

Секція 4

ОБЛІК ТА ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ТА МИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

К.е.н., доцент **В.В.Адамик**, Д. Р. **Лебідь**
Національний університет «Львівська політехніка»

ВАЛЮТНА ВІЙНА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

© *В.В. Адамик, Д. Р. Лебідь, 2018*

Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг та збільшення експортних надходжень як одні з основних цілей зовнішньоекономічної політики будь-якої держави досягаються у тому числі за допомогою маніпуляцій з валютним курсом. За допомогою регулювання ціни національної валюти, а саме – її девальвації, країни можуть вирівнювати сальдо платіжного балансу, посилювати протекціонізм, витіснити з світового ринку конкурентів, а також зменшувати обсяг зовнішнього боргу, вираженого в національній валюті. Особливо активно до цілеспрямованого здешевлення національної валюти вдаються країни, що розвиваються, та з перехідною економікою, які потребують додаткових стимуляторів економічного зростання. Однак, розвинуті країни також не гребують таким механізмом міжнародної політики «розори сусіда» як валютна війна – різновидом торговельного протистояння між країнами з активним використанням валютного інструментарію з метою не лише покращити свої торговельні позиції на зовнішніх ринках, але й погіршити становище країн-партнерів.

Застережливі наголоси на небезпеці валютної війни, яку вчені називають «грою з нульовою сумою», наголошуючи зокрема на негативному впливі девальвації на темпи інфляції та добробут населення, з'явилися у 2010 році, хоча цей механізм застосовувався ще за часів Великої депресії (зниження Великою Британією курсу фунта стерлінгів на 30%) та нафтової кризи 1970-х (4-разове послаблення дол. США) і продемонстрував свою згубність і безперспективність щодо розвитку глобальної торговельної та монетарної системи [1; 2]. Невдалою була спроба України задіяти девальвацію гривні у стимулюванні експортоорієнтованого зростання в умовах нераціональної структури експорту з домінуванням продуктів первинного сектора (залізної руди), адже, згідно з моделлю Маршала-Лернера, нееластичність попиту нівелює позитивні ефекти зниження курсу національної валюти.

На даний час найбільші валютні протистояння спостерігаються у трійці світових економічних лідерів – США, Китай, ЄС, хоча інструменти валютної війни тією чи іншою мірою використовували Бразилія (знизила облікові ставки), Швейцарія (прив'язала швейцарський франк до євро, що девальвувало) та окремі менш помітні гравці на світовій економічній арені.

Передумовою валютної війни між долларом США та китайським юанем є, передусім, неймовірно швидкий темп економічного зростання Китаю (10,4% у 2010р. та 5,6% у 2017р.) та укріплення його позицій на світовому ринку. Зрозуміло, що США активно намагаються зберегти своє лідерство. Однак, слід згадати також про внутрішні проблеми обох країн – загрозливе зростання курсів національних валют і негативні зміни у платіжних балансах.

Торговельне протистояння Китаю та США впродовж років мало латентний характер: поступово створювалося підґрунтя для розмежування ринків та зростання суперництва між економіками. Першим кроком стала заява Китаю стосовно значних недоліків продукції американської компанії Apple. Таким чином, Китай у майбутньому може значно скоротити прибутки світового лідера,

закривши свій ринок. У відповідь США у 2016 р. обвинуватили компанію ZTE у вивозі продукції з американськими компонентами в країни, на які накладено санкції з боку США (Іран і Північна Корея). Останнім поштовхом став зовнішній чинник – перехід українського оператора мобільного зв'язку Київстар на обладнання китайського Huawei замість американського Ericsson. З 2018р. почалася повномасштабна боротьба за утримання своїх позицій на ринку та загарбання нових. Виробники смартфонів Huawei прагнули розширити свої ринки збуту за рахунок США, які, у свою чергу, застосувавши політичні важелі змусили мобільних операторів відмовитися від обслуговування китайської продукції. Крім цього, оператори мобільного зв'язку, які не хотіли відмовлятися від надання своїх послуг, потрапили під застосування інструментів регулювання з боку держави – йшла мова про відмову від субсидій для цих операторів. Між країнами були підвищені митні бар'єри, необхідність чого Президент США Д. Трамп пояснив існуванням торговельного дисбалансу на користь Китаю в розмірі 540 млрд. дол., хоча експерти оцінюють цей дисбаланс у 366 млрд. дол. США [4]. Також були впроваджені взаємні розслідування стосовно діяльності великих компаній, наслідками чого стали значні збитки таких ТНК, як Tesla, ZTE, Apple, Huawei, Qualcomm.

Війна двох геополітичних лідерів матиме вплив і на Україну. Зокрема, це стосується сфери надання послуг мобільного зв'язку, адже два з трьох мобільних операторів користуються обладнанням китайської компанії ZTE, яка комплектує до своєї продукції купувала в американській Qualcomm. Технічне забезпечення надання інтернет-зв'язку 3G і 4G базується продукції ZTE, й у випадку необхідності переходити на іншого провайдера, українські компанії понесуть величезні збитки.

Що стосується використання валютного інструментарію, то, зважаючи на більш вигідні позиції США як країни з резервною валютою і могутнім впливом Федеральної резервної системи на світову фінансову архітектуру, найкращим варіантом для Китаю фахівці вважають прив'язку до євро [5]. У цьому випадку Європейський Союз отримує найменший вииграш у валютній війні, при цьому більш сильні країни члени, насамперед Німеччина, незважаючи на зміцнення євро, зберігатимуть свої експортні позиції завдяки іншим факторам міжнародної конкурентоспроможності, зокрема ефективній системі управління підприємствами, а слабші – такі, як Греція та Португалія – можуть зазнавати дедалі більших втрат. Таким чином, ЄС, як і США та Китай, прагнутиме і надалі девальвувати свою валюту, адже мова йде не лише про міжнародну торгівлю товарами, але й про суверенні борги, офіційні резерви та геополітичні інтереси.

Отже, ще раз наголосимо, що ефективне провадження валютної війни потребує застосування не лише економічних, але й політичних інструментів, однак, у свою чергу, валюта може бути використана як політична зброя, на що вказує Д.Стросс-Кан та інші фахівці. Валютна війна є не бажаним явищем у міжнародній економіці, адже забезпечує досягнення цілей зовнішньоекономічної політики однієї держави за рахунок втрат іншої. Ведення торгової та валютної війни дає можливість застосовувати жорсткі санкції та впливати не лише на країну-суперника безпосередньо, але і непрямо формувати світове ставлення до конкурента. Відповідно, найбільш вигідним є становище найміцнішого на геополітичній арені гравця. Таким чином, використання конкурентної девальвації (валютної війни) як засобу покращення своїх економічних позицій є прерогативою наймогутніших країн світу і нераціональне для країн, що розвиваються.

1. Eichengreen, B. (1996) *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton, NJ: Princeton University Press. *An insightful review of the life and death of the Bretton Woods system by a prominent international economist, set in a broader interpretation of the evolving international monetary system* [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://library.aceondo.net/ebooks/HISTORY/Globalizing_Capital.pdf. 2. Гудков А. (2010) *Валютна війна: що це таке і навіщо її ведуть* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/213610/valyutna-vijna-shho-tse-take-i-navishho-yiyi-vedut>. 3. Пікардз Дж. (2018) *Валютні війни. Чому у них немає переможців?* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/03/16/635054/>. 4. *Пань дерутся. Как торговая война между США и Китаем ударит по Украине (2018)* [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<https://nv.ua/techno/it-industry/torhovaja-vojna-mezhdu-ssha-i-kitaem-2466816.html>. 5. Рикардс Дж. Сучасні валютні війни// Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/113.htm

К.е.н., доц. А.О. Босак, студент О.І. Жигadlo
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОЖЛИВОСТІ І ЗАГРОЗИ ДЛЯ УКРАЇНИ

© Босак А.О., Жигadlo О.І., 2018

Прямі іноземні інвестиції є критично важливими для країн, що розвиваються, оскільки їх компанії потребують фінансування та досвіду транснаціональних корпорацій, щоб розширити експортну діяльність. Такі країни потребують приватних інвестицій в інфраструктуру, енергію та воду для збільшення робочих місць та заробітної плати.

Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в 2017 році скоротились на 16% до 1,52 трлн. дол. США відносно показника в 1,81 трлн. дол. США в 2016 році, відповідно до останнього рейтингу ЮНКТАД Global Investment Trends Monitor [1].

У країнах з перехідною економікою обсяг ПІІ скоротився на 17%, приблизно на 55 млрд. дол. США [1], в основному за рахунок сповільнення темпів розвитку інвестиційної діяльності у Російській Федерації та нестабільного припливу ПІІ у більшості країн Співдружності Незалежних Держав (СНД).

Після стрімкого зростання угод злиття та поглинання протягом 2014-2016 років, у 2017 році їх кількість скоротилась на 23% до 666 млрд. дол. США [1]. Дані про інвестиції в нові проекти свідчать про скорочення їх загальної вартості на 32% до 517 млрд. дол. США [1]. Такий різкий спад ПІІ негативно вплине на глобальну економічну діяльність у довгостроковій перспективі. Крім того, нові податкові реформи в США, ймовірно, суттєво вплинуть на інвестиційні рішення транснаціональних компаній, що базуються в США, що в свою чергу відобразиться на глобальному рівні інвестування. З іншого боку, прогнози стрімкого економічного зростання, збільшення обсягів торгівлі та цін на сировину свідчать про потенційне збільшення світових ПІІ в 2018 році.

У зв'язку з нестабільною політичною ситуацією, високим рівнем корупції, обтяжливою бюрократією Україна все ще має проблеми із залученням ПІІ.

У 2013 році, напередодні протистояння в Криму та на Донбасі, ПІІ становили 4,499 млрд. дол. США. Відповідно у 2014 році, коли країна переживала скрутні часи, ПІІ скоротились в 11 разів до показника у 410 млн. дол. США. Інвестиційна ситуація налагоджувалась у 2015-2016 роках, коли ПІІ становили відповідно 2,961 та 4 млрд. дол. США. Однак даний показник все ще не досягає значення докризових років (у 2012 році ПІІ до України склали 8,401 млрд. дол. США) [2].

Найгостріша проблема ПІІ – це те, що більшість з них (25% у 2016 році) походить із Кіпру, тобто це грошові кошти, які українці відправляють з України, а вже потім інвестують в країну з метою приховати володіння активами та уникнути оподаткування. Більшість ПІІ надходить до України з країн, які, як відомо, є центрами уникнення корпоративних податків, як, наприклад, Кіпр, Нідерланди та Велика Британія. Це означає, що інвесторами можуть бути українські компанії з українськими бенефіціарами, зареєстровані в цих юрисдикціях.

Від Кіпру Україна отримала інвестиції в розмірі 506 млн. дол. США у 2017 році, від Російської Федерації – 396 млн. дол. США, від Нідерландів – 263 млн. дол. США, від Великої Британії – 212 млн. дол. США, а від Німеччини – 119 млн. дол. США [3].