радою асоціацій учасників ринку цінних паперів (International Council of Securities Associations) реалізує програму «International initiatives for financial and investor education». Навчальні матеріали, розроблені в рамках програми, використовуються багатьма університетами та освітніми центрами. У ряді країн матеріали, розроблені біржами-членами WFE, використовуються і в шкільній освіті.

Регіональні біржові організації створювалися пізніше WFE. Найбільшою з них є Федерація європейських фондових бірж (Federation of European Security Exchanges - FESE), заснована в 1974 р. і об'єднує 42 біржі з країн ЄС, Ісландії, Норвегії та Швейцарії. FESE, як і інші недержавні європейські організації, активно співпрацює з організаціями європейської інтеграції та європейськими об'єднаннями регулюючих органів (насамперед CESR).

FESE і чотири інші регіональні біржові асоціації не є членами WFE. Біржі відповідних регіонів одночасно є членами регіональної організації та WFE, а деякі біржі, які є членами регіональних біржових організацій, не входять в WFE. Крім регіональних біржових об'єднань асоціацією є галузеве біржове об'єднання - Міжнародна асоціація опціонних ринків (International Option Market Association - ЮОМА), заснована в 1983 році. До 2009 р. в ЮОМА входило понад 40 бірж з усіх основних регіонів світу.

Управління WFE, ЮОМА та регіональними біржовими організаціями базується на стандартній схемі, що включає орган стратегічного управління (загальні збори) і призначену ними Раду директорів. Фінансування діяльності

міжнародних біржових організацій здійснюється за рахунок внесків організацій-членів.

Міжнародні пенсійні організацій. Міжнародне співробітництво у сфері недержавного пенсійного страхування відрізняється рядом особливостей, пов'язаних зі специфікою даного сегмента світової фінансової системи. З одного боку, він з'явився порівняно недавно. Число організацій, що діють у даній сфері невелике, у багатьох країнах вони взагалі відсутні. З іншого боку, недержавне пенсійне страхування в перші десятиліття свого розвитку поширювалося переважно в країнах Латинської Америки. У підсумку співробітництво національних асоціацій недержавних пенсійних фондів на перших етапах носило регіональний характер.

Міжнародна федерація адміністраторів пенсійних фондів (Federation International de Administradoras de Fondos de Pensiones - FLAP) спочатку об'єднувала асоціації переважно з латиноамериканських країн. Штаб-квартира FІAP знаходиться в Монтевідео (Уругвай), а основною мовою Федерації є іспанська. У міру поширення систем недержавного пенсійного страхування в інших країнах (насамперед в державах Східної Європи, що створювали систему соціального забезпечення після розпаду інститутів соціалістичної державності) і приєднання недержавних пенсійних асоціацій з цих країн до FLAP, організація набуває глобального характеру. Тим не менш, аж до теперішнього часу, FLAP зберігає риси регіональної організації. Із 22 членів FІAP, 16 представляють країни Латинської Америки і Карибського басейну. Відповідно до статуту FLAP, з чотирьох віце-президентів FLAP один повинен представляти країну Mercosur, другий - країну спільноти Андських держав, третій - країну Центральної Америки або Карибського басейну.

Поєднання елементів глобальної та регіональної організації FLAP мало відрізняється від організацій банківської або страхової співпраці. Він також об'єднує не самі недержавні пенсійні фонди, а національні асоціації пенсійного фондів. Основними напрямками діяльності FІAP є лобіювання інтересів сфери недержавного пенсійного страхування в міжнародних і регіональних організаціях, підтримка національних асоціацій пенсійних фондів, а також надання технічної допомоги своїм членам (підготовка персоналу, наукові дослідження в галузі недержавного пенсійного страхування, аналіз кон'юнктури світового ринку пенсійного страхування). Крім того, FІAP активно пропагує ідеї лібералізації сфери пенсійного забезпечення та запровадження недержавного пенсійного страхування.

Вищим керуючим органом FІAP є Загальні збори, що включають по одному представнику від кожної асоціації-члена. Механізм голосування в Загальних зборах поєднує елементи «принципу акціонерного товариства» та принципу рівноправності членів. Національні пенсійні асоціації можуть входити до FІAP з повним («клас А») або обмеженим («клас В») членством. Члени класу А сплачують членські внески в повному обсязі і мають три голоси у Загальних зборах. Члени класу В звільнені від сплати частини членського внеску, але мають тільки один голос. Загальні збори обирають Раду директорів, що складається з Президента і чотирьох віце-президентів, які

представляють окремі регіони. Рада директорів здійснює поточне управління діяльністю FLAP. Фінансування FIAP здійснюється за рахунок внесків членів.

На даний момент FLAP є єдиною значущою міжнародною пенсійною організацією. Інші організації пов'язані зі специфічними сегментами пенсійної галузі (освіта, статистика, дослідження) і істотно не впливають на світову фінансову систему.

Міжнародні організації учасників ринку. Недержавні організації, про які говорилося вище, об'єднують організації, що формують інфраструктуру національних і світового фінансових ринків. Однак учасники ринку - інвестори, позичальники, хеджери, арбітражери та спекулянти також мають певні спільні інтереси. Цим обумовлено виникнення численних об'єднань учасників окремих сегментів світового фінансового ринку (боргового, фондового, валютного і ін.).

Операції на кожному із сегментів світового фінансового ринку мають свою специфіку, що позначається в особливостях організацій учасників даного сегменту ринку. Однак загальний характер діяльності цих організацій і закономірності їх розвитку в цілому порівняно близькі. Тому спершу варто дати характеристику Міжнародній асоціації учасників ринку капіталу (International Capital Market Association - ICMA), в якій найбільш яскраво проявилися особливості та тенденції розвитку міжнародних організацій учасників ринку. Після цього буде дана коротка характеристика інших організацій.

У 1969 р. група дилерів ринку облігацій (банків і брокерських фірм) заснувала Асоціацію міжнародних дилерів ринку облігацій (Association of International Bond Dealers - AIBD). З розвитком фінансових ринків, широким впровадженням інноваційних фондових інструментів (ноти, конвертовані цінні папери, індексовані облігації і ін.), а також із конвергенцією фондового та боргового ринку розширювалася сфера діяльності облігаційних дилерів. Відображаючи ці зміни, в 1991 році AIBD отримала нову назву - Міжнародна асоціація учасників ринку цінних паперів (International Securities Market Association - ISMA). У 2005 р. ISMA об'єдналася з міжнародною асоціацією учасників первинного ринку цінних паперів (International Primary Market Association - IPMA) і отримала свою сучасну назву.

До 2009 р. ICMA була об'єднанням більше 400 організацій з 50 країн світу (включаючи всі основні країни міжнародні фінансові центри). Члени ICMA характеризувалися не тільки географічною, але й галузевою диверсифікацією. В їх число входили банки, компанії довірчого управління активами, дилери і організатори торгів. Функції ICMA багато в чому схожі з функціями міжнародних банківських чи біржових об'єднань. По-перше, ICMA лобіює інтереси учасників ринку цінних паперів в національних і наднаціональних регулюючих органах. ICMA є афілійованим членом IOSCO та членом Консультативної ради IOSCO, що дозволяє Асоціації брати активну участь в розробці і впровадженні стандартів регулювання ринку цінних паперів. У ряді країн ICMA має повний статус саморегулюючої організації або

організації біржового типу, що дозволяє їй безпосередньо співпрацювати з національними регулюючими органами.

Як і багато інших недержавних міжнародних організацій, ІСМА займається розробкою власних стандартів і організацією профільної освіти. Однак у випадку з ІСМА ці напрямки діяльності є більш інституціоналізованими.

Дотримання стандартів ІСМА, що відносяться до здійснення угод, страхування ризиків та забезпечення інформаційної прозорості організацій обов'язково для членів Асоціації. Освітні програми ІСМА стандартизовані і передбачають видачу сертифіката після їх успішного завершення. У багатьох галузях володіння освітнім сертифікатом ІСМА є важливим чинником успішного кар'єрного зростання. Крім того, ІСМА надає ряд послуг своїм членам. До їх числа відносять інформаційні послуги (ІСМА веде оновлювані на щоденній основі бази даних про більш ніж 120 тисяч цінних паперів, що обертаються на міжнародному ринку). ІСМА забезпечує також функціонування систем торгового обліку TRAX і TRAX2, які дозволяють мінімізувати операційні ризики учасників ринку.

Механізми управління ІСМА схожі з аналогічними механізмами інших недержавних міжнародних організацій. Загальні збори організацій-членів визначають стратегічні напрямки роботи Асоціації і призначають Раду ІСМА. Рада доповнюється Консультативною Радою, яка об'єднує експертів з різних аспектів функціонування світового фондового ринку. Раді ІСМА підпорядковані численні виконавчі структури ІСМА: 12 регіональних комітетів, які об'єднують уповноважені організації відповідного регіону, а також галузеві комітети (з первинного ринку, вторинного ринку, ринку комерційних європаперів і ін.).

Крім того, на базі ІСМА були створені дві дочірні структури: Міжнародна рада по РЕПО (International Repo Council - IRC) і Рада маркет-мейкерів (Council of Reporting Dealers - CRD). Ці ради об'єднують учасників ринку РЕПО і маркет-мейкерів, які діють у відповідності зі стандартами ІСМА, і здійснюють координацію їх діяльності.

Крім ІСМА існує низка інших впливових міжнародних організацій учасників ринку, до числа яких відносять:

- Асоціацію учасників фінансового ринку (Financial Market Association - AFI);
- Асоціацію учасників фондових і фінансових ринків (Securities Industry and Financial Markets Association - SIFMA);
- Асоціацію учасників позичкового ринку (Loan Market Association - LMA);
- Міжнародну асоціацію свопів і деривативів (International Swaps and Derivatives Association - ISDA);
- Асоціацію учасників ф'ючерсного і опціонного ринку (Futures and Option Association - FOA).

Більшість з цих організацій спочатку були створені як вузькоспеціалізовані, але з розвитком світового фінансового ринку набували

більш універсального характеру. SIFMA виникла в результаті об'єднання Асоціації фондового ринку (Securities Industry Association) та Асоціації ринку облігацій (Bond Market Association). АСІ спочатку об'єднувала лише учасників валютного ринку, а в подальшому розширила сферу діяльності. Результатом подібного розширення стало часткове перекриття сфер компетенції окремих організацій та активізація співпраці між ними. Однією з форм співпраці є створення координаційних органів, таких як Глобальна рада з питань ринків капіталу (Global Capital Markets Board), яка була створена ICMA, ISDA і SIFMA. Поки роль таких організацій невелика, але в перспективі вони можуть стати ядром для наступної хвилі злиттів міжнародних організацій учасників ринку.

Функції міжнародних організацій учасників ринку в цілому збігаються з функціями ICMA, хоча окремі організації мають свою специфіку. Приміром, LMA, яка об'єднує учасників вторинного ринку позик (тобто сегмента ринку, який не одержав достатнього законодавчого регулювання), орієнтована насамперед на діяльність, пов'язану з установкою стандартів. LMA розробила декілька десятків стандартних форм угод про здійснення операцій на вторинному ринку позик, в т.ч. адаптованих до фінансового права окремих країн та ісламського фінансового права.

FOA найбільшою мірою реалізує функцію лобіювання галузевих інтересів. Вона не тільки активно співпрацює з регіональними та національними регулюючими органами, але і є найактивнішим учасником руху за уніфікацію фінансового законодавства ЄС та США. За участю FOA було створено європейсько-американську коаліцію фінансового регулювання (EU / US Coalition of Financial Regulation), до якої в подальшому приєдналися ICMA і ряд національних галузевих асоціацій. З галузевим утворенням найбільшою мірою пов'язана АСІ. В рамках Асоціації функціонує Комітет з освіти, зайнятий затвердженням стандартних навчальних програм, підготовкою навчальних матеріалів, організацією навчальних курсів. Комітет проводить іспити, за результатами яких видаються сертифікати та дипломи. Виконують ці організації й інші функції. Найбільш яскравим прикладом цього є АСІ, за організаційної підтримки якої здійснюється розрахунок ставки EURIBOR (індикатор плаваючих процентних ставок європейського ринку, аналог лондонського LIBOR). Названі вище міжнародні організації учасників ринку засновані на індивідуальному, а не колективному членстві (тобто їх членами є окремі учасники ринку, а не національні асоціації). Структура управління більшістю цих організацій аналогічна структурі управління ICMA: Загальні збори, які призначають Раду директорів і численні галузеві та регіональні комітети, підпорядковані останньому.

Ряд сегментів світового фінансового ринку поки розвинений обмежено. Умови для міжнародного співробітництва учасників цих сегментів ринку поки не сформувалися в повній мірі. Міжнародні організації учасників цих сегментів ринку носять регіональний (переважно європейський) характер. Як приклад таких організацій можна назвати Європейську федерацію ринку

заставних (European Mortgage Federation - EMF) і Європейську раду забезпечених облігацій (European Covered Bond Council).

Міжнародна торгова палата. Значущим елементом фінансової інфраструктури сучасної глобальної економіки є Міжнародна торгова палата (МТП, International Chamber of Commerce - ICC), одна з найстаріших (вона була створена в 1919 році) недержавних міжнародних організацій. До 2009 р. членами МТП (безпосередньо або через національні асоціації, які є членами МТП) було кілька тисяч банків, торговельних і виробничих компаній більш ніж з 120 країн світу.

МТП, що представляє інтереси підприємств приватного сектора, пов'язаних з міжнародними торговельними операціями, володіє значним політичним впливом. Представники МТП на рівні з представниками національних урядів брали участь в комісіях з репарацій та військових боргів після Першої світової війни. МТП володіє статусом партнера ООН, активно співпрацює з національними урядами та міжнародними організаціями.

У другій половині ХХ століття у зв'язку з появою інших великих недержавних міжнародних організацій вплив МТП дещо зменшився, але він залишається значним. Сьогодні сферою компетенції МТП є міжнародна торгівля. Регулювання фінансової сфери здійснюється МТП лише в тій мірі, в якій фінансові відносини пов'язані з торговими операціями (торгівельне кредитування, страхування вантажів, торгові розрахунки і ін.). Однак у силу загального значного впливу МТП, вона є значимим елементом і міжнародної фінансової інфраструктури.

Вплив МТП у фінансовій сфері пов'язаний насамперед із діяльністю Палати, спрямованої на встановлення стандартів. Зокрема, МТП розробила стандартні умови зовнішньоторговельного контракту (стандарт Incoterms), що визначають порядок розрахунків при експортно-імпорتنих операціях і страхування вантажів. Ці стандарти, що дозволяють мінімізувати правові витрати експортерів та імпортерів, стали загальноприйнятою діловою практикою. До фінансової сфери належать також такі стандарти МТП, як Уніфікована практика документарних акредитивів (стандарт UCP 600) та Стандартні правила по гарантіях. Крім того, до складу МТП входить ряд спеціалізованих структур, які так чи інакше впливають на фінансову сферу. Міжнародний арбітражний суд (International Court of Arbitration) займається врегулюванням суперечок між учасниками міжнародних торгових операцій, в т.ч. і з фінансових питань. Бюро фінансових розслідувань МТП (ICC Financial Investigation Bureau) займається запобіганням фінансовому шахрайству у зовнішньоторговельних угодах.

Механізм управління МТП в цілому схожий з аналогічними механізмами інших недержавних міжнародних організацій. Рада, що представляє всі організації-члени, призначає Виконуючий комітет, якому, у свою чергу, підпорядковані регіональні та галузеві комісії (в т.ч. Комісія з банківської справи та Комісія з фінансових послуг).

Міжнародні професійні організації. Певну роль у розвитку сучасної інфраструктури світових фінансів відіграють також міжнародні професійні

організації, що об'єднують фізичних осіб, віднесених до визначеної професії (аудитори, бухгалтери, фінансові менеджери і ін.). Найбільш помітними з міжнародних професійних організацій є:

- Інститут внутрішніх аудиторів (Institute of Internal Auditors- ІІА);
- Інститут фінансових бухгалтерів (Institute of Financial Accountants - ІФА);
- Американська академія фінансового менеджменту (American Academy of Financial Management - ААФМ);
- Американська асоціація оцінювачів (American Evaluation Association - АЕА);
- Європейська федерація товариств фінансових аналітиків (European Fédération of Financial Analysts Societies - EFFAS).

Ці організації мають порівняно тривалу історію (найстарша з них - ІФА - була заснована в 1916 році) і характеризуються значним та географічно диверсифікованим членством (наприклад, в ІІА входить більше 120 тисяч чоловік).

Основним напрямком діяльності професійних організацій є обмін професійним досвідом. В рамках професійних організацій організуються різні форуми, конференції, семінари, що сприяють широкому розповсюдженню професійної практики, що довело свою ефективність. Ряд професійних організацій займається також організацією професійної освіти. Найбільш поширена форма освітніх програм - курси підвищення кваліфікації та спеціалізовані семінари. Однак окремі організації, зокрема ААРМ, здійснюють і повноцінну професійну підготовку. І саме завдяки діяльності професійних організацій вдалі галузеві стандарти та рішення поширюються оперативніше, ніж через канали міжнародних галузевих організацій (банківських, страхових і ін.).

5.2. СПІВТОВАРИСТВО ВСЕСВІТНІХ МІЖБАНКІВСЬКИХ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Важливим елементом сучасної фінансової інфраструктури є міжнародні платіжні і розрахункові системи. Особливе місце серед них займає система SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication - Товариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій). У 1973 р. ця система була заснована 239-ма банками з 15 країн. До 1977 р., коли ця система почала функціонувати, її членами були вже 518 банків з 22 країн. До 2009 р. загальне число банків-членів SWIFT перевищила 8 тисяч, які представляли понад 200 країн.

SWIFT не є платіжною системою у вузькому розумінні, а являє собою механізм обміну інформацією по високонадійних захищених каналах (за офіційними оцінками SWIFT ймовірність збою в роботі системи становить менше 0,001%). Ці повідомлення можуть містити будь-яку інформацію – вказівку банку-кореспонденту переказати кошти на певний рахунок, пропозицію здійснити операцію з валютою, цінними паперами, коштовними

металами або похідними фінансовими інструментами, згоду на вчинення правочину або зустрічну пропозицію і ін. В рамках системи SWIFT визначені стандартні форми повідомлень для кожного етапу узгодження умов конверсійної, торговельної, кредитної або депозитної угоди, що дозволяє оперативно здійснювати міжнародні фінансові операції. SWIFT не несе зобов'язань по виконанню угод між учасниками системи. Здійснення операцій визначається діловою практикою та укладеними між учасниками договорами (про кореспондентське обслуговування, відкриття кредитної лінії і ін.). З середини 2007 р. функціонує також система SWIFT Mail, що забезпечує обмін повідомленнями довільної форми.

Інтенсивність обміну повідомленнями в системі SWIFT стійко зростає. У 2008 р. вона перевищувала 15 млн. повідомлень в день. По ряду оцінок загальний обсяг операцій, що проводяться через SWIFT, перевищував 6 трлн. дол. США в день. За оцінками SWIFT через цю систему здійснюються більше 60% загальносвітового обсягу клірингових розрахунків. Індивідуальний ідентифікатор банку-члена SWIFT став широко застосовуватися у світовій практиці для ідентифікації учасників фінансових операцій і за межами системи SWIFT. У підсумку Міжнародна організація по стандартизації (International Organization for Standardization – ISO) затвердила розроблену SWIFT систему ідентифікаторів в якості міжнародного стандарту банківських кодів, закріпивши за SWIFT роль реєстратора нових кодів.

Система SWIFT на безкоштовній основі ліцензує стандарти оформлення повідомлень для будь-яких третіх осіб. Це забезпечило появу великого спеціалізованого програмного забезпечення, адаптованого для вирішення конкретних завдань. Можливість вибору різних програмних рішень стала одним з чинників широкого розповсюдження системи SWIFT.

Іншим фактором став той факт, що система SWIFT за своєю юридичною формою не є платіжною системою і тому не підпадає під регулювання центральних банків. Це дозволило їй розвиватися більш гнучко і незалежно, пропонуючи більш широкий спектр послуг. Природно, що в умовах зростаючої ролі SWIFT для функціонування світової фінансової системи, центральні банки не могли залишити її без адекватного контролю. Основні функції контролю покладено на Національний Банк Бельгії (НББ), тому штаб-квартира SWIFT розміщена в Брюсселі і керується бельгійським законодавством. Між НББ і SWIFT укладено угоду про нагляд за надійністю та захищеністю інфраструктури SWIFT, методах страхування операційних і правових ризиків і ін. Центральні банки інших країн можуть брати участь у контролі за діяльністю SWIFT за посередництва НББ.

У 2006 р. комісія експертів ЄС оприлюднила результати розслідування діяльності SWIFT, згідно з якими SWIFT після подій 11 вересня 2001 р. під тиском міністерства фінансів США погодилося надавати владі США дані про операції, що проводяться через систему (під офіційним приводом боротьби з міжнародним тероризмом). При цьому SWIFT не повідомив НББ про порушення таємниці операцій. Хоча цей інцидент дещо підрвав довіру до

SWIFT, система зберігає домінуючу роль на ринку міжбанківських комунікацій.

SWIFT заснована відповідно до законів Бельгії та є закритим акціонерним товариством. Вищим органом SWIFT є Рада директорів, що обирається акціонерами SWIFT (банками-учасниками системи). Рада директорів визначає стратегічні напрями розвитку системи і призначає Виконавчого директора, який з главами семи департаментів SWIFT (маркетингового, банківських операцій, цінних паперів, інформаційних технологій і ін.) утворюють Тимчасову виконавчу групу, яка здійснює поточне управління діяльністю SWIFT. У підпорядкуванні SWIFT є декілька дочірніх структур, що функціонують в окремих країнах. Базовим джерелом капіталу SWIFT є внески банків-членів. Однак основним джерелом фінансування діяльності SWIFT є збори за передачу повідомлень. Крім того, SWIFT отримують певний дохід від реалізації спеціалізованого програмного забезпечення і надання освітніх послуг.

Система SWIFT служить основою для більш ніж 50 національних платіжних систем, а також ряду міжнародних розрахункових систем, найбільш відомою з яких є європейська система TARGET (Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system - Транс'європейський автоматична система розрахунків і перерахувань у реальному часі), яка об'єднує платіжні системи країн Єврозони і низки інших країн ЄС.

Система SWIFT є ще одним прикладом витіснення національних фінансових стандартів міжнародними. Хоча в багатьох країнах існують національні платіжні системи, в останні роки система SWIFT широко використовується не тільки для міжнародних розрахунків, але і для операцій на внутрішніх ринках розвинутих країн.

5.3. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ ІНСТИТУЦІЙНІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Об'єднуючи державні органи або компанії з різних країн, міжнародні організації, що впливає з аналізу попередніх розділів, впливають на характер розвитку міжнародних фінансів і визначають їх структуру. Ці організації є специфічною формою міжнародної фінансової інфраструктури та зазвичай, не мають аналогів у національних фінансових системах.

Поряд з ними існує й інший сегмент міжнародної фінансової інфраструктури – транснаціональні фінансові організації (банки, біржі, страхові компанії, рейтингові агентства). На ці організації припадає переважна частина транснаціонального руху капіталу та операцій на міжнародному валютному, фондовому та кредитному ринках.

Більшість транснаціональних фінансових організацій являється результатом експансії національних банків і компаній на іноземних ринках. Ці організації за своїми функціями, напрямом діяльності, механізмом формування капіталу і структурою управління майже не відрізняються від аналогічних організацій, що діють на внутрішньому ринку. Тим не менше, ці

організації поступово набувають міжнародної специфіки і впливають на розвиток міжнародних фінансових відносин.

Транснаціональні інформаційні агентства. У найбільшій мірі міжнародна специфіка проявляється в діяльності інформаційних агентств, що забезпечують учасників світового фінансового ринку інформацією, необхідною для здійснення поточних операцій і розробки фінансової стратегії. У цих агентствах з'являється новий напрям діяльності, який є відсутнім у агентствах, що обмежують свою діяльність національним ринком. Це – збір, узагальнення та публікація інформації про специфіку окремих країн (ризиків країни, пов'язані з політичними і правовими факторами, специфіка кон'юнктури внутрішніх ринків і ін.).

Найбільш яскраво проявляється цей напрямок в діяльності рейтингових агентств, що спеціалізуються на визначенні інвестиційних рейтингів окремих позичальників (національних урядів, компаній, банків). Найбільш впливовими транснаціональними рейтинговими агентствами в останні десятиліття є:

- Standard & Poor's (S & P);
- Moody's;
- Fitch Ratings.

Всі три агентства були створені на початку ХХ століття і спочатку були орієнтовані на обслуговування фінансового ринку США. У міру зміцнення зв'язків між національними фінансовими ринками діяльність цих агентств поступово набувала міжнародного характеру, який найбільшим чином проявляється у Fitch Ratings, що в 1997 році об'єдналося з лондонським агентством IBCA Limited і входить до складу французького холдингу Fimalac.

Інвестиційні рейтинги, що визначаються цими агентствами, являють собою агрегатний показник ризикованості інвестицій в зобов'язання даного позичальника, що відображає всю сукупність ризиків (правових, економічних, кліматичних, політичних, і ін.). Як правило, розраховується кілька рейтингів для різних типів зобов'язань позичальника (короткострокових, довгострокових, в національній та іноземній валюті і ін.), іноді окремий рейтинг присвячується конкретному цінному паперу. До 2007 р. загальне число рейтингів, що розраховуються транснаціональними рейтинговими агентствами, перевищувало 100 тисяч.

Інвестиційні рейтинги цих агентств виражаються у формі буквено-числових кодів, причому кожне агентство використовує свою систему кодування інвестиційних рейтингів. Наприклад, найбільш надійні короткострокові активи в градації агентства Standard & Poor's позначаються як "A-1", в градації агентства Moody's – "P-1", а в градації агентства Fitch – "F1 +".

Особливу роль відіграють незалежні кредитні рейтинги, розроблені цими агентствами для національних урядів. У відповідності з усталеною практикою, уряд вважається найбільш надійним національним позичальником. Компанії, регіональні та муніципальні позичальники не можуть отримати інвестиційний рейтинг, що перевищує рейтинг національного уряду. Тому

зміна незалежного кредитного рейтингу, як правило, тягне за собою масштабний перегляд рейтингів позичальників з відповідної країни.

У багатьох країнах за цими агентствами закріплений офіційний статус. Рейтинги, що встановлюються цими агентствами, беруться до уваги при розрахунку нормативів ризику, власного капіталу, визначенні кола активів, у які можуть вкладати пенсійні кошти та пайові фонди і ін. Крім того, широкі маси непрофесійних інвесторів, які грають все більшу роль в функціонуванні сучасного світового фінансового ринку, схильні орієнтуватися на агрегатні показники, найважливішим з яких є інвестиційні рейтинги.

Внаслідок цього дії рейтингових агентств мають суттєвий вплив на кон'юнктуру світового фінансового ринку і транснаціональний рух капіталу. Підвищення кредитного рейтингу емітента веде до зростання попиту на його цінні папери, підвищення ефективності їх котирувань і зниження вартості його нових запозичень. Як правило, особливо значні наслідки має підвищення незалежного кредитного рейтингу, що веде до масштабного припливу капіталу у відповідну країну (в т.ч. у формі прямих інвестицій) і підвищенню курсу її валюти. Зниження інвестиційного рейтингу викликає протилежні наслідки.

Крім інвестиційних рейтингів, рейтингові агентства також визначають інші рейтинги. Наприклад, Standard & Poor's розраховує рейтинги корпоративного управління і спеціалізовані внутрішньодержавні рейтинги (наприклад, для компаній Росії і Казахстану). Fitch Ratings розраховує спеціальні рейтинги для виробничих фінансових інструментів.

У період глобальної фінансової кризи 2007-2009 рр., міжнародні рейтингові агентства піддавалися жорсткій критиці, оскільки ряд фінансових інструментів, зобов'язання за якими не були виконані, перш за все – численні випуски облігацій, забезпечених активами, (Collateralized debt obligation – CDO) отримав від цих агентств високі кредитні рейтинги (аж до вищого рейтингу AAA), внаслідок чого інвестори здійснили масштабні інвестиції в ці інструменти. Незважаючи на підриг довіри до рейтингових агентств, поки вони зберігають домінуюче становище на ринку рейтингових послуг, тому що у них немає конкурентів відповідного масштабу.

Інвестиційні рейтинги є зручним інструментом для непрофесійного аналізу або поверхневої оцінки значних обсягів інформації. Однак професійні учасники фондового ринку потребують більш детальної інформації. Наданням такої інформації займаються інформаційні агентства у вузькому значенні цього слова. Тривалий час на світовому ринку домінувало транснаціональне інформаційне агентство Reuters, засноване в 1851 році. Однак у 1981 р. було засновано інформаційне агентство Bloomberg L. R, яке в короткий термін зайняло лідируючі позиції на ринку фінансової інформації.

Транснаціональні інформаційні агентства здійснюють збір і поширення новин, інформації про фінансові показники компаній, кон'юнктуру фінансових ринків. Ця діяльність покращує інформаційну прозорість світового фінансового ринку, збільшує еластичність попиту і пропозиції, сприяє більш активному просуванню інвесторів з одних країн на ринки інших.

Основним каналом розповсюдження даних транснаціональними інформаційними агентствами є електронні інформаційні системи. Ці системи використовуються учасниками ринку також для публікації відкритих оферт на вчинення угод на позабіржовому валютному, фондовому і грошовому ринках. На основі цих даних розраховуються середні котирування, що також публікуються в інформаційних системах. Завдяки цьому підвищується інформаційна прозорість позабіржового сегмента світового фінансового ринку.

Транснаціональні інформаційні агентства становлять значний сегмент світової економіки. Їх клієнтська база нараховує сотні тисяч компаній і фізичних осіб, а річний оборот інформаційних послуг у фінансовій сфері складає десятки мільярдів доларів США. Поширювана через інформаційні агентства інформація впливає на поведінку учасників ринку.

В останні роки неодноразово спостерігалися масштабні коливання котирувань цінних паперів і валютних курсів після надходження інформації, що потім виявлялася непідтвердженою. Особливо значущим був цей фактор у період глобальної фінансової кризи 2007-2008 рр., коли учасники ринку були особливо схильні до панічних настроїв.

Транснаціональні банки. Значущим елементом міжнародної фінансової інфраструктури є транснаціональні банки, які здійснюють свої операції в різних країнах. Оскільки в багатьох країнах законодавчо заборонено відкриття прямих філій іноземних банків, правильніше говорити про транснаціональні банківські групи, що включають материнський банк і численні дочірні банки, розташовані в різних державах.

За масштабами діяльності найбільші транснаціональні банки порівнюють з багатьма державами. Наприклад, річний оборот операцій банківської групи Citigroup перевищує 150 млрд. дол США, а загальна вартість контрольованих групою активів – 2 трлн. доларів. Ця група має в своєму розпорядженні філії та дочірні банки більш ніж в 100 країнах світу, а її персонал складає близько 300 тис. чоловік. Порівняльними цифрами характеризується масштаб діяльності інших транснаціональних банків (JPMorgan Chase, BNP Paribas, Deutsche Bank, і ін.).

Транснаціональні банки виконують ті ж функції, що і банки, які діють на національних фінансових ринках. Вони є інституційними посередниками, що мобілізують кошти мільйонів клієнтів (у формі термінових депозитів, поточних рахунків, фондів довірчого управління), консолідують їх та інвестують в різні активи. Крім того, банки надають своїм клієнтам широкий спектр послуг – від платіжного обслуговування до консалтингових послуг. Тим не менш, транснаціональний характер діяльності цих банків обумовлює специфічні особливості їх діяльності та впливу на міжнародні фінанси.

Більшість транснаціональних банків проводить політику активної експансії. Вони намагаються закріпитися на ринках більшості країн світу через свої філії або дочірні банки. Це веде до розмивання національних фінансових систем. Ряд країн внаслідок експансії транснаціональних банків майже позбувся національної банківської системи. Всі великі банки, що діють

в цих країнах, входять в транснаціональні банківські групи. Внаслідок цього обмежуються можливості центральних банків проводити грошово-кредитну політику.

У тих випадках, коли країна має досить сильну національну банківську систему або проводить політику обмеження присутності банків-нерезидентів на внутрішньому ринку, транснаціональні банки конкурують з банками, що діють на внутрішньому фінансовому ринку країни. Ця конкуренція сприяє розвитку національних банків, впровадженню нових послуг і технологій, зниженню цін на банківські послуги. Через мережу філій і дочірніх банків транснаціональних банків нові фінансові технології переносяться на внутрішні ринки інших країн. Таким чином, діяльність транснаціональних банків сприяє прискореному розвитку світової банківської системи в цілому.

Транснаціональні банки сприяють розширенню економічних зв'язків між країнами і прискоренню процесу глобалізації світової економіки. Це забезпечується за рахунок перетікання капіталу всередині транснаціональної банківської групи, спрощення операцій між клієнтами одного банку з різних країн, підвищення інформаційної прозорості світового ринку. Особливо значимою є діяльність транснаціональних банків для розвитку міжнародного первинного ринку цінних паперів. Як правило, саме транснаціональні банки виступають в якості організаторів розміщення облігацій своїх клієнтів на світовому ринку. Серед своїх клієнтів (а клієнтська база найбільших транснаціональних банків складає десятки мільйонів підприємств і приватних осіб) вони можуть знайти потенційних інвесторів.

Активізація міжнародних економічних відносин завдяки діяльності транснаціональних банків носить нерівномірний характер. Незважаючи на міжнародний характер своєї діяльності, транснаціональні банківські групи, як правило, найбільш тісно пов'язані з країною, в якій розташований материнський банк. Вони спеціалізуються на обслуговуванні клієнтів, співпрацюючи з контрагентами даної країни. Наприклад, Deutsche Bank орієнтований насамперед на обслуговування іноземних філіалів німецьких компаній, їх дочірніх структур, а також компаній, що торгують з Німеччиною. Схожим чином французький банк Société Generale в значній мірі обслуговує зовнішньоекономічні зв'язки Франції. Таким чином, транснаціональні банки не тільки зміцнюють міжнародні економічні зв'язки, а й формують структуру цих зв'язків.

Зростаюча мобільність капіталу у світовій фінансовій системі, пов'язана із збільшенням ролі транснаціональних банків, стала одним з чинників переносу фінансової нестабільності між країнами. Наприклад, в 2007 і 2008 рр., неодноразово великі транснаціональні банки для покриття розривів ліквідності залучали кошти своїх філій і дочірніх банків. Внаслідок цього, на внутрішніх ринках країн, в яких розташовані ці філії, також виникав дефіцит ліквідності. Таким чином, операції транснаціональних банків можуть посилювати дестабілізаційні процеси у світовій економіці.

Глобальна фінансова криза 2007-2009 рр., завдала величезних збитків транснаціональним банкам. Втрати через невиконання своїх зобов'язань

кредиторами і падіння котирувань цінних паперів склали десятки мільярдів доларів США. Ряд найбільших транснаціональних банків виявився на межі банкрутства або був націоналізований. Згадувана раніше Citigroup була врятована від банкрутства лише завдяки безпрецедентним заходам Федеральної резервної системи США (у 2008 р. Citigroup були надані кошти загальним обсягом понад 50 млрд. дол США). Безумовно, ці події вплинуть на структуру світової банківської системи, але поки не можна з усією визначеністю оцінити характер цього впливу.

Транснаціональні біржі. Біржі є значущим елементом сучасного світового фінансового ринку. Обсяги операцій на біржах істотно нижчі, ніж на позабіржовому сегменті ринку. Однак завдяки своїй інформаційній прозорості, стандартним контрактам, механізмам захисту угод, вплив біржового сегменту світового фінансового ринку є не менш значним, ніж позабіржового.

Специфіка, пов'язана з міжнародним характером операцій сучасних бірж, проявляється не надто яскраво. Інтернаціоналізація бірж проявляється лише в допуску до торгів на них більш широкого набору інструментів і все більш широкого кола учасників.

Глобалізація світової економіки, зближення національних фінансових ринків і посилення конкуренції з позабіржовими електронними торговими системами призвела до хвилі злиттів і поглинань в біржовому секторі. Найбільшою біржею світу в 2009 р. була біржа NYSE Euronext, що утворилася в 2007 р. в результаті злиття Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) з європейською біржею Euronext. Euronext, яка в свою чергу, була утворена злиттям п'яти великих європейських бірж (включаючи Лондонську строкову біржу LIFFE – провідну торгову площадку світового термінового біржового ринку). Сукупна капіталізація цінних паперів, що обертаються на цій біржі, становить понад 20 трлн. дол., що перевищує сумарну капіталізацію 6 найбільших після NYSE Euronext бірж світу.

Природним результатом злиття в біржовому секторі є злиття списків торгових активів і клієнтської бази та придбання цими біржами транснаціонального характеру. В останні роки був також створений ряд бірж, що мають міжнародний характер і орієнтовані на обслуговування міжнародних угод. До їх числа відносяться Латиноамериканська міжнародна фінансова біржа (Latin American International Financial Exchange – LAIFEX), створена в 2007 р., і Міжконтинентальна біржа (Intercontinental Exchange – ICE), що почала роботу в 2000 році.

Однак вплив транснаціональних бірж на розвиток світових фінансів поки невеликий. Операції на цих біржах певною мірою сприяють поширенню уніфікованих стандартів звітності і ділових практик (зокрема, стандартів бухгалтерського обліку, що розробляються IASB). Проте в цілому транснаціональні біржі залишаються торговими майданчиками, що не мають суттєвого впливу на характер здійснюваних операцій.

Контрольні запитання

1. Міжнародні організації недержавних структур та їх роль у формуванні МЕН.
2. Недержавні міжнародні інституції та їх вплив на формування нових стандартів та правил, що використовуються в сучасних МЕН.
3. Провідні недержавні інституції як суб'єкти мережевої економіки (Співтовариство всесвітніх міжбанківських телекомунікацій).
4. Транснаціональні інституції та їх вплив на МЕН.
5. Легальні недержавні світові інституції та їх вплив на міжнародну економічну політику.
6. Вплив ТНК на глобальні економічні процеси та на міжнародну економічну політику.
7. Багатонаціональні компанії та банки як інституційні організації, що впливають на міжнародну економічну політику.
8. Міжнародні професійні організації і формування рекомендацій та стандартів як складової МЕН.
9. Вплив міжнародних фінансових та економічних криз на діяльність міжнародних організацій недержавних структур.
10. Зростаюча мобільність капіталу у світовій фінансовій системі та її вплив на формування нових міжнародних організацій недержавних структур.

Контрольні завдання

1. Проаналізуйте особливості діяльності ТНК і ТНБ в якості інституційних інвесторів та їх вплив на міжнародну економічну політику.
2. Перерахуйте передумови створення транснаціональних інституцій в розвинених країнах та їх вплив на міжнародні економічні відносини.
3. Проаналізуйте вплив провідних недержавних інституцій, що формують сучасну систему мережевої економіки на прикладі Співтовариства всесвітніх міжбанківських телекомунікацій.
4. Дайте оцінку діяльності приватномонополістичному лобі в міжнародних інституціях та вплив такого роду лобізму на міжнародні економічні відносини.
5. Оцініть вплив глобальної фінансової кризи 2008-2009 рр., на діяльність недержавних міжнародних інституцій.

РОЗДІЛ 6. НЕФОРМАЛЬНІ МІЖНАРОДНІ ІНСТИТУЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

6.1. НЕФОРМАЛЬНІ КООРДИНУЮЧІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Важливим елементом сучасних міжнародних фінансів є неформальні відносини між їхніми учасниками. Ці відносини можуть набувати різних форм і здійснюватися на різних рівнях державної системи. У більшості випадків вони здійснюються епізодично, не оформляються спеціальними угодами або деклараціями і не мають публічного характеру. Тому часто іншим учасникам міжнародних фінансових відносин про відносини такого роду невідомо.

Однак у деяких випадках неформальні відносини набувають постійного характеру. І хоча ці відносини як і раніше не оформлені обов'язковими для виконання договорами або деклараціями про наміри, вони набувають окремих рис міжнародних організацій (регулярні зустрічі, постійне ядро складу учасників, певне, хоча й не досить чітко виражене, коло функцій). Неформальні міжнародні організації дозволяють своїм учасникам використовувати можливості міжнародної координації дій, не беручи на себе певних зобов'язань. У випадках, коли їхні члени мають близькі інтереси, ці організації можуть діяти навіть ефективніше, ніж формальні організації. Це відбувається завдяки гнучкості прийняття та реалізації рішень. Чим слабше виражені спільні інтереси учасників неформальних міжнародних організацій, тим менш ефективною є їхня діяльність.

Паризький клуб кредиторів. Найбільш відома з неформальних міжнародних організацій — Паризький клуб кредиторів, який об'єднує держави, котрі виступають кредиторами за міждержавними кредитами. У 1956 р. в Аргентині виникли проблеми із обслуговуванням зовнішнього боргу. Тоді у Парижі відбулися консультації представників країн-кредиторів Аргентини, спрямовані на пошук взаємоприйняттого механізму врегулювання проблеми аргентинського боргу. Формат консультацій виявився зручним і зустрічі представників країн-кредиторів з тих пір стали регулярними.

До 2009 р. членами Паризького клубу було укладено понад 400 угод про реструктуризацію боргу на загальну суму понад 500 млрд. дол. США. Загальна кількість країн-позичальників, зовнішній борг яких урегулювався в рамках Паризького клубу, перевищила 80. У засіданнях на постійній основі беруть участь 19 країн-кредиторів (14 країн Західної Європи, США, Канада, Австралія, Японія і Росія). Інші країни-члени Паризького клубу (наприклад, Аргентина, Бразилія, Кувейт, Португалія, ПАР, Південна Корея) беруть участь лише в тих зустрічах, на яких обговорюються проблеми зовнішнього боргу країн, що мають заборгованість перед ними. Крім того, в засіданнях Паризького клубу можуть брати участь представники міжнародних організацій (МВФ, МБРР, ООН).

Поступово Паризький клуб все більше набуває рис формальної організації. Так, не маючи формального списку членів, він має ядро із 19 постійних членів. Не маючи статуту, він має ряд неформальних декларацій,

що визначають принципи його діяльності. За відсутності жорсткої структури у Паризькому клубі на регулярній основі діє секретаріат. Функцією Паризького клубу є врегулювання заборгованості країн-позичальників (у т.ч. заборгованості центральних банків, державних компаній і зобов'язань недержавних позичальників, борг яких гарантований державою). Для цього використовуються різні методи реструктуризації боргу, найважливішими з яких є списання частини боргу і пролонгація. При прийнятті рішень про реструктуризацію боргу країни-члени Паризького клубу виходять із наступних принципів:

1) обумовленість: реструктуризації підлягають тільки борги країн, які проводять політику реформ, спрямованих на подолання причин, що викликали кризу зовнішнього боргу (скорочення бюджетних витрат, лібералізація економіки і ін.). Як правило, в якості умови реструктуризації виступає наявність узгодженої з МВФ програми реформ;

2) консенсус: рішення про реструктуризацію приймається усіма країнами, що беруть участь в переговорах. Прийняття рішення про реструктуризацію на основі двосторонніх переговорів не допускається;

3) рівність умов: умови реструктуризації всіх боргів країн-позичальників перед членами Паризького клубу (частка списаної заборгованості, термін пролонгації, тривалість пільгового періоду і ін.) є однаковими. Цей принцип часто поширюється і на кредиторів, які не входять до Паризького клубу — на країну-позичальника покладається обов'язок вимагати від інших кредиторів умов врегулювання зовнішнього боргу не гірших, ніж згідно з угодою Паризького клубу.

Хоча переговори з кожною країною-позичальником здійснюються на індивідуальній основі, в Паризькому клубі розроблено ряд стандартних умов реструктуризації зовнішнього боргу, які виступають базисом для вироблення кінцевих угод. Найбільш жорсткі умови (т. зв. «стандартні угоди») призначені для країн, що мають тимчасові труднощі з дефіцитом платіжного балансу. Відповідно до стандартних умов всі кредити, надані країні-позичальнику на термін реалізації програми стабілізації платіжного балансу (як правило, програми, узгодженої з МВФ), консолідуються і пролонгуються. Списання боргу за стандартними угодами не передбачено.

З часом проблема зовнішнього боргу країн, що розвиваються, набула все більш гострого характеру і Паризький клуб розробив нові, більш пільгові умови реструктуризації. Так, Неапольські умови 1994 р. передбачають списання до 67% боргу, Ліонські угоди 1996 р. - до 80%, Кельнські угоди 1999 р. - до 90%. Збільшувався також термін пролонгації кредитів. Неапольські, Ліонські і Кельнські умови реструктуризації застосовуються лише до найменш розвинених країн та координуються з програмою НІРС МВФ і МБРР (ініціатива щодо скорочення заборгованості найбільш бідніших країн).

Такі пільгові умови реструктуризації боргу пов'язані не лише з українською ймовірністю того, що кредитор вимагатиме повернення боргу в повному обсязі. Крім того, на переговорах в Паризькому клубі списання боргів часто неявно прив'язується до здійснення певних поступок країни-

позичальника своїм найбільшим кредиторам (зняття або пом'якшення імпорتنих обмежень, допуск іноземних інвесторів у стратегічні галузі та ін.).

Секретаріат Паризького клубу діє на регулярній основі. Основною функцією Секретаріату є інвентаризація внутрішнього боргу країни-позичальника, врегулюванню якого присвячена чергова зустріч членів Паризького клубу.

Лондонський клуб кредиторів. Проблема боргу національних урядів перед банками-кредиторами протягом тривалого часу була не настільки гострою, як проблема міждержавних кредитів. Це пов'язано з тим, що міждержавні кредити найчастіше, тою чи іншою мірою, обумовлені політичними чинниками і надання кредиту країні-позичальнику, платоспроможність якої викликає сумніви, є цілком імовірним. У той же час, основним критерієм діяльності банків на міжнародному борговому ринку є максимізація прибутку і тому вони ставлять жорсткі вимоги до платоспроможності позичальників.

Однак у міру інтеграції країн, що розвиваються, до світової фінансової системи зростав і обсяг їх запозичень у банків. У 1976 р. при обговоренні проблеми зовнішньої заборгованості Заїру одному із комерційних банків було проведено перше засідання Лондонського клубу кредиторів, який об'єднує комерційні банки, що займаються кредитуванням національних урядів. До 2009 р. тією чи іншою мірою участь у діяльності Лондонського клубу брали понад 600 банків.

Лондонський клуб відрізняється від Паризького значно меншим ступенем формальності. У Лондонського клубу відсутнє ядро постійних членів і постійний секретаріат, принципи врегулювання заборгованості визначені менш жорстко і є досить гнучкими. Як і Паризький клуб, Лондонський клуб займається вирішенням питань щодо зовнішнього боргу країн, які мають проблеми із платоспроможністю. Однак механізми врегулювання боргу в цих клубах істотно відрізняються.

Основною метою банків-учасників Лондонського клубу є захист своїх активів. Тому вони йдуть на списання заборгованості або надання пільгового періоду кредитування істотно менш охоче, ніж країни-учасниці Паризького клубу. На окремих засіданнях Лондонського клубу виявлялося, що загальний обсяг боргу країни-позичальника перевищував власний капітал банків-кредиторів, тобто фактично списання боргу могло б призвести до банкрутства цих банків. Але навіть якщо борг країни-позичальника відносно невеликий для банків-кредиторів, списання боргу або надання пільгового періоду не є бажаними, тому що цей прецедент може бути пізніше використаний країнами, які позичають значні суми.

Основними інструментами реструктуризації боргу, які використовують банки Лондонського клубу, є пролонгація кредиту, надання нових кредитів для обслуговування боргу (рефінансування) і конверсія боргу в цінні папери (сек'юритизація). Ці методи дозволяють зберегти активи банків-кредиторів. Крім того, сек'юритизація дозволяє істотно підвищити ліквідність активів. Банкам, в яких виникає потреба термінової мобілізації коштів, простіше

продати державні облігації, ніж здійснити операцію на вторинному борговому ринку. Як правило, укладання угоди в рамках Лондонського клубу з країною-позичальником не обумовлюється додатковими політичними й економічними умовами, в т.ч. прийняттям програми МВФ. Тому в деяких ситуаціях країни надають перевагу Лондонському клубу, який пропонує менш вигідні умови реструктуризації, але дозволяє країні реалізовувати незалежну політику.

Інша особливість Лондонського клубу пов'язана з великою кількістю його членів та їх високою диверсифікацією за країнами-позичальниками. Щоразу, коли країна-позичальник оголошує мораторій на платежі та випускає Інформаційний меморандум, який ініціює переговори в Лондонському клубі, банки-кредитори збираються в новому складі. При цьому кількість банків-кредиторів може бути досить великою. Саме тому в Лондонському клубі немає постійного секретаріату. Врегулюванням проблем заборгованості кожної конкретної країни займається окремих Банківський консультативний комітет, що складається з представників 5-15 найбільших банків-кредиторів даної країни. Як правило, при формуванні комітету враховується позиція країни-позичальника і відбивається географічна диверсифікація банків (у складі комітету повинні бути присутні банки основних регіонів світу).

Банківський консультативний комітет веде переговори з країною про умови реструктуризації її боргу. Угода, досягнута в ході переговорів, пропонується на обговорення іншим банкам-членам клубу. Якщо з нею погоджуються утримувачі більшої частини зовнішнього боргу даної країни-позичальника, угода набуває чинності. Як і в Паризькому клубі, угоди про реструктуризацію заборгованості базуються на принципі рівності умов, але цей принцип поширюється тільки на банки, які підписали угоду. Банки, котрі не погоджуються з його умовами, можуть досягати угоди шляхом двосторонніх переговорів або в судовому порядку. Процедура реструктуризації боргів перед банками Лондонського клубу пов'язана із певними витратами. Відповідно до загальноприйнятої практики реструктуризації боргів країна-позичальник сплачує комісію за управлінську роботу, рефінансування боргів і ін.

Поряд з Паризьким і Лондонським клубами кредиторів існують також інші клуби, але вони, як правило, функціонують нерегулярно або сформовані для вирішення конкретних боргових проблем. Найбільш відомим з них є Токійський клуб кредиторів, що об'єднував кредиторів за комерційною заборгованістю колишнього Радянського Союзу, яку на себе пізніше прийняла Росія. У зв'язку з урегулюванням проблеми комерційної заборгованості Токійський клуб кредиторів фактично припинив своє існування.

Базельський клуб. Окрім клубів кредиторів важливу роль у функціонуванні світових фінансів відіграють також неформальні координуючі організації. Ці організації, що базуються на проведенні неформальних консультацій, забезпечують узгодження політики країн або компаній. Однією з найстаріших міжнародних неформальних координуючих організацій є Базельський клуб, що об'єднує глав центральних банків індустріально

розвинених країн. Неформальні зустрічі цього клубу відбуваються під егідою Банку міжнародних розрахунків.

Базельський клуб є дискусійним форумом, на якому обговорюються різні ініціативи з міждержавної координації дій в галузі регулювання міжнародних фінансів. Неформальні зустрічі представників центральних банків дають більше можливостей для переговорів, узгодження інтересів окремих країн та пошуку взаємовигідних рішень. Як правило, якщо учасникам Базельського клубу вдається досягти спільної думки, вона реалізується в формальних угодах.

Зокрема, саме на засіданнях Базельського клубу було сформовано концепцію підтримки МВФ центральними банками розвинених країн, яка отримала своє втілення в Генеральній угоді про позики МВФ. Базельський клуб є також джерелом ряду ініціатив, спрямованих на підтримку стабільного функціонування Бреттон-Вудської валютної системи. До їх числа відносяться, наприклад, «Золотий пул» 1961-1968 рр., який здійснював інтервенції на ринку золота з метою підтримання його стабільної ціни та Стерлінгова група, яка підтримувала курс фунта стерлінгів до долара США в період 1966-1968 рр.

Найбільшим впливом Базельський клуб користувався в 60-х рр. ХХ століття. Проте ослаблення зв'язків між центральними банками в період розпаду Бреттон-Вудської системи і поява нових механізмів координації політики окремих країн (регіональна і галузева інтеграція) призвели до зниження його значимості.

6.2. НЕФОРМАЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРУПИ КРАЇН

Особливе місце в системі неформальних організацій відіграють групи країн, що мають спільні інтереси. Ці групи не є організаціями, однак в їхніх рамках діють механізми неформальних зустрічей голів центральних банків, міністрів фінансів, керівників податкових і митних відомств тощо.

Найбільш відомою з груп країн є «Група восьми» або «Велика вісімка» (G8). Вона (тоді ще G6) була заснована в 1973 р. США, Великобританією, Японією, Німеччиною, Францією та Італією. Пізніше до групи приєдналися Канада і Росія. В цілому G8 носить більш політичний, аніж економічний характер. Основна форма співпраці в рамках G8 — зустрічі вищих керівників держав, що входять до Групи. Проблеми регулювання світових фінансів обговорюються на цих зустрічах лише в контексті вирішення більш загальних політичних завдань (боротьба з фінансуванням тероризму, сприяння економічному розвитку найбідніших країн і ін.).

У складі Групи діє неформальна рада міністрів фінансів, що займається координацією фінансової політики країн групи. Однак участь Росії в цій нараді поки що носить епізодичний характер, тому вона як і раніше позначається як «Група семи» (G7).

Більшою мірою пов'язана зі світовими фінансами «Група десяти» (G10), що об'єднує країни-кредитори МВФ за Генеральною угодою про позики. У

1962 р. Група була заснована 10 країнами (країни «Великої сімки», Бельгія, Нідерланди та Швеція). У 1964 р. до Групи приєдналась Швейцарія, але сама назва залишилася незмінною.

Основною формою співпраці в рамках G10 є зустрічі міністрів фінансів і глав центральних банків, які відбуваються на регулярній основі (як правило, один раз на рік). На цих зустрічах узгоджується і координується бюджетна і грошово-кредитна політика країн. Країни G10 узгоджують свої позиції з питань, що входять до порядку денного Рад Директорів та Рад керуючих міжнародних фінансових організацій через механізм здійснення координації дій своїх представників у відповідних структурах.

У 1999 р. почала діяти «Група двадцяти» (G20), яка об'єднує 19 країн (країни «Великої вісімки», Аргентина, Австралія, Бразилія, Індія, Індонезія, Китай, Мексика, Саудівська Аравія, Туреччина, ПАР, Південна Корея та ЄС. Створення G20 відображає зміну структури світової економіки, пов'язану зі зростанням значення країн, що розвиваються. Діяльність G20 концентрується насамперед на проблемах світових фінансів. Основна форма взаємодії членів групи - зустрічі міністрів фінансів і глав центральних банків, причому на цих зустрічах присутні глави МВФ і МБРР, а також керівники ряду комітетів цих двох організацій.

Безпосереднім приводом до створення G20 стали фінансові кризи 90-х рр. XX століття. Тому основним напрямком діяльності Групи є координація політики країн-членів з метою мінімізації ризиків дестабілізації світової економіки в цілому і світових фінансів, як її ключової складової.

Окрім вищеназваних неформальних міжнародних організацій, існує ряд інших, що відрізняються за складом членів, функціями, сферою діяльності. Поряд з міждержавними неформальними організаціями існують також недержавні.

Велика вісімка (Group of eight, G8). Велика вісімка (Group of eight, G8) – міжнародний клуб, який об'єднує уряди провідних демократичних держав світу. Іноді цей клуб асоціюють з «радою директорів» провідних демократичних економічних систем, як один з ключових неформальних механізмів координації фінансово-економічного і політичного курсу США, Японії, ФРН, Франції, Італії, Великобританії, Канади, Росії та Європейського союзу. Роль «Вісімки» у світовій політиці визначається економічним і військовим потенціалом країн, які входять до її держав.

У «вісімки» немає свого статуту, штаб-квартири і секретаріату. На відміну від неформального, але більш широкоформатного Всесвітнього економічного форуму, вона не має департаменту зв'язків з громадськістю або навіть свого веб-сайту. Тим не менш, Велика вісімка є одним з найважливіших міжнародних акторів у сучасному світі. Вона стоїть в одному ряду з такими «класичними» міжнародними організаціями як МВФ, СОТ та ОЕСР.

Своєю появою «Велика вісімка» зобов'язана серії великих міжнародних подій, що призвели до кризових явищ у світовій економіці на початку 1970 –х років:

1) розпад Бреттон-Вудської фінансової системи та невдалі спроби МВФ і МБРР реформувати світову валютну систему;

2) перше розширення ЄС у 1972 році і його наслідки для економіки Заходу;

3) перша міжнародна нафтова криза у жовтні 1973 році, що призвела до серйозних розбіжностей західних країн відносно спільної позиції з країнами ОПЕК;

4) економічна рецесія в країнах ОЕЕСР, що почалася в 1974 році як наслідок нафтової кризи та супроводжувалася інфляцією і зростанням безробіття.

У цих умовах виникла потреба в новому механізмі узгодження інтересів провідних країн Заходу. З 1973 році міністри фінансів США, ФРН, Великобританії та Франції, а пізніше і Японії, стали періодично зустрічатися в неформальній обстановці для обговорення проблем міжнародної фінансової системи. У 1975 році президент Франції Валері Жискар д'Естен і канцлер ФРН Гельмут Шмідт (обидва – колишні міністри фінансів) запропонували главам інших провідних держав Заходу зібратися у вузькому неофіційному колі для спілкування віч-на-віч. Перший саміт пройшов у 1975 році в Рамбуйє за участю США, ФРН, Великобританії, Франції, Італії та Японії. У 1976 році до роботи клубу приєдналася Канада, а з 1977 року - Європейський Союз як виразник інтересів всіх своїх країн-членів.

Існує кілька підходів до періодизації історії «G8» серед основних самітів:

- 1975 р. Рамбуйє: безробіття, інфляція, енергетична криза, структурна реформа міжнародної валютної системи;
- 1976 р. Пуерто-Ріко: міжнародна торгівля, взаємовідносини Сходу і Заходу;
- 1977 р. Лондон: безробіття серед молоді, роль Міжнародного валютного фонду в стабілізації світової економіки, альтернативні джерела енергії, що зменшують залежність розвинених країн від експортерів нафти;
- 1978 р. Бонн: заходи з приборкання інфляції в країнах «Великої сімки», допомога країнам, що розвиваються через Світовий банк і банки регіонального розвитку;
- 1979 р. Токіо: зростання цін на нафту і дефіцит енергоносіїв, необхідність розвитку атомної енергетики, проблема біженців з Індокитаю;
- 1980 р. Венеція: зростання світових цін на нафту і збільшення зовнішнього боргу країн, що розвиваються, радянське вторгнення в Афганістан, міжнародний тероризм;
- 1981 р. Оттава: зростання населення землі, економічні відносини зі Сходом з урахуванням інтересів безпеки Заходу, ситуація на Близькому Сході, нарощування озброєнь в СРСР;
- 1982 р. Версаль: розвиток економічних відносин з СРСР і країнами Східної Європи, ситуація в Лівані;
- 1983 р. Вільямсбург (США, Вірджинія): поточна фінансова ситуація у світі, борги країн, контроль над озброєннями.

- 1984 р. Лондон: оздоровлення світової економіки, ірано-іракський конфлікт, боротьба з міжнародним тероризмом, підтримка демократичних цінностей;
- 1985 р. Бонн: небезпека економічного протекціонізму, політика в галузі охорони довкілля, співробітництво у сфері науки і технологій;
- 1986 р. Токіо: визначення середньострокової податкової та фінансової політики для кожної з країн «Сімки», способи боротьби з міжнародним тероризмом, катастрофа на Чорнобильській АЕС;
- 1987 р. Венеція: Ситуація в сільському господарстві країн «Сімки», зниження процентних ставок за зовнішніми боргами для найбідніших країн, глобальна зміна клімату, перебудова в СРСР;
- 1988 р. Торонто: необхідність реформування ГАТТ, роль країн Азіатсько - Тихоокеанського регіону в міжнародній торгівлі, борги найбідніших країн і зміна графіка виплат Паризькому клубу, початок виведення радянських військ з Афганістану, перебування контингенту радянських військ у Східній Європі;
- 1989 р. Париж: діалог з «азіатськими тиграми», економічна ситуація в Югославії, вироблення стратегії по відношенню до країн-боржників, зростання наркоманії, співробітництво в галузі боротьби зі СНІДом, права людини в Китаї, економічні реформи у Східній Європі, арабо-ізраїльський конфлікт;
- 1990 р. Х'юстон (США, Техас): інвестиції та кредити для країн Центральної та Східної Європи, ситуація в СРСР і допомога Радянському Союзу у створенні ринкової економіки, створення сприятливого інвестиційного клімату в країнах, що розвиваються, об'єднання Німеччини;
- 1991 р. Лондон: фінансова допомога країнам Перської затоки, постраждалим від війни, міграція до країн «Сімки», нерозповсюдження ядерної, хімічної, біологічної зброї та звичайних озброєнь;
- 1992 р. Мюнхен (ФРН): проблеми навколишнього середовища, підтримка ринкових реформ у Польщі, відносини з країнами СНД, забезпечення безпеки ядерних об'єктів у цих країнах, партнерство «сімки» та країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, роль ОБСЄ у забезпеченні рівних прав для національних та інших меншин, ситуація в колишній Югославії;
- 1993 р. Токіо: ситуація в країнах з перехідною економікою, знищення ядерної зброї в СНД, дотримання режиму контролю над ракетними технологіями, погіршення становища в колишній Югославії, зусилля з мирного врегулювання на Близькому Сході;
- 1994 р. Неаполь: економічний розвиток на Близькому Сході, ядерна безпека в Центральній і Східній Європі та СНД, міжнародна злочинність і відмивання грошей, ситуація в Сараєво, Північна Корея після смерті Кім Ір Сена;
- 1995 р. Галіфакс (Канада): нова форма проведення самітів, реформа міжнародних інститутів: МВФ, Світового банку, запобігання економічних криз і стратегія їх подолання, ситуація в колишній Югославії;

- 1996 р. Москва: ядерна безпека, боротьба з незаконною торгівлею ядерними матеріалами, ситуація в Лівані та близькосхідний мирний процес, ситуація в Україні;
- 1996 р. Ліон (Франція): глобальне партнерство, інтеграція країн з перехідною економікою у світове економічне співтовариство, міжнародний тероризм, ситуація в Боснії та Герцеговині;
- 1997 р. Денвер (США, Колорадо): старіння населення, розвиток малого та середнього бізнесу, екологія і здоров'я дітей, поширення інфекційних захворювань, транснаціональна організована злочинність, клонування людей, реформування ООН, освоєння космосу, протипіхотні міни, політична ситуація в Гонконзі, на Близькому Сході, Кіпрі та в Албанії;
- 1998 р. Бірмінгем (Великобританія): новий формат самітів - «тільки лідери», міністри фінансів і міністри закордонних справ проводять зустрічі напередодні самітів. Глобальна та регіональна безпека;
- 1999 р. Кельн (ФРН): соціальне значення глобалізації економіки, списання боргів найбільш біднішим країнам, боротьба з міжнародною злочинністю у фінансовій сфері;
- 2000 р. Окінава (Японія): вплив розвитку інформаційних технологій на економіку та фінанси, боротьба з туберкульозом, освіта, біотехнології, запобігання конфліктів;
- 2001 р. Генуя (Італія): проблеми розвитку, боротьба з бідністю, продовольча безпека, проблема ратифікації Кіотського протоколу, ядерне роззброєння, роль неурядових організацій, ситуація на Балканах та Близькому Сході;
- 2002 р. Кананаскіс (Канада): допомога країнам Африки, боротьба з тероризмом і зміцнення зростання світової економіки, забезпечення безпеки міжнародних вантажів;
- 2003 р. Евіан: угоди про кооперацію Франції та Німеччини;
- 2004 р. Си-Айленд (Штат Джорджія США): глобальне партнерство про нерозповсюдження, зниження загрози зброї масового зниження;
- 2005 р. Санкт-Петербург: енергетична безпека, освіта;
- 2006 р. Стрельн: відкрита торгівля між Росією та США, безкоштовні енергетичні ринки, безпека у фінансовому забезпеченні;
- 2007 р. Хайлігендамм: обговорювалась ситуація в Іраці, ядерна програма Ірану, глобальне потепління, ситуація в Африці та на Близькому Сході;
- 2008 р. Тояко: зміна клімату, глобальна економіка, політична криза;
- 2009 р. Абруццо: ефективна організація рівня шерпа, а також ядерна безпека, переговори щодо кліматичних змін;
- 2010 р. Онтаріо: роль «великої вісімки» у міжнародних відносинах, переговори щодо створення міжнародної економічної співпраці;
- 2011 р. Нормандія: обговорення ядерної аварії на Фукусімській АЕС, обговорення кризи в Єврозоні;
- 2012 р. Кемп-Девід (США): співпраця членів «великої вісімки»;
- 2013 р. Фермана (Ірландія): відхилення від податків, дискусії на тему цивільної війни у Сирії.

З тематики зустрічей і активності виділяють 4 етапи в розвитку «Великої сімки/вісімки» :

1. 1975-1980 рр.- дуже амбіційні плани з розвитку економічної політики країн-членів;
2. 1981-1988 рр. - зростає увага до неекономічних питань зовнішньої політики;
3. 1989-1994 рр. - перші кроки після холодної війни: перебудова країн Центральної та Східної Європи, СРСР (Росії), крім того традиційні проблеми розвитку торгівлі та боргів. З'являються такі нові теми, як навколишнє середовище, наркотики, відмивання грошей;
4. Після саміту в Галіфаксі (1995 р.) - сучасний етап розвитку. Становлення «Великої вісімки» (включення РФ). Реформування міжнародних інститутів (новий світовий порядок).

З точки зору інституційного розвитку експерти виділяють 4 цикли :

- 1) 1975-1981 рр. - щорічні зустрічі лідерів держав та супроводжуваних їх міністрів фінансів і закордонних справ;
- 2) 1982-1988 рр. - «сімка» обростає автономними самітами на рівні міністрів торгівлі, закордонних справ, фінансів;
- 3) 1989-1995 рр. - народження в 1991 щорічної «післясамітської» зустрічі «групи семи» з СРСР/РФ, збільшення числа відомств, які проводять свої зустрічі на рівні міністрів (наприклад, навколишнього середовища, безпеки, тощо);
- 4) 1995 - спроби реформування схеми проведення зустрічей G8 за рахунок спрощення порядку денного та принципів її роботи.

На початку 21 ст. «Вісімка» представляє собою щорічні саміти глав держав і зустрічі міністрів чи офіційних осіб, як регулярні так і ad hoc - «з нагоди», матеріали яких іноді потрапляють у пресу, а іноді не публікуються. Ключову роль у проведенні самітів відіграють так звані «шерпи». Шерпами в Гімалаях називають місцевих провідників, які допомагають альпіністам піднятися на вершину. Враховуючи те, що саме слово «саміт» (summit) англійською означає високу гірську вершину, виходить, що «шерпа» на дипломатичній мові - це головний координатор, що допомагає своєму президентові або міністрові розібратися у всіх обговорюваних на саміті проблемах.

Вони ж готують чорнові варіанти і погоджують остаточний текст комюніке - основного документа саміту. Воно може містити прямі рекомендації, звернення до країн-членів, постановку завдань для вирішення в рамках інших міжнародних організацій, рішення про заснування нового міжнародного органу. Комюніке оголошує президент країни, що приймає саміт «вісімки» з дотриманням відповідної урочистій церемонії.

Цінність «Великої вісімки» полягає в тому, що в сучасному світі глави держав настільки зайняті, що у них не буває можливості вийти за рамки спілкування з вузьким колом наближених осіб та розгляду найбільш суттєвих, поточних проблем. Саміти «вісімки» звільняють їх від цієї рутини і дозволяють ширше, чужими очима поглянути на міжнародні проблеми, даючи реальну можливість для налагодження порозуміння і координації дій. За

словами Джо Кларка «вони звільняють багатосторонні переговори від притаманних їм бюрократизму і недовіри». За авторитетною думкою дослідницької групи Атлантичної ради, саміти «вісімки» все рідше вражають світ глобальними ініціативами і все більше перетворюються на форум для виявлення нових загроз і проблем, з метою їх подальшого вирішення в рамках інших міжнародних організацій.

У 2002 році на саміті в Кананаскісі (Канада) лідери «вісімки» констатували, що «Росія продемонструвала свій потенціал в якості повноправного і важливого учасника у вирішенні глобальних проблем». У цілому в 1990-х роках участь РФ зводилася до пошуку нових кредитів, реструктуризації зовнішнього боргу, боротьби з дискримінацією російських товарів, визнання Росії в якості країни з ринковою економікою, прагнення вступити до Паризького клубу кредиторів, СОТ і ОЕСР, а також питань ядерної безпеки.

У 2001 році на зустрічі в Генуї РФ вперше виступила в якості донора за деякими програмами «вісімки». Тільки навесні 2003 року РФ виділила 10 млн. дол до трастового фонду Кельнської ініціативи Паризького клубу кредиторів та надала 11 млн. дол Всесвітній продовольчій програмі. До цього російська сторона прийняла рішення про виділення 20 млн. дол. до Глобального фонду з боротьби з ВІЛ/СНІД, туберкульозом та малярією.

Проте, на думку експертів-міжнародників, хоча геополітична значимість Росії не викликає сумнівів, її економічна міць все ще не відповідає рівню інших країн «Вісімки», а тому російські представники лише частково беруть участь у засіданнях міністрів фінансів і глав центральних банків членів «Групи восьми». Експерти сходились на тому, що «стовідсоткова» участь країни у роботі «Вісімки» нездійсненна до тих пір, поки вона не стане членом двох інших ключових міжнародних організацій - СОТ і ОЕСР.

Нові тенденції та плани реформування «G8». Питання про необхідність змін у функціонуванні «вісімки» було вперше піднято ще прем'єр-міністром Великобританії Джоном Мейджером в 1995р. Одним із кроків назустріч вітру змін стало розширення цього клубу за рахунок прийняття Росії в 1998 році. Для того, щоб піти від зайвого офіціозу, який став супроводжувати всяку зустріч «вісімки» і в якості відповіді на критику інших учасників міжнародних відносин, різні члени «вісімки» стали висувати плани реформування формату і складу клубу.

Так, у Парижі висувалися ідеї замінити зустрічі лідерів на іншу форму спілкування, наприклад відеоконференцію, яка дозволила б уникнути нездорового ажіотажу і величезних витрат на забезпечення безпеки при проведенні самітів. Канадські дипломати висували плани трансформації «вісімки» у «Велику двадцятку», яка б включила в себе Австралію, Сінгапур і ряд інших нових активних гравців на арені світової економіки. Але чим більше учасників, тим складніше стає приймати узгоджені рішення. У зв'язку з цим, ряд експертів навіть висловлювалися за те, щоб делегувати всі представницькі функції від європейських країн-членів (Англії, Франції, Італії)

до Європейського Союзу, як єдиного виразника їхніх інтересів, що допомогло б відкрити нові місця за круглим столом.

У 1997 році Тоні Блер здійснив те, що озвучив ще Джон Мейджор. Він використовував саміт у Бірмінгемі для відпрацювання нової моделі зустрічей лідерів «вісімки». Це був перший саміт, де лідери зустрічалися наодинці в замиській резиденції прем'єра, без довгої свити своїх міністрів, що дозволило вести більш невимушений і неформальний діалог. Його характеризували спрощена підготовка, більш проста повістка дня, короткі й зрозуміліші підсумкові документи. Такий формат зустрічей був надалі використаний у Колоні (1999 р.) і на Окінаві (2000 р.). Одночасно оновлюється і список обговорюваних тем: нові виклики 21 століття змушують «вісімку» заговорити про кіберзлочинність, тероризм, проблеми поновлюваних джерел енергії.

Група двадцяти (G20). У G20 можна виділити три основні групи:

Англосаксонські країни (США, Великобританія, Канада, Австралія, ПАР). їх взаємний торговельний оборот приблизно дорівнює 70% обороту країн, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Історично сформувалися на базі одних національно-культурних, економічних зв'язків і правової системи. До цього блоку має пряме відношення і Мексика, оскільки поряд з Канадою виступає найбільшим промислово-торговим агентом США. До групи із застереженням можна віднести Японію і Корею, політично залежних від Сполучених Штатів. Але, потрібно враховувати і ту обставину, що Японія ще й є регіональним економічним лідером у Південно-Східній Азії. Неформальний «союз» англосаксів - безумовний економічний лідер у світі. Основний стратегічний інтерес групи - збереження докризового status quo в тій чи іншій формі. їхня економічна система базується на принципах відкритої світової економіки: вільного транскордонного руху капіталів і товарів.

Розвинені країни континентальної Європи (Німеччина, Франція, Італія). Франко-німецьке співробітництво склалося в реаліях повоєнного світоустрою. Дії та заяви лідерів цих країн останнім часом говорять про те, що у них є зацікавленість у зміні принципів цього світоустрою, тим більше економіко-фінансовий базис зробити це дозволяє. Німеччина - найбільша економіка Євросоюзу і п'ята економіка у світі. На відміну від США і Великобританії частка промислової продукції в структурі ВВП ФРН ніколи не падала нижче третини і складає 86% експорту. З нею схожа і економіка Італії (27% ВВП - високотехнологічне виробництво). Крім цього, у країнах континентальної Європи єдина валюта, а отже, схожі інтереси. Частка міжнародних розрахунків у євро становить близько 25% і, на думку аналітиків Deutsche Bank, буде, ймовірно, в найближчі роки збільшуватися.

БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай). Не зовсім вдала, з точки зору врахування інтересів найбільших країн, що розвиваються, поспішна перша зустріч G20 і непереконлива друга, підштовхнула керівників Бразилії, Росії, Індії та Китаю (БРІК) до спільних дій і заяв з основних питань в рамках G20. У червні лідери країн провели перший саміт в Єкатеринбурзі, а міністри фінансів зустрічалися у вересні в Лондоні. За обсягом ВВП (\$ 15,4 трлн)

формат БРІК випереджає і США (\$ 14,2 трлн) і ЄС (\$ 15,2 трлн), до того ж динаміка його щорічного приросту до кризи була набагато вище, і, як очікується, тенденція збережеться. У той же час заяви лідерів країн БРІК свідчать: стратегії цих держав мають на увазі скорочення технологічного та економічного відставання від найбільших розвинених держав у найближчому майбутньому і світову рецесію вони розглядають не як перешкоду, а як можливість здійснити цей якісний перехід швидше. Для прикладу: у витратах на дослідження та розвиток науки Китай, за даними ОЕСР, обігнав Японію ще в 2006 році і вийшов на 2-е місце після США, з їх майже \$350 млрд. на рік. До 2020 року Китай збирається довести їх до астрономічної цифри 2,5% ВВП, що в сьогоднішніх показниках дорівнює приблизно \$ 180 млрд. Намагається не відставати і Індія, незважаючи на економічний спад, що збільшила витрати по R&D на 17% на 2009-2010 роки. Однак треба розуміти, що світові технологічні ринки обмежені і збільшення частки для країн БРІК буде неодмінно скорочувати вплив розвинених країн з перших двох груп.

Група аутсайдерів (Аргентина, Туреччина, Індонезія). Країни прямо не відносяться ні до однієї з перерахованих вище «фракцій», однак вони замкнуті в світові технологічні ланцюги, а Аргентина виступає постачальником ресурсів, у тому числі продовольчих. Окремо стоїть Саудівська Аравія - найбільша нафтова держава в світі, основний гравець в об'єднанні країн-експортерів нафти ОПЕК, а також один з найбільших покупців американських облігацій.

«Великій сімці» поки що відводиться обговорення геополітичних питань. Можна констатувати, що формально передав «великої двадцятки» статус всесвітнього керманіча, «сімка» знову стала елітним клубом, «привілейованої кастою» всередині двадцятки, фракцією, яка виробляє ключові рішення і представляє їх на затвердження «рядових» членів G20. По суті, G7 тепер виступає як президія «великої двадцятки».

Блоковість двадцятки - не тільки кращий спосіб відстоювати власні для країн інтереси, а й адекватний механізм підвищення ефективності роботи «двадцятки», за допомогою попереднього обговорення питань. Між нарадами проводяться зустрічі міністрів фінансів і голів Центробанків країн G20 і G7. Крім того, працює рада з фінансової стабільності (FSB). Основним операційним інструментом процесу залишається Міжнародний валютний фонд.

До 2008 року «Група двадцяти» була виключно форумом для нарад міністрів фінансів і представників Центральних банків країн-учасниць. Пізніше саміти G20 вийшли на рівень глав держав (президентів і прем'єр-міністрів) для того, щоб дати відсіч глобальній економічній кризі.

G20 має більш широке охоплення, ніж «Велика вісімка» (G8): на країни-члени G20 припадає близько 85% світового виробництва і торгового обороту, а також дві третини населення земної кулі. І хоча лідери «Групи двадцяти» зустрічаються лише раз на рік, робота організації не припиняється протягом усього року і здійснюється великою кількістю міністерських підрозділів і робочих груп.

На порядок денний організації виносяться такі питання, які стосуються відновлення і стабілізація економіки, фінансового регулювання і нагляд, міжнародної фінансової архітектури, корупції, торгівлі та інвестицій, а також питання розвитку інфраструктури, продовольчої безпеки, зеленого зростання, енергетика та сировинні товари, фінансування кліматичних програм. Проте робота організації характеризується недостатньою прозорістю в силу відсутності належних механізмів взаємодії з країнами, які не входять до G20 з такими важливими групами та об'єднаннями як, наприклад, громадянське суспільство і парламенти, а також відсутності форм звітності перед ними.

Якщо розглядати інституційне еволюціонування організації, то:

- 1976 р. - у «Великій сімці» (G7) формується «керівний комітет» для управління глобальною економікою. У нього входять Канада, Франція, Німеччина, Італія, Японія, Великобританія і США;
- 1997 р. - у цьому році до політичних дебатів «Великої сімки» приєдналася Російська Федерація. Пізніше, в 2002 році «Велика сімка» перетворилася на «Велику вісімку» (G8), після того, як Росія стала її офіційним членом;
- 1999 р. - США і Канада створили «Групу двадцяти» (G20) - організацію, що об'єднує міністрів фінансів і представників центробанків найбільших світових держав, щоб дати гідну відсіч Східноазійській фінансовій кризі, що потрясла світ у 1997-1998 роках;
- 2005 р. - у цьому році відбулася зустріч «Великої вісімки» з представниками п'яти країн з ринковою економікою (Бразилія, Китай, Індія, Мексика та ПАР). У 2007 році процес взаємодії «Вісімки» з п'ятьма країнами (G8 +5) було посилено;
- 2008 р. - зустрічі «Групи двадцяти» перейшли на рівень глав держав (президентів і прем'єр-міністрів), також у 2008 році G20 переросла в щорічний саміт глав держав (президентів і прем'єр-міністрів);
- 2009 р. - на саміті в Пітсбурзі G20 проголосила себе «головним форумом міжнародного економічного співробітництва», лідери країн G20 проголосили, що відтепер «Група двадцяти» стане «головним форумом міжнародного економічного співробітництва».

«Група двадцяти» багато в чому так і не виправдала цей високий титул. Проте, не можна не погодитися з тим, що G20 має більш широке охоплення порівняно з G8: на країни-члени G20 припадає близько 85% світового виробництва і торгового обороту, а також дві третини населення земної кулі. Перехід G20 на рівень глав держав ознаменував початок процесу, який у результаті покладе край гегемонії Заходу і намітить рішуче зрушення політичної рівноваги від Заходу до решти країн.

Важливо відзначити, що G20 стоїть біля керма системи глобального управління, вирішуючи нагальні питання на порядку денному, число яких неухильно зростає, при цьому зберігаючи повноваження передачі мандатів десяткам міжнародних організацій. Кожна країна-голова G20 повинна в обов'язковому порядку запросити на саміт чотирьох гостей, крім Іспанії, яка має статус «постійного спостерігача». У декларації Сеульського саміту було висунуто вимогу, згідно з якою два з чотирьох гостей повинні бути

представлені країнами Африки. Крім того, на самітах присутні представники таких міжнародних організацій як: МВФ, Світовий банк, ООН, СОТ, Рада з фінансової стабільності, Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і Всесвітня організація праці (ВОП).

Країна-голова «Групи двадцяти» значною мірою контролює формування порядку саміту, особливо у зв'язку з тим, що «трійка голів» не завжди може налагодити плідну співпрацю. Росія володіє винятковим впливом на процес формування порядку G20, оскільки після головування на саміті «Двадцятки» у 2013 році, вона очолить саміт «Великої вісімки» в 2014 році, а в 2015 році ще й саміт країн БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР).

Коло повноважень G20 сильно розширилось, охопивши широкий перелік таких питань як відновлення і ребалансування економіки, фінансове регулювання і нагляд, корупція, торгівля та інвестиції, розвиток, інфраструктура, продовольча безпека, зелене зростання, енергетика та сировинні товари, а також фінансування кліматичних програм. Незважаючи на те, що саміт проходить тільки раз на рік, робота ведеться безперервно протягом усього року різними організаціями і робочими групами, які доповідають про результати роботи безпосередньо лідерам країн G20:

Шерпи. У всіх глав держав є свої представники, їх називають шерпами. У процесі підготовки до кожного саміту шерпи проводять регулярні наради і роблять всю найважчу роботу: узгодження порядку саміту, аналіз питань, що підлягають обговоренню та підсумкових документів.

Міністерські зустрічі. Крім зустрічей міністрів фінансів і керівників центральних банків, що мають особливий вплив в рамках G20, «трійка голів» може прийняти спільне рішення про проведення зустрічей представників інших міністерств. На сьогоднішній момент вже скликалися наради міністрів сільського господарства, праці та працевлаштування, закордонних справ, торгівлі, енергетики і туризму.

Зустрічі робочих груп, включають:

Робочу групу з розвитку, яка представляє План заходів з розвитку, що складається з дев'яти опорних пунктів, так званих «стовпів». У 2012 році акцент був зроблений на таких питаннях, як інфраструктура, продовольча безпека і зелене зростання;

- Робочу групу з «Рамкової угоди для забезпечення динамічного, сталого і збалансованого зростання», яке містить перелік зобов'язань кожної з країн-учасниць саміту стосовно принципів політики;

- Робочу групу з протистояння корупції;

- Робочу групу з міжнародної фінансової архітектури;

- Групу з енергетики та сировинних товарів з двома підгрупами - з сировинних ринків і з енергетики та зростання;

- Зустрічі експертних та дослідницьких груп, наприклад Дослідницької групи з фінансування кліматичних програм.

У всіх робочих, експертних і дослідницьких групах зазвичай одночасно головує дві країни-учасниці саміту - одна з розвинутою і одна з економікою, що розвивається. Співголови іноді запрошують експертів з

компетентних міжнародних фінансових інститутів, нормотворчих організацій, країн, що не входять до складу G20, а також представників ділових кіл та академічного середовища для консультування робочих груп. Члени парламенту і представники громадянського суспільства були значною мірою виключені з цього процесу.

Інституційні перетворення в G20. Основне стратегічне завдання, яке стоїть перед G20 - це пошук шляхів виходу з світової фінансової кризи і розробка заходів, спрямованих на недопущення подібного в майбутньому. Незважаючи на позитивні підсумки антикризових заходів в більшості країн світу, необхідність підтримки економіки все ще залишається, а тому згорнути антикризові заходи регулювання занадто рано. Лідери країн визнають необхідність прийняття регулюючих заходів, спрямованих на подальше зміцнення економічного зростання, перш за все, координації у фінансовому секторі. Найважливішою мірою фінансової стабілізації та забезпечення стабільності зростання є завдання зміцнення довгострокового потенціалу зростання, вироблення моделі зростання всіх країн, забезпечення прогресу в частині структурних реформ на основі підви.

Саме для цього вже третій рік проводяться саміти G20. Останній саміт на рівні глав держав пройшов у вересні 2009 року в Пітсбурзі, на якому формат «групи двадцяти» був визначений як головний форум з міжнародного економічного співробітництва. Саміт завершився прийняттям підсумкової заяви, що містить стратегію безкризового розвитку країн світу на основі угоди про впевнений, стійкий і збалансований ріст економік. Для цього G20 заснувала Раду з фінансової стабільності (РФС), яка покликана розробити правила наднаціонального фінансового регулювання і нагляду, і відтепер саме вона буде займатися «координацією та моніторингом заходів фінансового регулювання». Основним завданням ради, відповідно до документів саміту, є «координація на міжнародному рівні роботи національних органів фінансової влади та встановлення стандартів міжнародних організацій зі створення ефективної наглядової та регуляторної політики у світовому фінансовому секторі». Важливо, і те, що у РФС явиться право проводити «по мірі необхідності» стрес-тести.

Узгоджені на міжнародному рівні правила щодо поліпшення величини і якості банківського капіталу будуть вводитися поступово і остаточно вступлять в дію до кінця 2012 року. Контрциклічні заходи, зростання вимог до високоризикових продуктів і позабалансових активів, вимоги до капіталу за стандартами «Базель-2» та вимоги щодо ліквідності покликані знизити надмірні ризики для банків і підвищити стійкість фінансової системи. Також на цьому саміті було підтримано рішення про введення такого показника, як співвідношення рівня позикового капіталу до власного, в якості додаткового інструменту в рамках угоди «Базель-2» з оцінки ризиків.

РФС займеться і регулюванням ринку деривативів: відповідно до прийнятих у Пітсбурзі рішенням, всі стандартні контракти деривативів повинні торгуватися на традиційних біржах або електронних майданчиках і проводитися через центральних агентів найпізніше до кінця 2012 року.

Контракти, що проводяться не через центральних агентів, повинні стати об'єктом для більш високих вимог щодо достатності і якості капіталу.

В частині реформування фінансової системи в G20 вбачають 4 пріоритети. Це, по-перше, посилення пруденційного нагляду. Базельський комітет повинен розробити більш жорсткі стандарти такого нагляду до кінця 2010 року, з тим щоб ввести їх в дію, коли фінансові умови покращаться і відновлення економіки буде гарантованим. При цьому «двадцятка» закликала регуляторів забезпечити, щоб банки направляли все більшу частину своїх прибутків для поповнення капіталу. По-друге, G20 знову наголосила на необхідності впровадити на національному рівні правила виплати бонусів, спрямовані на фінансову стабільність і уведення з довгостроковими цілями збільшення вартості компаній. Про те, як реалізуються ці цілі, Рада з фінансової стабільності доповість в березні 2010 року. По-третє, «двадцятка» хотіла б запровадити механізми щодо зниження ризиків, пов'язаних з великими фінансовими інститутами. На наступній зустрічі «двадцятка» має намір обговорити пропозиції, які підготує МВФ, як фінансовий сектор міг би полегшити тягар держав, що зробили значну допомогу банківській системі під час кризи. Одним з таких пропозицій є введення податку на фінансові операції для створення фонду, з якого могли б фінансуватися операції з порятунку «великих» банків. Четвертий пріоритет - боротьба з ухиленням від податків і офшорними зонами. Так, більшість учасників «двадцятки» готові застосовувати заходи впливу до податкових «офшорів» вже з березня 2010 року і доручили РАТБ опублікувати список високоризикових юрисдикцій до кінця лютого 2010 року. Однак, з цього питання немає єдиної думки, оскільки немає єдиних світових податків, що дозволяє бізнесу реєструвати структури в державах з більш вигідним податковим режимом.

На пітсбургському саміті лідери країн G20 прийняли рішення про необхідність подальшого фінансового стимулювання економіки, так як передчасний вихід з антикризової політики може спровокувати черговий виток кризи (інфляція, невиправдано високий обсяг державного боргу, вплив на економіку сусідніх країн і світову економіку в цілому). Період виходу з кризи також вимагають узгодженості дій країн.

З метою забезпечення ефективності заходів стимулювання економіки прийнято рішення про суттєву зміну розподілу квот у МВФ та Світовому банку. Так, на саміті зобов'язалися перерозподілити квоти МВФ на користь динамічно формуються ринків країн, що розвиваються, передавши не менше 5% від представлених країн до недопредставлених країнам, використовуючи як стартову основу поточний розрахунок квот. На думку глави МВФ Домініка Стросс-Кана «реформування (фінансової) моделі - це поворотний момент, який приведе до посилення легітимності та ефективності МВФ».

З ідею посилення ролі МВФ згоден і голова Банку Англії. Так, на його думку, G20 повинна розвивати процедури голосування і провести перетворення для того, щоб стати керівним органом для Міжнародного валютного фонду (МВФ), посилюючи його легітимність і сприяючи збалансованості зростання світової економіки. Він висловив стурбованість

тим, що відновлення глобальної економіки почало збільшувати дисбаланс у торгівлі, і попередив, що сили протекціонізму піднімуться, якщо країни не займуться питаннями незбалансованості зростання і диспропорції реальних курсів валют.

Також на саміті було прийнято рішення про суттєве розширення права голосу в розмірі не менше 3% для країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою у Світовому банку. Реформований Світовий банк повинен реагувати на проблеми, що вимагають глобальних спільних дій, створити цільовий фонд на підтримку нової ініціативи в області продовольчої безпеки для країн з низьким рівнем прибутковості, який був анонсований влітку 2009 року.

Варто зазначити, що крім обговорення геополітичних питань, G20 виступає місцем, в якому здійснюється активний процес в генерації прикладних знань: обговорюються причини кризи, роль міжнародних фінансових організацій, проблеми ризик-менеджменту, прозорості роботи фінансових ринків, хибних стимулів розвитку фінансового менеджменту, і т.п. Майданчиками для наукових дискусій стають експертні мережі та засоби масової інформації. Найчастіше саме тут формулюються нові фінансові ідеї, які фундаментальним дослідженням належить вивчати.

Кілька країн-членів ООН, що не входять до складу G20, заснували нову організацію, що отримала назву Групи глобального управління (3G), яка періодично представлена на самітах «Двадцятки» своїм організатором Сінгапуром. Згодом з'явилося все більше найрізноманітніших груп тиску, які прагнуть вплинути на роботу G20. Сьогодні до цього списку входять: Бізнес-саміт (Business 20 / B20), Саміт з праці (Labour 20 / L20), Саміт G20 молодих лідерів бізнесу (G20Y), Саміт науково-дослідних центрів (Think Tank -20 / T20), Саміт організацій громадянського суспільства та Саміт для дівчат (Girls 20).

«Група двадцяти» встановила офіційні взаємини з представниками бізнес-кіл, а от з групами громадянського суспільства ситуація склалася інакше, оскільки уряди багатьох країн-учасниць G20 не вважають ці об'єднання законними і повноправними учасниками дебатів саміту.

Група «Бізнес-20» зазвичай проводить свій власний саміт напередодні головного саміту G20. Бізнес-саміт працює в тісній співпраці з Консультативною групою Міжнародної торгової палати (МТП) при G20, яка проводить консультації з компаніями по всьому світу для зміцнення позицій бізнесу напередодні самітів G20, Всесвітнім економічним форумом і консультантами такого порядку, як компанія McKinsey & Company.

G20 може реалізувати закладений в організації потенціал для демократизації глобального управління і забезпечення сталого розвитку. Тому перелік основних завдань над якими працює G20 визначений.

Збільшення прозорості, адже діяльність G20 недостатньо прозора в тому сенсі, що багато документів не поміщаються у відкритий доступ, інші ж публікуються в мережі, але тільки в остаточній версії.

Повага принципів управління глобальними організаціями, оскільки «Група двадцяти» уповноважена передавати мандати десяткам міжнародних організацій - таким, наприклад, як МВФ, Світовий банк, Рада з фінансової стабільності, спеціалізовані установи ООН. У разі, якщо ці мандати виходять від всього членського складу міжнародної організації, вони послужать зміцненню колективного управління. В іншому ж випадку вони перекривають дію існуючих управлінських структур або ж помітно їх послаблюють.

Необхідно згадати, як G20 доручила десяти міжнародним організаціям скласти звіт про волатильності продовольчих цін, в якому містився заклик припинити видачу мандатів і субсидій на біопаливо. Але оскільки G20 відкинула цю раду, Комітет з всесвітньої продовольчої безпеки (CFS) повинен був прийняти це рішення, так як він не може суперечити «двадцятці». Таким чином, те, що відбувається стосовно цього і деяких інших питань, можна охарактеризувати не інакше як застосування «Великою двадцяткою» свого негласного «права вето».

Створення системи звітності. G20 не підзвітна таким організаціям, як ООН, МВФ або Світовий банк і є більш демократичною організацією у плані охоплення країн, оскільки ці організації глобального масштабу, до складу яких сходять всі або практично всі держави.

Виконання заявлених зобов'язань. З тих питань, де G20 може запропонувати конструктивну політику сталого розвитку (наприклад, заклик припинити субсидування технологій викопного палива), складність, як правило, полягає у здійсненні запропонованих кроків.

Переоцінка значення суспільних благ. Загалом, пріоритетом для G20 завжди були заходи жорсткої економії у шкоду інвестування коштів в суспільні блага, включаючи створення гідних робочих місць, захист навколишнього середовища і регулювання фінансової системи.

У 2008-2010 роках під впливом координуючо-стимулюючої політики G20 почався процес відновлення глобальної економіки. Однак з 2010 року з'явилася нова турбота - тепер крихкій світовій економіці загрожує крах еврозони і уповільнення темпів економічного зростання по всьому світу. Поки G20 не вдалося знайти шлях для досягнення рівноваги між розсудливою фіскальною політикою і необхідністю стимулювати економічне зростання та створювати нові робочі місця.

У резолюції саміту «G8», що пройшов на початку квітня 2009 р. в Лондоні її лідери погодили наступну позицію: реформувати і модернізувати міжнародні інституції фінансової політики з метою ефективною допомогою членам і акціонерам у подоланні виникаючих нових труднощів. Реформа їх мандатів, кола ведення і управління з урахуванням змін, що відбуваються у світовій економіці в умовах глобалізації спрямована на те, щоб голос країн з ринковою економікою та країн, що розвиваються, в тому числі найбідніших з них, було краще чути і вони були ширше представлені. В результаті лондонського саміту G20 МВФ став оперувати набагато більшими ресурсами, а також отримав нові обов'язки. Зокрема, було вирішено потроїти кредитоспроможність фонду (з \$ 250 млрд. до \$ 750 млрд.), додатково емітувати спеціальні права запозичення (СДР) на \$ 250 млрд. і дозволити фонду, в

разі необхідності, робити позики на ринках капіталу (чим він раніше ніколи не займався). МВФ також був визначений в якості одного з двох провідних агентств поряд з розширеним Форумом фінансової стабільності (перейменованим нещодавно в Раду фінансової стабільності), відповідальних за своєчасне попередження про макроекономічні і фінансові ризики і розробку рекомендацій з економічної політики. При цьому важливою складовою реформування МВФ виступає перегляд акціонерних квот (часток у капіталі фонду кожної країни - учасниці). Термін перегляду системи квот був встановлений в Лондоні до початку 2011 року і навряд чи буде наближений. Слід зауважити, що в принципі, і при нинішньому розподілі квот міноритарні країни мають можливість відстоювати свою думку (це стосується, перш за все, країни БРІКС, сумарна квота яких не перевищує 10%).

6.3. НЕФОРМАЛЬНІ МІЖДЕРЖАВНІ ОБ'ЄДНАННЯ БРІКС ТА ШОС

БРІКС – неформальне міждержавне об'єднання Федеративної Республіки Бразилія, Російської Федерації, Республіки Індії, Китайської Народної Республіки та (з грудня 2010р.) Південно-Африканської Республіки. Концепція БРІК (під цим скороченням ховаються перші літери назв чотирьох держав: Бразилії, Росії, Індії та Китаю) увійшла у глобальний інформаційний простір у 2001 році. Сформульована аналітиками банку «Голдман Сакс», вона була покликана пояснити виникнення і розвиток нових світових ринків, які представляються перспективними для майбутніх інвесторів. При цьому фахівці банку виходили з того, що, за їх підрахунками, до 2050 року економіки цих чотирьох країн сумарно перевищать загальний розмір економік найбагатших країн світу, тобто G7. Проте, прогнози про висунення в ХХІ столітті в авангард світового розвитку нових держав-лідерів з'явилися задовго до цього і за самою своєю логікою впливають з доктрини багатополярного світу, яка все більш міцно затверджується в міжнародних відносинах в якості їх системоутворюючої основи.

Територія країн БРІК становить 26 відсотків території Землі, а населення перевищує 40 відсотків від населення світу. Згідно з даними ОЕСР та інших міжнародних організацій, на ці країни припадає 8 відсотків глобальних економічних ресурсів і 45 відсотків всієї робочої сили планети. Зайнятість працездатного населення становить близько 70 відсотків. Цей показник вищий, ніж у державах ОЕСР. Сукупний ВВП - 15 трлн. доларів (приблизно 25 відсотків світового ВВП). Сукупний золотовалютний резерв БРІК перевищує резерв країн G7 - 1,3 трлн доларів США.

Сьогодні більше третини з 20 найбільших енергетичних компаній відносяться до країн БРІК, стільки ж - до європейських країн і третина - до США. Подібна ситуація спостерігається і в інших галузях, зокрема у вугільній, харчовій та фармацевтичній промисловостях. Зрештою, прогнозується, що значні розміри економік цих країн у майбутньому дозволять їм трансформувати економічне зростання в політичний вплив, що призведе до

формування нової економічної еліти. Ці чотири країни знаходяться серед найбільших і найбільш швидко зростаючих ринків, що формуються. Однак, важливо зазначити, що ці чотири країни не планують створити політичний союз (такий як Європейський союз чи будь-яка офіційна торгова асоціація, як АСЕАН). Тим не менше, ці країни зробили кроки по збільшенню свого політичного співробітництва - головним чином заради впливу на становище Сполучених Штатів в основних торгових угодах або через неявну загрозу політичного співробітництва, як спосіб витягти політичні вигоди зі Сполучених Штатів - такі як запропоноване ядерне співробітництво з Індією.

На II саміті БРІК, який проходив 16 квітня 2010 р. в Буенос-Айресі, Російський Зовнішекономбанк, Банк розвитку Китаю, Національний банк соціально-економічного розвитку Бразилії та Експортно-імпортерний банк Індії в рамках саміту БРІК підписали меморандум про співпрацю. Документ, який складається із 7 сторінок, передбачає взаємодію уповноважених державних фінансових інститутів розвитку та підтримки експорту країн-членів БРІК з питань фінансування проектів, у тому числі у сфері високих технологій, інновацій, енергозбереження.

Цей меморандум - перший практичний документ у форматі БРІК, орієнтований на створення ефективної інфраструктури фінансового забезпечення багатостороннього торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва чотирьох країн. Згідно з документом, «цілями Меморандуму є: Створити механізми співпраці для розвитку всеосяжного довгострокового співробітництва між сторонами з метою спрощення та підтримки транскордонних транзакцій і спільних проектів, для зміцнення торговельних та економічних відносин між підприємцями країн БРІК, для створення інструментів, які дозволять надавати фінансові та банківські послуги інвестиційним проектам, що входять у сферу інтересів сторін, а також службовців розвитку економік країн БРІК, для вивчення можливостей створення єдиної міжбанківської системи для досягнення зазначених цілей».

Налагодження політичних взаємозв'язків у рамках БРІК почалося у 2006 році. Перша міністерська зустріч у форматі БРІК відбулася з ініціативи РФ 20 вересня 2006 р. на полях сесії Генасамблеї ООН у Нью-Йорку. У ній взяли участь міністри закордонних справ Росії, Бразилії, Китаю та міністр оборони Індії, які висловили зацікавленість у розвитку багатопланового співробітництва у чотирибічному форматі.

Друга зустріч міністрів закордонних справ країн БРІК відбулася знову на полях сесії Генасамблеї ООН у Нью-Йорку 24 вересня 2007 р.. На ній було прийнято рішення про створення консультативного механізму заступників міністрів закордонних справ країн БРІК і проведенні регулярних чотиристоронніх контактів по лінії постійних представництв при ООН в Нью-Йорку, Женеві, Відні, Найробі. Перші консультації заступників міністрів закордонних справ пройшли 10-11 березня 2008 року в Ріо-де-Жанейро. Напередодні заходів «Групи двадцяти» 7 листопада 2008 р. в Сан-Паулу за ініціативою бразильської сторони відбулася перша зустріч міністрів фінансів країн БРІК. За її підсумками було прийнято спільне комюніке, що відображає

загальні підходи країн «четвірки» до актуальних питань світової економіки і глобальних фінансів. 24 вересня 2009 р. у Нью-Йорку відбулася п'ята за рахунком зустріч міністрів закордонних справ «четвірки». Особливу увагу на ній було приділено погодженням спільних для всіх чотирьох країн підходів до актуальних проблем світового розвитку, продовольчої та енергетичної безпеки, подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, протидії зміні клімату.

Перша зустріч міністрів економіки і зовнішньої торгівлі країн БРІКС відбулась 13 квітня 2011 р. в м. Санья. До порядку денного зустрічі були включені питання регулювання макроекономічної політики в країнах БРІКС після світової фінансово-економічної кризи, поглиблення торгово-економічного співробітництва в рамках БРІКС, координації дій країн БРІКС у міжнародних форматах, в т.ч. в рамках «Групи двадцяти» і реформи міжнародних фінансових інститутів. Найбільш перспективними сферами взаємодії країн БРІКС були названі енергетика та ядерні технології, енергоефективність та ресурсозбереження, космічні технології та телекомунікації, медичні технології та фармацевтика, інформатика, біо- і нанотехнології, сільське господарство.

За підсумками зустрічі прийнято рішення сформувати Контактну групу, на яку було покладено завдання підготовки пропозицій щодо розвитку інституційної основи і конкретних заходів з розширення економічного співробітництва між країнами БРІКС, а також проведення спільного дослідження на тему «Розробка інституційних основ і напрямів торговельно-економічного співробітництва в рамках БРІКС». Іншим важливим підсумком зустрічі була одностайна підтримка учасниками засідання якнайшвидшого приєднання Росії до Світової організації торгівлі.

У ході засідань Контактної групи було узгоджено регламент її роботи і розгорнута структура спільного дослідження на тему «Розробка інституційних основ і напрямів торговельно-економічного співробітництва в рамках БРІКС». Були також обговорені і запропоновані на схвалення міністрами економіки і зовнішньої торгівлі країн БРІКС перші ініціативи з розвитку практичної взаємодії країн БРІКС.

Контактна група висловила за координацію і проведення регулярного обміну досвідом та інформацією з питань енергетичної та продовольчої безпеки, формування промислової політики, державної підтримки малого та середнього підприємництва, захисту прав інтелектуальної власності, сприяння розвитку торгівлі та митного співробітництва, а також за розвиток інструментів використання національних валют при розрахунках і відкриття кредитних ліній. Російська сторона також запропонувала створити проектні платформи БРІКС для спільної реалізації проектів у сфері інноваційного розвитку економік країн БРІКС.

В рамках головування ПАР 26 березня 2013 р. в м. Дурбані (ПАР) у групі БРІКС в 2013 р. відбулась зустріч міністрів економіки і зовнішньої торгівлі країн БРІКС, в рамках п'ятого Саміту лідерів країн БРІКС. Південно-

африканською стороною позначені наступні теми пленарного засідання міністерської зустрічі:

- ситуація у світовій економіці та її вплив на торговельне та інвестиційне співробітництво в рамках країн БРІКС;
- обговорення питань, пов'язаних із СОТ, поточна ситуація на Дохійському раунді;
- торгово-економічне та інвестиційне співробітництво в рамках багатосторонніх об'єднань;
- обговорення доповіді Контактної групи БРІКС про результати її діяльності;
- партнерство БРІКС в цілях сприяння розвитку африканських країн;
- обговорення і прийняття спільної заяви міністрів економіки і зовнішньої торгівлі країн БРІКС.

На думку аналітиків, країни БРІК першими вийдуть з кризи, так як їх населення, компанії та уряди не мають настільки великих боргів, як держави Заходу, і не будуть в найближче десятиліття спрямовувати величезні кошти на погашення кредитів. Більш слабкі держави надалі будуть об'єднуватися в інтеграційні блоки, щоб заявити про себе і відстоювати свої інтереси на міжнародній арені.

Шанхайська організація співдружності. Шанхайська організація співдружності (ШОС) - регіональна міжнародна організація, заснована в 2001 році лідерами Китаю, Росії, Казахстану, Таджикистану, Киргизії та Узбекистану. За винятком Узбекистану, решта країн були учасницями «Шанхайської п'ятірки», заснованої в результаті підписання в 1996-1997 рр., між Казахстаном, Киргизією, Китаєм, Росією і Таджикистаном угод про зміцнення довіри у військовій області та про взаємне скорочення збройних сил у прикордонній області. Після включення Узбекистану в 2001 році учасники перейменували організацію.

Загальна територія країн, що входить до ШОС становить 30 млн. км², тобто 60% території Євразії. Її сукупний демографічний потенціал - четверта частина населення планети (загальна чисельність населення країн-учасниць Шанхайської організації співдружності: 1 млрд. 455 млн. чоловік), а якщо врахувати разом з населенням Індії та інших країн спостерігачів, то кількість жителів країн, що мають пряме відношення до ШОС, буде трохи менше всього населення земної кулі, а економічний потенціал включає найпотужнішу після США китайську економіку. Одна з особливостей ШОС полягає в тому, що вона в статусному відношенні не є ні військовим блоком, як НАТО, ні відкритою регулярно радою з безпеки, як АРФ АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії) ШОС займає проміжну позицію.

Основи створення Шанхайської організації співдружності були закладені ще в 60-і роки ХХ століття, коли СРСР і КНР приступили до вирішення прикордонних питань. Після розпаду Радянського Союзу з'явилися нові учасники переговорів в особі Росії та новостворених держав Центральної Азії. Після того, як Китаю вдалося цивілізовано вирішити всі територіальні питання з сусідніми державами СНД (Росією, Казахстаном, Киргизією і Таджикистаном), перед партнерами відкрилися перспективи для подальшого

розвитку плідного регіонального співробітництва. Для Росії і Китаю це була приваблива можливість об'єднати під своєю егідою зусилля і потенціали центральноазіатських держав з метою стримування можливої експансії інших світових центрів сили і впливу в Центральній Азії. На основі сформованого сприятливого політичного клімату, а також з причини зростаючої небезпеки перетворення регіону в район перманентної нестабільності через жорстку активізацію міжнародного тероризму в 1996 році була утворена «Шанхайська п'ятірка». До часу проведення саміту в Бішкеку (Киргизстан) у 1999 році для всіх учасників «Шанхайської п'ятірки» стала очевидною необхідність у розгортанні взаємодії за широким спектром напрямків, для якої необхідним було створення постійних механізмів співпраці у формі зустрічей міністрів і експертних груп. Фактично, почала складатися архітектура нової міжнародної організації. Виник інститут національних координаторів, який призначається кожною країною.

15 січня 2001 року була проведена чергова зустріч в Шанхаї (Китай). Тоді п'ять країн - учасниць прийняли до складу організації Узбекистан (що було зафіксовано у спільній заяві глав держав і спричинило перейменування організації на Шанхайську організацію співдружності або «Шанхайську шістку»).

За підсумками московського саміту (28-29 травня 2003 р.) були створені Секретаріати ШОС зі штаб-квартирою в Пекіні та Регіональна антитерористична структура (РАТС) (угоду про її створення було підписано роком раніше у Санкт-Петербурзі). У зв'язку з тим, що за підсумками московського саміту організаційний період ШОС завершився, з 1 січня 2004 року вона почала функціонувати як повноцінна міжнародна структура, що має у розпорядженні власні робочі механізми, персонал і бюджет.

Для виконання цілей і завдань Хартії ШОС в рамках організації були засновані такі органи:

Рада глав держав (РГД);

Рада глав урядів (РГУ);

Рада міністрів закордонних справ (РМЗС);

Ради керівників міністерств і відомств;

Рада національних координаторів (РНК);

Регіональна антитерористична структура (РАТС);

Секретаріат - постійно діючий адміністративний орган, який очолює Генеральний секретар.

Вирішальне значення для процесу об'єднання держав в ШОС має існування зовнішніх загроз, стабільності і безпеки держав регіону, в першу чергу в особі ескалації тероризму і екстремізму, а також проблем економічного характеру в світі, що переживає непрості процеси глобалізації. Згідно з цим, визначено основні цілі та завдання ШОС:

- зміцнення між державами - членами взаємної довіри, дружби і політики добросусідства;
- розвиток багатопрофільного співробітництва з метою підтримки і зміцнення миру, безпеки і стабільності в регіоні, сприяння побудові нового

демократичного, справедливого і раціонального політичного й економічного міжнародного порядку;

- спільна протидія тероризму, сепаратизму і екстремізму в усіх їх проявах, боротьба з незаконним обігом наркотиків і зброї, іншими видами транснаціональної злочинної діяльності, а також незаконною міграцією;
- заохочення ефективного регіонального співробітництва у політичній, торговельно-економічній, оборонній, правоохоронній, природоохоронній, культурній, науково - технічній, освітній, енергетичній, транспортній, кредитно - фінансовій та інших галузях, що становлять спільний інтерес;
- сприяння всебічному і збалансованому економічному зростанню, соціальному і культурному розвитку в регіоні за допомогою спільних дій на основі рівноправного партнерства в цілях неухильного підвищення рівня і поліпшення умов життя народів держав - членів;
- координація підходів при інтеграції у світову економіку;
- сприяння забезпеченню прав і основних свобод людини відповідно до міжнародних зобов'язань держав - членів та їх національним законодавством;
- підтримка і розвиток відносин з іншими державами та міжнародними організаціями;
- взаємодія в запобіганні міжнародних конфліктів та їх мирне врегулювання.

У планах Шанхайської організації співдружності опрацювання ідеї єдиного транспортного простору держав-учасниць. Ведеться певна робота з модернізації автотранспортних коридорів, вивчення можливостей прокладання нових маршрутів, у тому числі залізничних, із західних районів Китаю до Європи. Не підлягає сумніву стратегічне значення нових транспортних коридорів, здатних створити абсолютно нові вектори в регіональній економічній політиці. Їх благодійний вплив вже в короткостроковій перспективі позначиться на ситуації не тільки держав Центральної Азії (Казахстану, Киргизстану, Узбекистану і Таджикистану), але і сусідніх країн. Адже відкритий доступ до морських портів - це доступ до нових ресурсів розвитку, до нових ринків, до нових відносин. Саме такий шлях розвитку стане найбільш надійним і ефективним засобом подолання існуючих проблем сучасності, які ще довго будуть породжувати підозру і недовіру між країнами різних цивілізацій, екстремізм, сепаратизм і тероризм.

Перспективи Шанхайської організації співробітництва досить широкі. По-перше, всі країни-учасниці географічно близькі, їх пов'язує схожа історія, спільна культура, міцні традиції дружніх контактів. Це унікально для співпраці. Всі країни - члени ШОС потребують збереження стабільності та безпеки як усередині своїх країн, так і по периметру зовнішніх кордонів, тому зацікавлені і в досягненні власних результатів у просуванні вирішенню соціально - економічних та інших завдань, а також в спільній протидії загрозам і викликам. Справедливо зазначити, що всі держави - учасниці ШОС виявляють зацікавленість у посиленні економічної складової своєї організації, бо усвідомлюють, що, тільки об'єднавши зусилля, члени ШОС зможуть перетворити Шанхайську організацію співробітництва в більш об'єднану, більш ділову, більш необхідну міжнародну організацію. Потрібно вітати і

заохочувати будь-які подальші кроки в напрямку інтеграції країн - членів Шанхайської організації, які ведуть не тільки до поліпшення економічної ситуації в країнах, а й сприяють створенню міцної основи для збереження стабільності і безпеки в даному регіоні.

Діяльність ШОС спочатку лежала в сфері взаємних внутрішньо-регіональних дій з припинення терористичних актів, а також сепаратизму та екстремізму в Середній Азії. Серед перших документів, підписаних учасниками установчого саміту ШОС в Шанхаї (2001 рік) була «Шанхайська конвенція про боротьбу з тероризмом, сепаратизмом і екстремізмом», яка вперше на міжнародному рівні закріплювала визначення сепаратизму та екстремізму як насильницьких дій, переслідуваних у кримінальному порядку. З того часу країни - учасниці відводять пріоритетне місце питанню врегулювання внутрішніх конфліктів, досягнення консенсусу у протидії екстремізму і наркомафії, свідченням чого спочатку стало створення Регіональної антитерористичної структури, а потім і підписання «Договору про довгострокове добросусідство, дружбу і співробітництво». 1 квітня 2006 р. ШОС анонсувала плани боротьби з міжнародною наркомафією, як фінансовою опорою тероризму у світі. 1 жовтня 2007 р. генеральний секретар ШОС Болат Нургалієв закликав держави - члени організації активізувати співпрацю в боротьбі з незаконним обігом наркотичних засобів, акцентуючи особливу увагу на боротьбі з наркотичною експансією в напрямку Афганістану.

На московському саміті ШОС 26 жовтня 2005 р. генеральний секретар організації Чжан Дегуан заявив, що ШОС зосередить увагу на спільних енергетичних проектах, включаючи розвиток нафтогазового сектора, розвідку запасів вуглеводнів і спільне використання водних ресурсів. Президентом Росії В. В. Путіним на шанхайському саміті в червні 2006 року була висунута ідея про створення Енергетичного клубу ШОС як механізму, що об'єднує виробників, споживачів і транзитерів енергоресурсів, ця пропозиція була підтримана главами держав.

На саміті в Єкатеринбурзі 15 червня 2009 глави держав констатували, що економічна складова в діяльності ШОС здійснює помітний розвиток, вдосконалюється правова база та організаційна структура торгово-економічного співробітництва. Послідовно реалізується оновлений План заходів з виконання Програми багатостороннього торговельно-економічного співробітництва держав - членів ШОС, затверджений на засіданні Ради глав урядів (Астана, 30 жовтня 2008 року). Визнано доцільним вжити ефективних заходів з метою мінімізації наслідків світової фінансової кризи та заохочення більш тісного регіонального торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва в регіоні ШОС. По завершенні саміту в Єкатеринбурзі 17 червня 2009 р. Росія і Китай уклали безпрецедентну угоду в енергетичній галузі на сто мільярдів доларів.

Шанхайська організація співробітництва використовує величезний потенціал і широкі можливості взаємовигідного співробітництва держав - учасників у торговельно-економічній галузі, робить зусилля з метою сприяння подальшому розвитку співпраці та диверсифікації його форм між державами -

учасниками на двосторонній і багатосторонній основі. У цих цілях в рамках Шанхайської організації співробітництва буде розпочато переговорний процес з питань створення сприятливих умов для торгівлі та інвестицій, розроблено довгострокову програму багатостороннього торговельно-економічного співробітництва.

Контрольні запитання

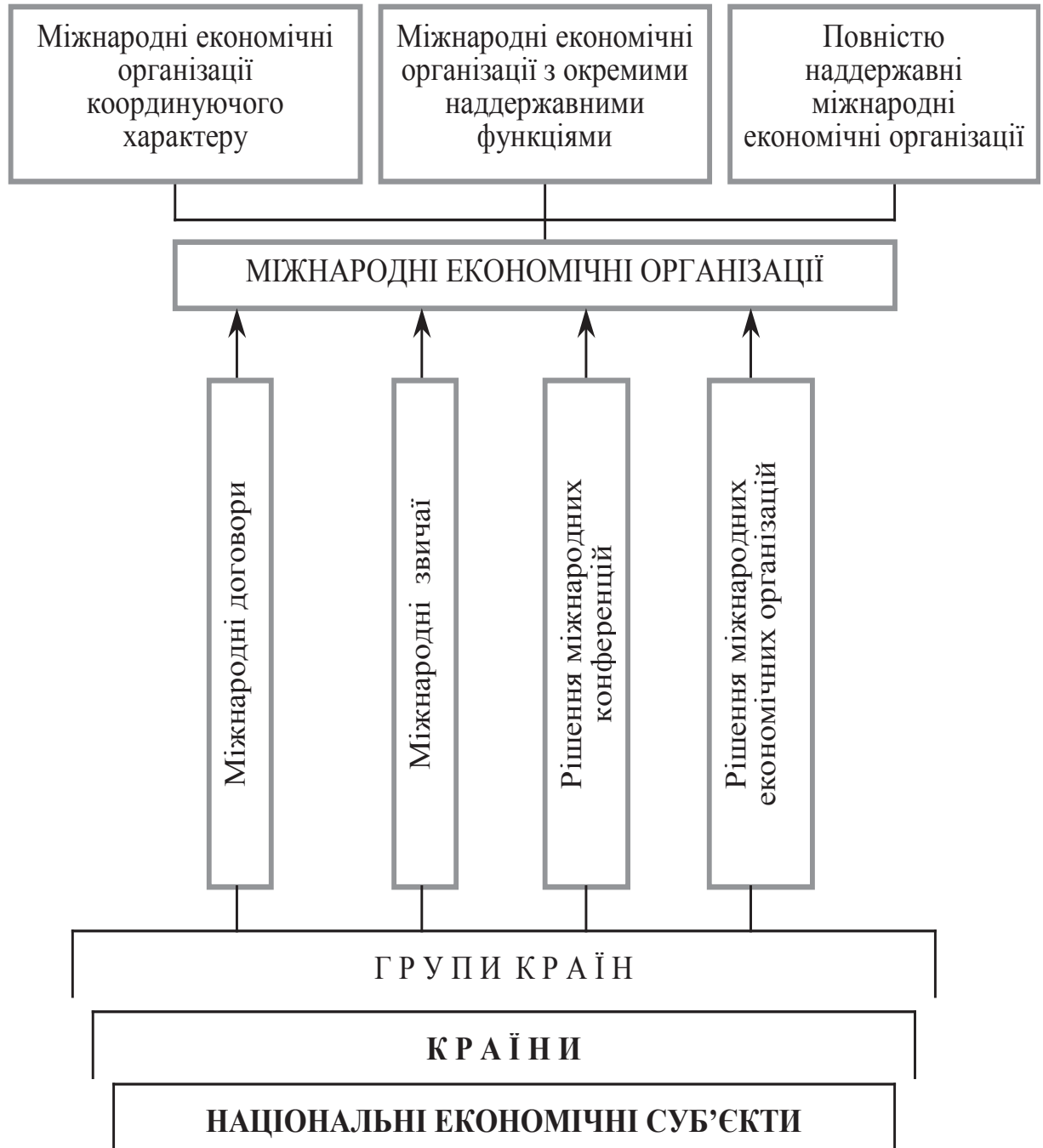
1. Неформальні міжнародні організації, що мають вплив на розвиток світового господарства.
2. Вплив неформальних міжнародних організацій на формування МЕР.
3. Неформальні координуючі організації в інституційній системі формування МЕР.
4. Неформальні організації групи країн (G8, G20) та їх вплив на МЕР.
5. Нові тенденції та плани структурного та інституційного реформування «G8».
6. Інституційні перетворення в G20 та нові форми впливу на МЕР.
7. Формування багатополюсного інтеграційного простору та вплив на формування такого простору ШОС, ГУАМ та ін організацій.
8. Зміна ролі міжнародних інституцій на пострадянському просторі (СНД, ЄврАзЕС і т.д.).
9. Етеквінська декларація та нова роль БРІКС в міжнародній системі.
10. Інституційне управління світогосподарською системою в контексті глобалізаційних процесів.

Контрольні завдання

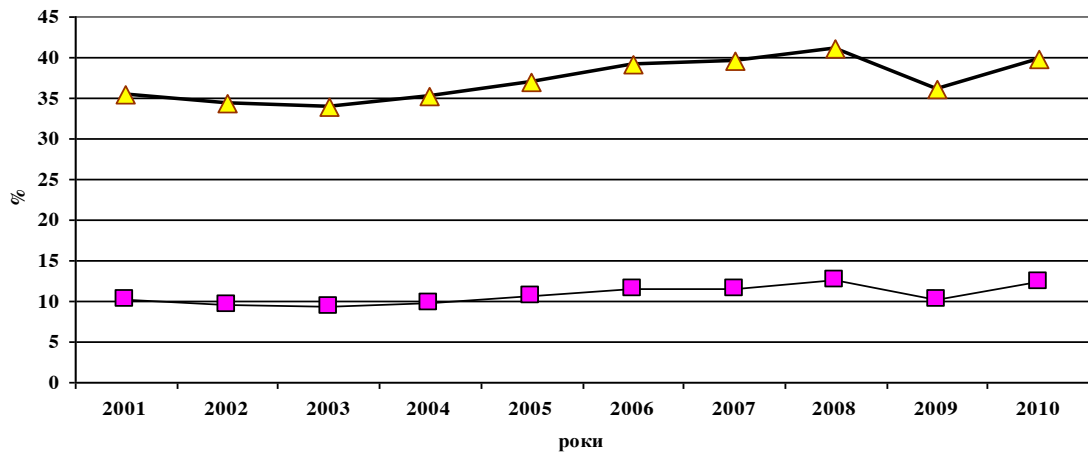
1. Дайте оцінку процесу структурування інтеграційного простору. Причини створення ЄврАзЕС, ЄЕР та інших регіональних інтеграційних угруповань.
2. Проаналізуйте створення нових форм координації МЕР в контексті запобігання кризовим явищам в МЕР.
3. Дайте оцінку Етеквінському плану дій та впливу БРІКС на формування МЕР.
4. Як посилюється роль «Трехсторонней комиссии», ради з міжнародних відносин та Більтербергського клубу в умовах світової фінансової кризи.
5. Які, на вашу думку, перспективи розвитку форм наднаціонального регулювання в посткризовий період.

ДОДАТКИ

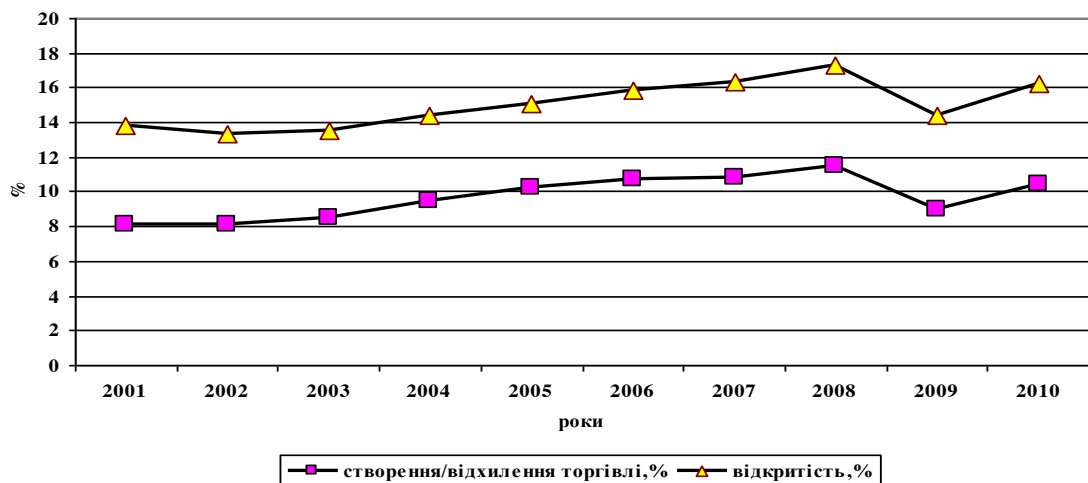
**ІНСТИТУЦІЙНА СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ
МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**



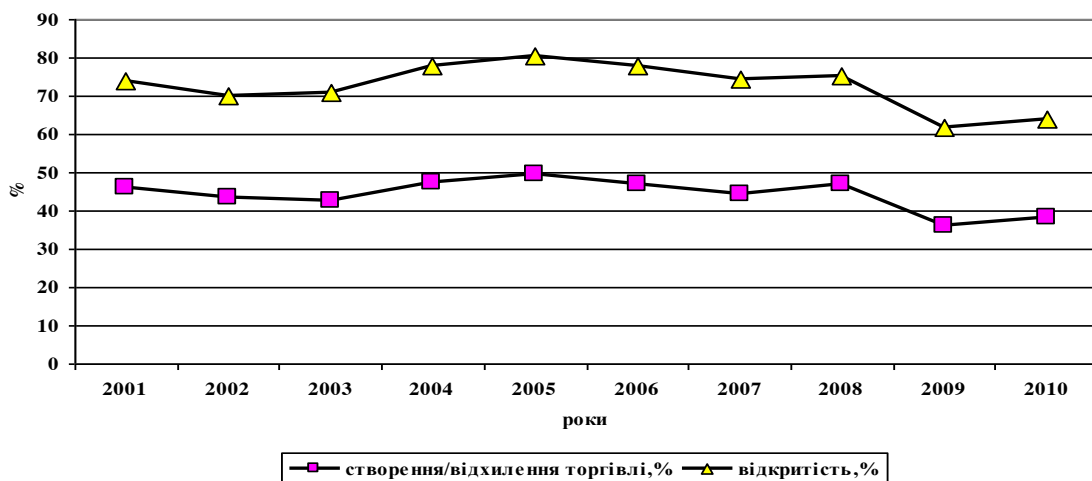
ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ВІДКРИТОСТІ ТА ЕФЕКТУ СТВОРЕННЯ/ВІДХИЛЕННЯ ТОРГІВЛІ



а) EU



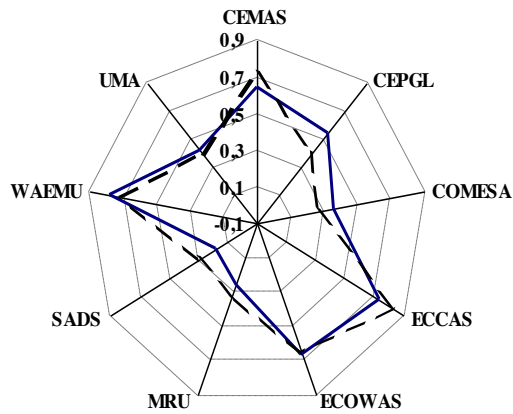
б) NAFTA



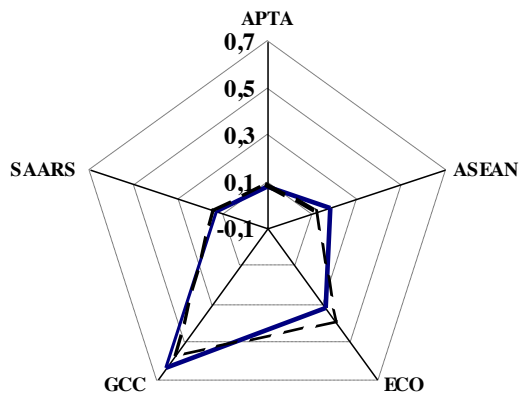
в) ASEAN

Джерело: Складено автором на підставі аналізу джерела <http://unctad.org> – United Nations Conference on Trade and Development [Official website]

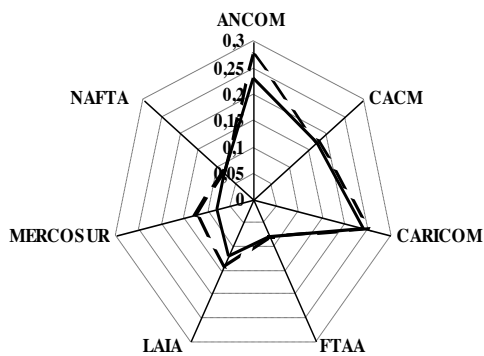
ІНДЕКСИ КОНЦЕНТРАЦІЇ ЕКСПОРТУ В РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ СВІТУ У 2000 ТА 2011 РОКАХ



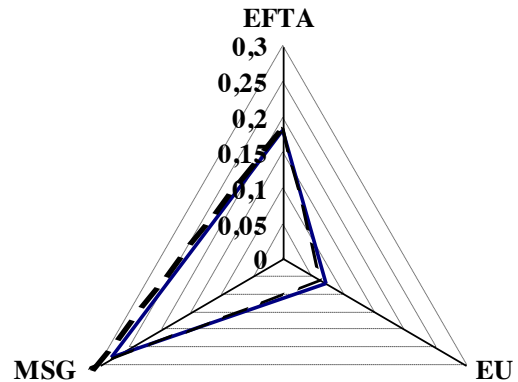
а) африканських



б) азійських



в) американських

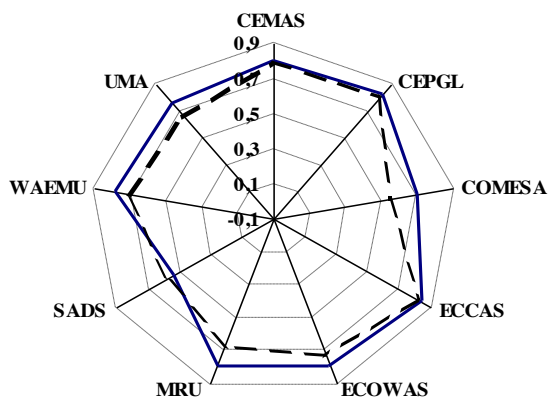


г) європейських та країн Океанії

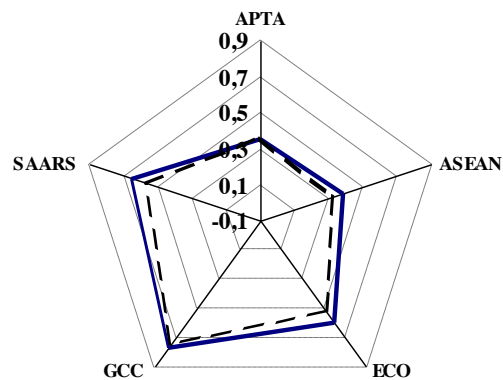


Джерело: Складено автором на підставі аналізу джерела <http://unctad.org> – United Nations Conference on Trade and Development [Official website]

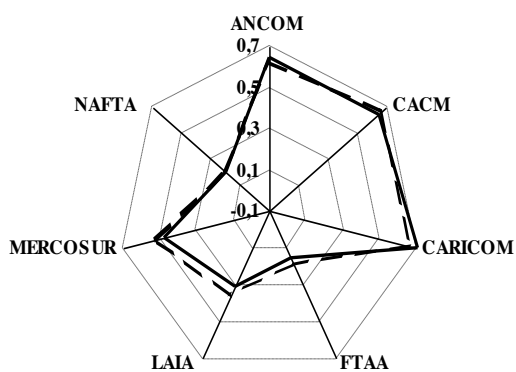
ІНДЕКСИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЕКСПОРТУ В РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ СВІТУ В 2000 ТА 2011 РОКАХ



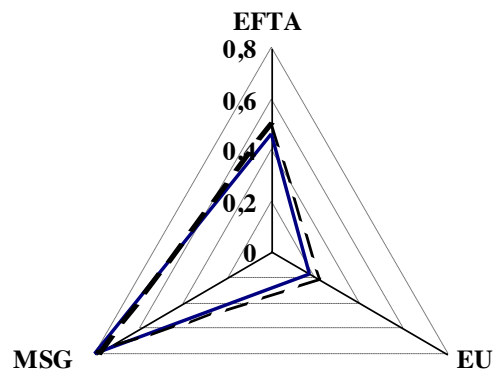
а) африканських



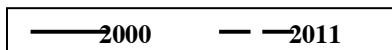
б) азійських



в) американських
країн Океанії



г) європейських та



Джерело: Складено автором на підставі аналізу джерела <http://unctad.org> – United Nations Conference on Trade and Development [Official website]

**ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ БУНДЕСБАНКУ,
1975-1998 РР.**

Рік	Нормативний рівень інфляції, %	Дефлятор ВВП, %	Зростання потенційного ВВП, %	Реальний ВВП, %	Розрив випуску	Заявлена довгострокова зміна швидкості обігу грої, %	Цільовий показник росту грошової маси, %	Дійсне зростання грошової маси, %
1975	5-6	5,7	Н.д.	-0,9	-2,3	Н.д.	8	11,417
1976	4-5	3,3	2	4,9	0,4	Н.д.	8	7,809
1977	до 4	3,1	3	3,3	1,3	Н.д.	8	10,049
1978	3	3,5	3	3	2,2	Н.д.	8	9,992
1979	Н.д.	4,3	3	4,2	4,1	Н.д.	6-9	5,515
1980	3,5-4	5,5	3	1,4	2,5	Н.д.	5-8	4,744
1981	3,5	4,2	2,5	0,5	-0,09	Н.д.	4-7	3,884
1982	3	4,6	1,5-2	-0,4	-3,2	Н.д.	4-7	6,570
1983	2	2,8	1,5-2	1,6	-3,75	Н.д.	4-7	5,470
1984	2	2	2	2,8	-2,7	Н.д.	4-6	4,971
1985	2	2,1	2	2,3	-1,97	Н.д.	3-5	17,8404
1986	2	3	2,5	2,3	-1,04	Н.д.	3,5-5,5	5,686
1987	2	1,3	2,5	1,4	-1,09	Н.д.	3-6	5,135
1988	2	1,7	2	3,7	0,50	-0,5	3-6	5,358
1989	2	2,9	2-2,5	3,9	1,73	-0,5	5	4,846
1990	2	3,4	2,5	5,3	3,88	-0,5	4-6	17,373
1991	2	3,1	2,5	5,1	1,07	-0,5	3-5	6,283
1992	2	5	2,75	2,2	0,69	-0,5	3,5-5,5	7,723
1993	2	3,7	3	-0,8	-1,96	-1	4,5-6,5	11,097
1994	2	2,4	2,5	2,7	-0,75	-1	4-6	2,599
1995	2	1,9	2,75	1,9	-0,39	-1	4-6	4,444
1996	2	0,5	2,5	1	-0,93	-1	4-7	7,371
1997	1,5-2	0,3	2,25	1,8	-0,66	-1	3,5-6,5	2,412
1998	1,5-2	0,6	2	2	-0,54	-1	3-6	5,909

Джерело: Domac L, Kandil M. On the Performance and Practicality of Nominal GDP Targeting in Germany // Journal of Economic Studies, Vol. 29, No 3, 2002. P. 185; Beyer A., Gaspar V., Gerberding C, Issing O. Opting out of the Great Inflation: German Monetary Policy after the Break Down of Bret-ton Woods// European Central Bank, Working

**ДЕЯКІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН
НА МОМЕНТ ТА ДО СТВОРЕННЯ ЄЕС**

	Інфляція %		ВВП млрд.\$		Насел., млн. чол.	ВВП на душу,\$		Банк, активи млн..\$		Внутр. борг/ ВВП,%		Експ/ ВВП,%	
	1950	1957	1950	1957	1957	1950	1957	1950	1957	1950	1957	1950	1957
Учасники Римського договору													
Бельгія	-1%	3%	н.д.	10	9	н.д.	1128	118	140	н.д.	34%	н.д.	34%
ФРН	н.д.	н.д.	23	52	71	341	723	24	333	н.д.	30%	9%	17%
Італія	н.д.	н.д.	н.д.	28	49	н.д.	571	231	274	н.д.	н.д.	н.д.	9%
Люксембург	4%	5%	н.д.	н.д.	н.д.	859	1463	36	56	н.д.	н.д.	60%	85%
Нідерланди	9%	6%	н.д.	9	11	н.д.	828	154	317	н.д.	43%	н.д.	39%
Франція	8%	н.д.	29	59	44	690	1330	н.д.	н.д.	27%	36%	11%	9%
Для порівняння: інші західні країни													
Австрія	15%	3%	3	5	7	374	728	н.д.	35	н.д.	31%	14%	25%
Данія	6%	3%	3	5	4	731	1059	н.д.	н.д.	65%	53%	27%	35%
Фінляндія	15%	11%	2	5	4	586	1102	25	24	39%	39%	20%	22%
Греція	8%	2%	2	3	8	289	367	н.д.	7	н.д.	15%	5%	11%
Ірландія	1%	4%	1	2	3	351	534	н.д.	н.д.	17%	33%	30%	31%
Португалія	н.д.	н.д.	1	2	9	166	240	н.д.	95	н.д.	53%	15%	18%
Іспанія	11%	11%	н.д.	12	30		413	н.д.	н.д.	н.д.	59%	н.д.	н.д.
Великобри- танія	2%	2%	37	61	51	740	1204	н.д.	н.д.	н.д.	46%	17%	16%
Швеція	1%	4%	6	11	7	884	1551	н.д.	н.д.	72%	61%	22%	24%
Довідково													
США	н.д.	3%	294	461	177	1862	2603	н.д.	н.д.	н.д.	100%	4%	5%

Джерело: розраховано автором на підставі статистичних даних IFS. IMF, 2005.

Розподіл країн на групи під час голосування в ЄЦБ

	Євро 28	Євро 25 (виключаючи Болгарію, Румунію, Туреччину)	Євро 22 (виключаючи Великобританію, Швецію, Данію)
Група 1	Німеччина Великобританія Франція Італія Іспанія	Німеччина Великобританія Франція Італія Іспанія	Німеччина Франція Італія Іспанія Нідерланди
Група 2	Нідерланди Бельгія Швеція Австрія Данія Ірландія Польща Португалія Туреччина Греція Люксембург Фінляндія Чехія Угорщина	Нідерланди Бельгія Швеція Австрія Данія Ірландія Польща Португалія Греція Люксембург Фінляндія Чехія Угорщина	Бельгія Австрія Ірландія Польща Португалія Греція Люксембург Фінляндія Чехія Угорщина Словаччина
Група 3	Румунія Словаччина Словенія Болгарія Литва Кіпр Латвія Естонія Мальта	Литва Словаччина Словенія Кіпр Латвія Естонія Мальта	Литва Словенія Кіпр Латвія Естонія Мальта

СТАНДАРТНІ ПРОЦЕДУРИ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПО КООРДИНАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Інституційні характеристики	Стандартної процедури: офіційне засідання Ради	Міністр + один	Експертна дискусія	Експертна дискусія
Інституція/група	ECOFIN	Eurogroup	EFC	ERC
Питання до розгляду	Формальні рішення з вироблення спільного політичного рішення, розгляд	Політичний огляд та аналіз	Політичний огляд та аналіз Надання експертизи проектів Прийняття рішень	Політичний огляд та аналіз Надання експертизи проектів Пошуковий аналіз та робота зі статистикою
Членство	15 міністрів	12 міністрів	30 національних представників	60 національних представників
EU-15	плюс національна делегація (до 120 чоловік)			
EU-25	25 міністрів	12 міністрів	25 національних представників	50 національних представників
EU-28	плюс національні делегації 28 міністрів	17 міністрів	28 національних представників	56 національних представників

**ДИНАМІКА ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ КРАЇН G-20
(У ПОТОЧНИХ ЦІНАХ, ДОЛАРИВ США)**

Країна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	2013*	2014*	2017*
Австралія	35635	37270	44470	48530	44816	55474	65477	68915	70874	72466	78896
Канада	35204	39301	43306	45171	39719	46282	50435	51688	52809	53900	57781
США	42628	44750	46467	46900	45348	46900	48386	49601	51057	52816	59707
Японія	35787	34104	34098	37975	39475	43014	45920	46972	47828	49200	53761
Франція	34944	36682	41745	45623	42018	40808	44008	42793	43775	45102	49321
Німеччина	33603	35274	40463	44334	40393	40197	43741	42625	43,967	45,079	48,181
Великобританія	37904	40406	46149	43297	35286	36371	38592	38891	40603	42342	48583
Італія	30607	31909	36025	38882	35250	34154	36266	33942	34183	34514	36275
Республіка Корея	17550	19706	21653	19162	17110	20764	22777	23679	25232	26991	33031
Саудівська Аравія	13657	14784	15444	18495	14148	16376	20504	22635	22663	22735	23936
Росія	5348	6961	9152	11704	8616	10407	12993	14246	16337	17549	22277
Бразилія	4787	5869	7281	8704	8472	11088	12788	12465	12727	13487	15985
Аргентина	4741	5492	6659	8255	7732	9131	10944	11453	12031	12465	13499
Туреччина	7039	7625	9244	10272	8527	10062	10521	10914	11582	12418	15864
Мексика	8163	9033	9667	10050	7970	9218	10153	10514	11009	11513	12985
Південна Африка	5266	5511	5909	5605	5746	7270	8066	8201	8470	8779	10106
Китай	1726	2063	2644	3403	3738	4421	5413	5898	6446	7045	9152
Індонезія	1290	1622	1897	2211	2299	2980	3508	3797	4254	4828	6903
Індія	728	806	1009	1080	1068	1342	1388	1454	1582	1723	2225

*Джерело: Складено автором та проранжовано за даними 2012 року з використанням
Бази даних МВФ*

ЛІТЕРАТУРА

1. Ahearne A., Eichengreen B. External Monetary and Financial Policy: a Review and a Proposal // *Fragmented Power: Europe and the Global Economy* / Sapir A. – Brussels: Bruegel, 2007. – P. 128–155.
2. Ahearne A., Eichengreen B. External Monetary and Financial Policy: a Review and a Proposal // *Fragmented Power: Europe and the Global Economy* / Sapir A. – Brussels: Bruegel, 2007. – P. 128–155.
3. Alesina A., Barro R. Currency Unions // *Quarterly Journal of Economics*. – 2002. – Vol. 107, № 2. – P. 409–436.
4. Alesina A., Barro R., Tenreyro S. Optimal Currency Areas. – Cambridge, USA, 2002. – 49 p. (NBER Working Papers / National Bureau of Economic Research; 9072).
5. Alesina A., Summers L. Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence // *Journal of Money, Credit and Banking*. – 1993. – Vol. 25, № 2. – P. 151–162.
6. Angeloni I., Flad M., Mongelli F. P. Monetary Integration of the New EU Member States: What Sets the Pace of Euro Adoption? // *Journal of Common Market Studies*. – 2007. – Vol. 45, № 6. – P. 367–409.
7. Apel E. *European Monetary Integration 1958-2002*. – London: Routledge, 1998. – 240 p.
8. Azariadis C., Kaas L. Capital Misallocation and Aggregate Factor Productivity. – Saint Louis (MO), 2009. – 41 p. (Federal Reserve Bank of St. Louis, Research Division Working Paper Series / Federal Reserve Bank of St. Louis, Research Division; 2009-028A, June 2009).
9. Azariadis C., Smith B. D. Private Information, Money, and Growth: Indeterminacy, Fluctuations, and the Mundell-Tobin Effect // *Journal of Economic Growth*. – 1996. – Vol. 1, № 3. – P. 309–332.
10. Baele L., Ferrando A., Hördahl P., Krylova E., Monnet C. Measuring European Financial Integration // *Handbook of European Financial Markets and Institutions* / Freixas X., Hartmann P., Mayer C. – Oxford, Ney York: Oxford University Press, 2008. – P. 165–194.
11. Balboni F., Buti M., Lrch M. ECB vs Council vs Commission: Monetary and Fiscal Policy Interactions in the EMU when Cyclical Conditions are Uncertain // *European Economy – Economic Papers*. – 2007. – Num. 0277. – 34 p.
12. Bauchard P. *La Guerre des Deux Roses. Du Rêve à la Réalité 1981 – 1985*. – Paris: Grasset, 1986. – 358 p.
13. Bayoumi T., Eichengreen B. J. The Stability of the Gold Standard and the Evolution of the international Monetary System. – Washington, USA, 1995. – 32 p. (IMF Working Papers / International Monetary Fund; 95/89).
14. Bayoumi T., Eichengreen B. J. The Stability of the Gold Standard and the Evolution of the international Monetary System. – Washington, USA,

1995. – 32 p. (IMF Working Papers / International Monetary Fund; 95/89).
15. Bayoumi T., Eichengreen B. Shocking Aspects of European Monetary Integration // Adjustment and Growth in the European Monetary Union / Torres F., Giavazzi F. – Cambridge, New York: Cambridge University Press, 1993. – P. 193–240.
 16. Beale L. Volatility Spillover Effects in European Equity Markets // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2005. – Vol. 40, № 2. – P. 373–401.
 17. Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R. Financial Institutions and Markets across Countries and over Time – Data and Analysis. – Washington D.C., 2009. – 42 p. (The World Bank Policy Research Working Paper Series / The World Bank; 4943, 01 May 2009).
 18. Begg I. Economic Governance in an Enlarged Euro Area. – Brussels, 2008. – 28 p. (European Economy Economic papers / European Commission; 311, March 2008).
 19. Begg I. Economic Governance in an Enlarged Euro Area. – Brussels, 2008. – 28 p. (European Economy Economic papers / European Commission; 311, March 2008).
 20. Bencivenga V. R., Smith B. D. Some Consequences of Credit Rationing in an Endogenous Growth Model // Journal of Economic Dynamics and Control. – 1993. – Vol. 17, № 1-2. – P. 97–122.
 21. Bencivenga V. R., Smith B. D., Starr R. M. Equity Markets, Transaction Costs, and Capital Accumulation. – Washington D.C., 1995. – 49 p. (The World Bank Policy Research Working Paper Series / The World Bank; 1456, 31 May 1995).
 22. Blackburn K., Bose N., Capasso S. Financial Development, Financing Choice and Economic Growth. – Napoli, 2003. – 24 p. (The University of Naples Centre for Studies in Economics and Finance Working Papers / The University of Naples CSEF; 96, 02 April 2003).
 23. Boissieu C. de Les Systèmes Financiers: Mutations, Crises et Régulation. – Paris: Economica, 2004. – 206 p.
 24. Bokros, Dethier, 1998, The Role of Tax Reform, 1991, Tanzi, 2000
 25. Bose N., Capasso S. The Impact of Banking Development on the Size of the Shadow Economy. – Napoli, 2008. – 23 p. (The University of Naples Centre for Studies in Economics and Finance Working Papers / The University of Naples CSEF; 207, 15 October 2008).
 26. Buitter W. H. The ‘Sense and Nonsense of Maastricht’ Revisited: What Have We Learnt about Stabilization in EMU? // Journal of Common Market Studies. – 2006. – Vol. 44, № 4. – P. 687–710.
 27. Carlino G., Sill K. Regional Income Fluctuations: Common Trends and Common Cycles // The Review of Economics and Statistics. – 2001. – Vol. 83, № 3. – P. 446–456.
 28. Castelnuovo E., Surico P. Monetary Policy, Inflation Expectations

- and the Price Puzzle // *The Economic Journal*. – 2010. – Vol. 120, № 549. – P. 1262–1283.
29. Castelnovo E., Surico P. Monetary Policy, Inflation Expectations and the Price Puzzle // *The Economic Journal*. – 2010. – Vol. 120, № 549. – P. 1262–1283.
 30. Chang M. Reforming the Stability and Growth Pact: Size and Influence in EMU Policymaking // *European Integration*. – 2006. – Vol. 28, № 1. – P. 107–120.
 31. Chang M. Reforming the Stability and Growth Pact: Size and Influence in EMU Policymaking // *European Integration*. – 2006. – Vol. 28, № 1. – P. 107–120.
 32. Cohen B. J. The Euro and Transatlantic Relations // *Hard Power, Soft Power and the Future of Transatlantic Relations* / Ilgen T. L. (ed.). – London: Ashgate, 2006. – P. 73–89.
 33. Cohen D., Wyplosz C. France and Germany in the EMS: the Exchange Rate Constraint // *External Conditions of Macroeconomic Policy: the European Experience* / Alogoskoufis G., Papademos L., Portes R. – Cambridge, New York: Cambridge University Press, 1991. – P. 167–192.
 34. Coming of Age: Report on the Euro Area / [Pisani-Ferry J., Aghion P., Belka M. and others]. – Brussels: Bruegel Blueprint Series (Volume IV), 2008. – 123 p.
 35. Coming of Age: Report on the Euro Area / [Pisani-Ferry J., Aghion P., Belka M. and others]. – Brussels: Bruegel Blueprint Series (Volume IV), 2008. – 123 p.
 36. Danthine J.-P., Giavazzi F., Von Thadden E.-L. European Financial Markets after EMU: A First Assessment. – Cambridge, USA, 2000. – 64 p. (NBER Working Papers / National Bureau of Economic Research; 8044).
 37. De Bandt O., Hartmann P. Systematic Risk in Banking: A Survey // *Financial Crisis, Contagion, and the Lender of Last Resort* / Goodhart C. A., Illing G. – Oxford, New York: Oxford University Press, 2002. – P. 249–298.
 38. De Grauwe P., Polan M. Is Inflation Always and Everywhere a Monetary Phenomenon? // *Scandinavian Journal of Economics*. – 2005. – Vol. 107, № 2. – P. 239–259.
 39. De Mendonça H. F., De Guimarães e Souza G. J. Inflation Targeting Credibility and Reputation: The Consequences for the Interest Rate // *Economic Modelling*. – 2009. – Vol. 26, № 6. – P. 1228–1238.
 40. Dixit A. K. Investment under Uncertainty / Dixit A. K., Pindyck R. S. – Princeton: Princeton University Press, 1994. – 476 p.
 41. Dyson K. Euro Area Entry in East-Central Europe: Paradoxical Europeanisation and Clustered Convergence // *West European Politics*. – 2007. – Vol. 30, № 3. – P. 417–442.
 42. Economic developments in CEE region. WIIW Spring Seminar 2002. Vienna, March 2002. P.3; Towards The Enlarged Union. Strategy Paper

- and Report of the European Commission on the 3 Progress towards Accession by each of the Candidate Countries. Commission of the European Communities. Brussels, 9.10.2002
43. Eichengreen B. The Breakup of the Euro Area. – Cambridge, USA, 2007. – 47 p. (NBER Working Papers / National Bureau of Economic Research; 13393).
 44. Eichengreen B. The Breakup of the Euro Area. – Cambridge, USA, 2007. – 47 p. (NBER Working Papers / National Bureau of Economic Research; 13393).
 45. Emerging Economy Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.emergingeconomyreport.com>.
 46. Europe in Figures. Eurostat Yearbook 2008. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, European Commission, 2008. – 567 p.
 47. Europe in Figures. Eurostat Yearbook 2008. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, European Commission, 2008. – 567 p.
 48. European Financial Integration Report 2008 (Commission Staff Working Document). – Brussels: Commission of the European Communities, 2009. – 82 p.
 49. European Innovation Scoreboard 2008. Comparative Analysis of Innovation Performance. – Maastricht: UNU-MERIT, 2008. – 58 p.
 50. Freeman J. Competing Commitments: Technocracy and Democracy in the Design of Monetary Institutions // International organization. – 2002. – Vol. 56, № 4. – P. 889–910.
 51. G20 должен стать руководящим органом для МВФ – глава Банка Англии. [Электронный ресурс]// IA «Финмаркет» - 2010. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1393704>
 52. Ganelli G., Tervala J. Public Infrastructures, Public Consumption, and Welfare in a New-open-economy-macro Model // Journal of Macroeconomics. – 2010. – Vol. 32, № 3. – P. 827–837.
 53. Gillingham J. European Integration? 1950 – 2003: Superstate or New Market Economy? – Cambridge: Cambridge University Press, 2003. – 608 p. 20
 54. Greenwood J., Jovanovic B. Financial Development, Growth, and the Distribution of Income // The Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98, № 5 (Part 1). – P. 1076–1107.
 55. Gros D. Profiting from the Euro? Seigniorage Gains from Euro Area Accession // Journal of Common Market Studies. – 2004. – Vol. 42, № 4. – P. 795–813.
 56. Gros D., Mayer T., Ubide A. A World Out of Balance? – Brussels, 2006. – 87 p. (Centre for European Policy Studies, Brussels / Special Report of the CEPS Macroeconomic Policy Group).

57. Gros D., Mayer T., Ubide A. EMU at Risk. – Brussels, 2005. – 68 p. (Centre for European Policy Studies, Brussels / 7th Annual Report of the CEPS Macroeconomic Policy Group; June 2005).
58. Gros D., Thygesen N. European Monetary Integration: from the European Monetary System to Economic and Monetary Union. – 2nd ed. – New York: Addison Wesley Longman, 1998. – 574 p. 37–42
59. Grossman G., Helpman E. Trade, Knowledge Spillovers, and Growth // European Economic Review. – 1991. – Vol. 35, № 2-3. – P. 517–526.
60. Haan J., Amtenbrink F., Waller S. The Transparency and Credibility of the European Central Bank // Journal of Common Market Studies. – 2004. – Vol. 42, № 4. – P. 775–794.
61. Handbook of statistics 2011. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2011. – 513p.
62. Hasan I., Koettter M., Wedow M. Regional Growth and Finance in Europe: Is there a Quality Effect of Bank Efficiency? // Journal of Banking & Finance. – 2009. – Vol. 33, № 81. – P. 1446–1453.
63. Henning C. R. Organizing Foreign Exchange Intervention in the Euro Area // Journal of Common Market Studies. – 2007. – Vol. 45, № 2. – P. 315–342.
64. Henning C. R., Padoan P. C. Transatlantic Perspectives on the Euro. – Pittsburg: Brookings Institution Press and European Community Studies Association, 2000. – 134 c.
65. Henning C., Meunier S. United Against the United States? The EU's Role in Global Trade and Finance // The State of the European Union, Vol. 7 (With US or Against US? European Trends in American Perspective) / Jabko N., Parsons C. (eds.). – Oxford: Oxford Scholarship Online Monographs, 2005 (August). – P. 75–103.
66. Hodrick R. J., Prescott E. C. Post-war U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation // Journal of Money, Credit and Banking. – 1997. – Vol. 29, № 1. – P. 1–16.
67. Howarth D. J. Making and Breaking the Rules: French policy on EU 'gouvernement économique' // Journal of European Public Policy. – 2007. – Vol. 14, № 7. – P. 1061–1078.
68. [http://news.finance.ua/ru/ ~ / I/0/aiy2008/l 1/24/144208](http://news.finance.ua/ru/~ / I/0/aiy2008/l 1/24/144208) – в сети нету
69. Human Development Report 2007/2008. Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World. – New York: United Nations Development Programme, United Nations, 2007. – 384 p.
70. International trade statistics 2011. – Geneva: WTO Publications, 2011. – 268p.
71. Jokivuolle E., Viren M., Vähämaa O. Transmission of Macro Shocks to Loan Losses in a Deep Crisis: the Case of Finland. – Helsinki, 2009. – 34 p. (Bank of Finland Research Discussion Paper / Bank of Finland; No. 26/2009).

72. Jonas J., Mishkin F. Inflation Targeting in Transition Countries: Experience and Prospects. – Cambridge, USA, 2002. – 61 p. (NBER Working Papers / National Bureau of Economic Research; 9667).
73. Jones E. Macroeconomic Preferences and Europe's Democratic Deficit // The Euro: European Integration Theory and Economic and Monetary Union / Verdun A. (ed.). – Lanham: Rowman & Littlefield, 2002. – P. 145–164.
74. Jones G., Kutan A. M. Exchange Rate Management Strategies in the Accession Countries: the Case of Hungary // Comparative Economic Studies. – 2004. – Vol. 46, № 1. – P. 23–44.
75. Kaltenthaler K. German Interests in European Monetary Integration // Journal of Common Market Studies. – 2002. – Vol. 40, № 1 (03). – P. 69–87.
76. Kimura F. Production Networks in East Asia: What We Know So Far [Electronic resource] / F.Kimura, A.Obashi // ADBI Working Paper. – Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2011. – No 320. – URL: <http://www.adbi.org/working-paper/2011/11/11/4792>.
77. King R. G., Levine R. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right // Quarterly Journal of Economics. – 1993. – Vol. 108, № 3. – P. 717–737.
78. King R. G., Levine R. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right // Quarterly Journal of Economics. – 1993. – Vol. 108, № 3. – P. 717–737.
79. Klein M. W., Shambaugh J. C. The Nature of Exchange Rate Regimes. – Cambridge, USA, 2006. – 45 p. (NBER Working Papers / National Bureau of Economic Research; 12729).
80. Komínková Z. Regulation of the Money Stock and Issues of Monetary Targeting in the Slovak Republic // Biatec. – 1996. – Vol. 4, № 8. – P. 29–36.
81. Kydland F. E., Prescott E. C. Rules Rather than Discretion: the Inconsistency of Optimal Plans // Journal of Political Economy. – 1977. – Vol. 85, № 3. – P. 473–491.
82. Lane P. R., Milesi-Ferretti G. M. Europe and global Imbalances // Economic Policy. – 2007. – Vol. 22, № 7. – P. 519–573.
83. Le Figaro, 30 вересня, 2008.
84. Le Monde, 24 лютого 1988 року, цитується в Дайсона і Фізерстоун 1999: 160
85. Lee J., Crowley P. M. Evaluating the Stresses from ECB Monetary Policy in the Euro Area. – Helsinki, 2009. – 38 p. (Bank of Finland Research Discussion Paper / Bank of Finland; No. 11/2009).
86. Linsemann I. Economic Government of the EU: A Balance Sheet of New Modes of Policy Coordination (Palgrave Studies in European Union Politics) / Linsemann I., Meyer C., Wessels W. – Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007. – 304 p.

87. Linsenmann I., Meyer C., Wessels W. An Economic Government for Europe in the Making? The Evolution of Policy Coordination in Turbulent Times // Economic Government of the EU: A Balance Sheet of New Modes of Policy Coordination / Linsenmann I., Meyer C., Wessels W. – Basingstoke: Palgrave-Macmillan, 2007. – P. 1–10.
88. Linsenmann, Ingo. 2007. Towards a horizontal fusion of governing structures? Co-ordinating the co-ordination processes through the Broad Economic Policy Guidelines. In Economic Government of the EU. A Balance Sheet of New Modes of Policy Coordination, eds. Ingo Linsenmann, Christoph O. Meyer, and Wolfgang Wessels. Houndsmills: Palgrave, 141–162.
89. Ludlow P. The Making of the European Monetary System: A Case Study of the Politics of the European Community. – London: Butterworths, 1982. – 319 p.
90. Ludlow P. The Making of the European Monetary System: A Case Study of the Politics of the European Community. – London: Butterworths, 1982. – 319 p.
91. Mayes D. G. Early intervention and prompt corrective action in Europe. – Helsinki, 2009. – 44 p. (Bank of Finland Research Discussion Paper / Bank of Finland; No. 17/2009).
92. McCallum B. T. Analysis of the Monetary Transmission Mechanism: Methodological Issues. – Cambridge, USA, 1999. – 48 p. (NBER Working Papers / National Bureau of Economic Research; 7395).
93. McNamara K. R. Economic Governance, Ideas and EMU: What Currency Does Policy Consensus Have Today? // Journal of Common Market Studies. – 2006. – Vol. 44, № 4. – P. 803–821.
94. McNamara K. R. Economic Governance, Ideas and EMU: What Currency Does Policy Consensus Have Today? // Journal of Common Market Studies. – 2006. – Vol. 44, № 4. – P. 803–821.
95. Mersch Y. The Reform of the Governing Council of the ECB: Panel Statement by Mr. Yves Mersch, President of the Central Bank of Luxemburg and Member of the Governing Council of the ECB, at the Central Bankers' Panel, European Banking & Financial Forum, Prague, 25 March, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bis.org/review/r030331c.pdf>.
96. Mongelli F. P. European Economic and Monetary Integration, and Optimum Currency Area Theory // European Economy – Economic Papers. – 2008. – Num. 0302. – 61 p.
97. Noise Trader Risk in Financial Markets / [De Long J. B., Shleifer A., Summers L. H., Waldman R.] // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 90, № 4. – P. 703–738.
98. Oatley T., Yackee J. American Interest and IMF Lending // International Politics. – 2004. – Vol. 41, № 3. – P. 415–429.
99. OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social

- Statistics. – Paris: OECD Publishing, OECD, 2006. – 266 p.
100. Parkin M. Domestic Monetary Institutions and Deficits // J.M. Buchanan et al., eds. Deficits, Basil Blackwell. 1987. P. 310–337.
 101. Pauly L. W. Financial Crisis Management in Europe and Beyond // Contributions to Political Economy. – 2008. – Vol. 27, № 1. – P. 73–89.
 102. Pisani-Ferry, J. (2006). The Euro: Only for the Agile. Brussels, Bruegel. Ahearne, A., Pisano-Ferry, J., Sapir, A. and Vcron, N. (2006). Global Governance: An Agenda for Europe. Brussels, Bruegel.
 103. Puetter U. Providing Venues for Contestation: the Role of Expert Committees and Informal Dialogue among Ministers in European Economic Policy Coordination // Comparative European Politics. – 2007. – Vol. 5, № 1. – P. 18–35.
 104. Ross M., Lättemäe R. EMU Accession Issues in Estonia // Comparative Economic Studies. – 2004. – Vol. 46, № 1. – P. 146–158.
 105. Rubin J., Thygesen N. Monetary Union and the Outsiders: A Cointegration – Codependence Analysis of Business Cycles in Europe // Economie Appliquée. – 1996. – Vol. 49, № 3. – P. 123–171.
 106. Sapir A. Is the € Ready for a Global Role? // Europe's World. – 2006 (Spring). – P. 56–61.
 107. Sarkozy, N. (2008). Allocution de M. Nicolas Sarkozy au parlement européen. 21 October 2008, Strasbourg.
 108. Schelkle W. The theory and practice of economic governance in EMU revisited: what have we learnt about commitment and credibility? // Journal of Common Market Studies. – 2006. – Vol. 44, № 4. – P. 669–685.
 109. Segalotto J.-F., Sommer M., Arnone M., Laurens B. Central Bank Autonomy: Lessons from Global Trends. – Washington, USA, 2007. – 53 p. (IMF Working Papers / International Monetary Fund; 07/88).
 110. Short-term Implementation of Medium-term Monetary Policy Framework of the Bank of Slovenia. – Ljubljana: Banka Slovenije, 2002. – 32 p.
 111. Sijben J. J. Relating Risks to Asset Types: A New Challenge for Central Banks // Advances in Corporate Finance and Asset Pricing / Ed. by L. Renneboog. – Amsterdam: Elsevier Science, 2006. – Ch. 22.
 112. Sijben J. J. Relating Risks to Asset Types: A New Challenge for Central Banks // Advances in Corporate Finance and Asset Pricing / Ed. by L. Renneboog. – Amsterdam: Elsevier Science, 2006. – Ch. 22.
 113. Statistics. Pocket Book. – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2008 (May). – 53 p.
 114. Taylor J. B. The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework // Journal of Economic Perspectives. – 1995. – Vol. 9, № 4. – P. 11–26.
 115. Triffin R. Gold and the Dollar Crisis: The Future of Convertibility. – New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1960. – 195 p.

116. Tsoukalis L. The Politics and Economics of European Monetary Integration. – London: George Allen & Unwin, 1977. – 192 p. 52
117. Tsoukalis L. The Politics and Economics of European Monetary Integration. – London: George Allen & Unwin, 1977. – 192 p. 58
118. Tsoukalis L. The Politics and Economics of European Monetary Integration. – London: George Allen & Unwin, 1977. – 192 p. 54
119. Tsoukalis L. The Politics and Economics of European Monetary Integration. – London: George Allen & Unwin, 1977. – 192 p. 56
120. Vahid F., Engle R. Common Trends and Common Cycles // Journal of Applied Econometrics. – 1993. – Vol. 8, № 4. – P. 341–360.
121. Véron N. Is Europe Ready for a Major Banking Crisis? // Bruegel Policy Brief. – 2007. – № 4. – P. 1–8.
122. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э.А. Азроянц – М.: Изд. дом «Новый век», 2002. – 416с.
123. Ангелов И. Расширение Европейского Союза на восток: проблемы интеграции Болгарии // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 1.
124. Андерсен К. Управління валютою «неприєднаної» країни // Фінанси і розвиток. Березень 2005. С. 4
125. Борко Ю. А. От европейской идеи – к единой Европе. – М.: Деловая литература, 2003. – 464 с.
126. Борко Ю. Н. Расширение и углубление европейской интеграции // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 7. – С. 15–30.
127. Будкін В. С. Співвідношення політичних та економічних аспектів трансформації в країнах Центральної Європи: Тези доповідей XIV Міжнар. конф. «Євроінтеграційна стратегія України: реалії та перспективи» [Текст] / В. С. Будкін // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – Вип. 65: У 2 ч. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. – 2006. – Ч. II. – С. 4–8.
128. Воронов К. Пятое расширение ЕС: судьбоносный выбор // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 9. – С. 59–30.
129. Гавриков Д. А. Европейский союз как территория противоречий // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 12. – С. 88–95.
130. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – №9. – С.4-18.
131. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – №1. – С.4-15.
132. Глухарёв Л. И. Региональная интеграция и Европа. – М.: Изд-во

- Московского университета, 2001. – 200 с.
133. Дадалко В. А., Пешко Д. А., Максимович О. Е. Европейский союз: эволюция концепций и опыт реформ. – Минск: Армита, 2000. – 232 с.
 134. Европейский союз и новые страны-члены: проблемы взаимной адаптации // Отв. ред. С.П.Глинкина, Н.В.Куликова. М.: Институт экономики РАН, 2008.
 135. Европейский союз, 1950–2002: Хрестоматия / Под ред. С. Н. Соскина. – Калининград: Изд-во КГУ, 2003.
 136. Егоров А. В. «Международная финансовая инфраструктура», М.: Линор, 2009. – 136 с.
 137. Иванов И. Д. Единый внутренний рынок ЕС: свет, тени, историческая перспектива // Современная Европа. – 2004. – № 2. – С. 19–34.
 138. Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы. Объединённая Европа на пути к лидерству в мировой политике (Статья третья) // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 4. – С. 3–14.
 139. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика [Текст] / Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, М. С. Данько, І. С. Кузнецова // НАН України; Інститут економічного прогнозування – К.: Основа, 2005. – 550с.
 140. Кузін О.В. Великобританія і Європейський Союз / / Актуальні проблеми Європи. 2005. № 4. С. 187.
 141. Кузнецов А. Таргетирование инфляции. Антикризисная мера или инструмент экспансии? // Финансовый директор. – 2009. – № 1-2.
 142. Кузьмин Ю. С. Общая Ассамблея Европейского сообщества угля и стали и развитие европейской интеграции (1952–1958). – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 2002. – 192 с.
 143. Либман А. Корпоративная модель региональной экономической интеграции / А.Либман, Б.Хейфец // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №3. – С.15-22.
 144. Луцишин З. О. Світові фінансові центри у глобальній фінансовій архітектурі [Текст] / З. О. Луцишин // Світ фінансів : Науковий журнал / Тернопільський державний економічний університет. – Тернопіль, 2006. – Вип. 3. – С. 38–59.
 145. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації [Текст] / З. О. Луцишин. – Київ : «Друк», 2002. – 320с.
 146. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Макконнелл К. Р., Брю С. Л. / Пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XXXVI, 940 с. 298
 147. Масленников А. А. Евро: два года работы в безналичном режиме. – М.: РАН, 2001. – Доклад Института Европы РАН N 79.

148. Матвеевский Ю. А. Интеграционные процессы в Западной Европе. – М.: МГИМО, 2001. – 150 с.
149. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2008. – 880 с.
150. Мокий А.І., Яхно Т.П. Міжнародні організації: навч. посіб. - К: ЦУЛ, 2011. - 280 с.
151. Підвисоцький Р. Трансформація світової фінансової системи очевидна і незворотна / Р.Підвисоцький // Вісник Національного банку України. – 2012. –№1. – С.14.
152. Поліванов А. Євро: випробування кризою / / Компанія. 2009. № 13.
153. Постсоветское пространство: реалии и перспективы. Отв. ред. Шмелев Б.А.— М.: ИЭ РАН, 2009.
154. Сухопаров М. Н. Региональная политика Европейского Союза (ЕС): Монография. – М.: Компания Спутник +, 2002. – 158 с.
155. Трудности и перспективы европейской экономической интеграции // Новые тенденции в мировой экономике: Сборник научных работ / Под ред. Касаткиной Е.А., Градобоева К.В. – М.: МАКС Пресс, 2006.
156. Фишер С. Экономика / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.; пер. С англ. – М.: ДЕЛО Лтд, 2001. – 900 с.
157. Філіпенко А. С. Бігравітаційна інтеграція України у європейський економічний простір [Текст] / А. С. Філіпенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – Вип. 62: У 2 ч. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. – 2006. – Ч. I. – С. 89–91.
158. Шемятинков В. Г. Европейская интеграция. – М.: «Международные отношения», 2003. – 400 с.
159. Шнирков О. І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі: монографія [Текст] / О. І. Шнирков. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 143 с.
160. Шнирков О. Розширений ЄС у сучасній світовій економіці [Текст] / О. Шнирков // Економічний часопис–21: науковий журнал / Ін-т трансформації суспільства. – Київ, 2007. – № 7/8. – С. 21–24